ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

**Даценко Г., Коцеруба Н., Крупельницька І.,
Кудирко О., Лобачева І.**

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальний посібник

Вінниця 2021

УДК 658.33.021 (075.8)
А 64

Рекомендовано до друку Вченою Радою Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ, протокол засідання №04 від 26.04.2021р.
Затверджено на засіданні Вченої ради КНТЕУ
Протокол №15 від 30.06.2021 р.

Автори: Ганна Даценко, доктор економічних наук, доцент – (р. 3.1; 3.2; 3.3);
Наталія Коцеруба, кандидат економічних наук, доцент – (р. 2.7; 2.8; 2.9; 2.10; 2.11);
Ірина Крупельницька, кандидат економічних наук, доцент – (р. 2.1; 2.2; 2.3; 2.6);
Олена Кудирко, кандидат економічних наук, доцент – (р. 1.1; 1.2; 1.3);
Ірина Лобачева, кандидат економічних наук, доцент – (р. 2.4; 2.5);

Аналіз господарської діяльності: Г. Даценко, Н. Коцеруба, І. Крупельницька, О. Кудирко, І. Лобачева; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Вінниц. торг.-екон. ін-т. Вінниця. 2021. 416 с. – укр.

У навчальному посібнику розкривається програмний матеріал з теорії і практики аналізу господарської діяльності господарюючих суб'єктів. Передбачено комплекс вправ для більш глибокого засвоєння курсу «Аналіз господарської діяльності», що викладаються здобувачам економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.
Посібник призначений для студентів ОС «бакалавр» та викладачів економічних дисциплін, а також для працівників, які цікавляться проблемами проведення аналітичних досліджень.

ISBN 978-966-629-963-8

ЗМІСТ

Передмова 6
Розділ 1 Загальні положення дисципліни 7
Тема 1.1. Аналіз господарської діяльності: предмет, об’єкт, зміст, завдання та роль в управління сучасним підприємством 7
Питання для самоконтролю 34
Тестові завдання 34
Ситуаційні завдання 34
Тема 1.2. Методи та прийоми аналізу господарської діяльності 39
Питання для самоконтролю 64
Тестові завдання 64
Ситуаційні завдання 66
Тема 1.3. Інформаційне забезпечення та організація аналізу господарської діяльності . 69
Питання для самоконтролю 77
Тестові завдання 77
Ситуаційні завдання 79
Розділ 2 Управлінський аналіз 81
Тема 2.1. Аналітичне обґрунтування виробничої програми та оцінка її виконання 81
Питання для самоконтролю 96
Тестові завдання 97
Ситуаційні завдання 99
Тема 2.2. Аналіз основних засобів підприємства 101
Питання для самоконтролю 125
Тестові завдання 125
Ситуаційні завдання 127
Тема 2.3. Аналіз матеріальних ресурсів підприємства 130
Питання для самоконтролю 143
Тестові завдання 143
Ситуаційні завдання 145
Тема 2.4. Аналіз трудових ресурсів підприємства 147
Питання для самоконтролю 164
Тестові завдання 165
Ситуаційні завдання 167

Тема 2.5. Аналіз витрат підприємства та собівартості продукції 169
Питання для самоконтролю 181
Тестові завдання 181
Ситуаційні завдання 183
Тема 2.6. Аналіз реалізації продукції та виконання договірних зобов'язань 185
Питання для самоконтролю 203
Тестові завдання 204
Ситуаційні завдання 206
Тема 2.7. Аналіз фінансового стану підприємства за даними фінансової звітності 209
Питання для самоконтролю 229
Тестові завдання 229
Ситуаційні завдання 231
Тема 2.8. Аналіз грошових потоків підприємства 236
Питання для самоконтролю 255
Тестові завдання 255
Ситуаційні завдання 257
Тема 2.9. Аналіз прибутку і рентабельності 259
Питання для самоконтролю 270
Тестові завдання 270
Ситуаційні завдання 272
Тема 2.10. Аналіз та прогнозування фінансово-господарської діяльності підприємства 276
Питання для самоконтролю 292
Тестові завдання 292
Ситуаційні завдання 294
Тема 2.11. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства 298
Питання для самоконтролю 310
Тестові завдання 310
Ситуаційні завдання 312
Розділ 3. Аналіз діяльності фінансово-кредитних і бюджетних установ 315
Тема 3.1. Аналіз діяльності фінансово-кредитних установ 315
Питання для самоконтролю 325
Тестові завдання 325
Ситуаційні завдання 326

Тема 3.2. Аналіз діяльності бюджетних установ 329
Питання для самоконтролю 353
Тестові завдання 354
Ситуаційні завдання 356
Тема 3.3. Аналіз діяльності суб'єктів підприємництва малого бізнесу 358
Питання для самоконтролю 388
Тестові завдання 389
Ситуаційні завдання 390
Глосарій 393
Список рекомендованої літератури 410

ПЕРЕДМОВА

Беззаперечною складовою професійних економічних знань здобувачів вищої освіти є аналіз господарської діяльності суб'єктів господарювання, який є багатогранною функцією управління господарюючим суб'єктом. Тому чинне місце в підготовці фахівців економічних спеціальностей відводиться навчальній дисципліні «Аналіз господарської діяльності». Вона спрямована на дослідження господарських процесів і явищ, виявлення чинників і причин, що їх зумовили, вивчення економічних явищ в процесі виконання поточних і перспективних планів, попередню організацію підсумків діяльності підприємств і галузей, оцінку досягнутих ними кінцевих результатів, виявлення поточних і перспективних резервів підвищення ефективності виробництва.

Теоретичні положення здійснення аналізу господарської діяльності в своїх наукових напрацюваннях досліджують багато вітчизняних і зарубіжних науковців. Однак, в науковому полі зору відсутні навчальні доробки, в яких ґрунтовно розглядається процес здійснення аналізу господарської діяльності суб'єктів господарювання усіх рівнів та форм власності без виключення.

Ураховуючи це, група авторів розробила навчальний посібник, який покращить якість підготовки фахових управлінців, озброєних сучасними методиками аналітичних досліджень. Головною метою навчального посібника «Аналіз господарської діяльності» є формування сучасної системи знань з питань підготовки та здійснення аналізу через систему взаємопов'язаних економічних показників, як основи для прийняття різних видів обґрунтованих управлінських рішень в ході здійснення господарської діяльності суб'єктом господарювання, а саме в малому бізнесі, сфері державного фінансування та суб'єктів, що складають повну фінансову звітність, в тому числі, за міжнародними стандартами.

У навчальному посібнику висвітлено існуючі підходи до поняття та сутності аналізу господарської діяльності, що дозволяє застосовувати засвоєні практичні навики здійснення аналізу підприємств, установ та організацій різних форм власності, аналізувати та подавати опрацьовану аналітичну інформацію для потреб користувачів з метою покращення фінансового результату суб'єкта господарювання.

Рекомендується для здобувачів вищої освіти, аналітиків, практикуючих бухгалтерів, аудиторів, фінансистів, економістів і всіх, хто прагне поглибити свої знання з аналізу господарської діяльності підприємства та набути практичних навиків його здійснення.

Розділ 1 ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1.1. Аналіз господарської діяльності: предмет, об'єкт, зміст, завдання та роль в управління сучасним підприємством

План

1. Економічний аналіз в системі управління підприємством.

2. Предмет, мета і завдання аналізу господарської діяльності.

3. Види аналізу господарської діяльності та їх класифікація.

4. Етапи проведення аналізу господарської діяльності підприємств і організацій.

5. Використання в економічному аналізі системи показників.

6. Основні вимоги до організації економічного аналізу.

7. Основні принципи та напрями розвитку аналізу господарської діяльності в умовах ринкової економіки.

Ключові слова та поняття: аналіз господарської діяльності, прогнозування, бізнес-план, стратегія підприємства, суб'єкт господарської діяльності, економічні показники, план аналізу.

1. Економічний аналіз в системі управління підприємством

На сьогоднішній день аналіз діяльності підприємства застосовується у всіх галузях економік України. Адже саме аналіз дозволяє прийняти такі рішення, які в майбутньому підвищують ефективність діяльності підприємства, а також дозволяють в повній мірі забезпечити виконання його основних цілей. ***Економічний аналіз господарської діяльності як наука*** – це система знань про методи дослідження господарської діяльності, економічних явищ і процесів у їх взаємозалежності за даними обліку, звітності та іншої економічної інформації [24].

У діяльності підприємства використовуються методи економічного аналізу, а саме: *монографічний* – для детального вивчення і опису досвіду роботи кращих колективів; *експериментальний* – при впровадженні нової техніки, технології, організації праці, виробництва і управління; *розрахунково-конструктивний* – пов'язаний з прийняттям перспективних рішень; *статистико-економічний* – використовується при вивченні масових економічних показників; *абстрактно-логічний* – при вивченні економічних проблем розвитку підприємницької діяльності. У процесі аналізу використовуються абсолютні і відносні величини, здійснюється порівняння економічних параметрів об'єкта, що вивчається, і групування статистичних даних, деталізація і композиція, досліджуються динамічні ряди, застосовується елімінування і метод ланцюгових підстановок, метод експертних оцінок, графічних побудов, економіко-математичні методи [50]. Всі ці методи дозволяють зменшити непродуктивні витрати на підприємстві, збільшити ефективність використання матеріально-сировинних ресурсів підприємства, а

також трудових і фінансових ресурсів, фонду оплати праці, його зв'язку з кінцевими результатами. Адже за допомогою традиційних методів економічного аналізу можливо чітко встановити залежність різних факторів, що наявні на підприємстві від результативного показника. І більш того, чітко розрахувати як той чи інший фактор впливає на нього. Необхідність у проведенні аналізу на підприємстві виявляється на таких стадіях як:

- попереднє вивчення господарських явищ і процесів;
- аналіз реального стану діяльності господарства;
- вибір варіантів господарських процесів;
- оцінка відповідного економічного аспекту в підготовлених варіантах рішень іншим аспектам управління;
- узагальнення або синтез результатів аналізу й обґрунтування управлінських рішень [50].

Аналіз – основа складання прогнозів, бізнес-планів, виробничих завдань, програм, стратегії підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринку, експрес-діагностики його техніко-економічного і фінансового стану.

Прогнозування – це процес передбачення майбутнього стану предмета чи явища на основі аналізу його минулого і сучасного, систематично оцінювана інформація про якісні й кількісні характеристики розвитку обраного предмета чи явища в перспективі. Результатом прогнозування є прогноз – знання про майбутнє і про ймовірний розвиток сьогочасних тенденцій конкретного явища-об'єкту в подальшому існуванні.

Бізнес-план – це план, заснований на стратегічному аналізі, що витікає з одного або більше стратегічних рішень; складається з урахуванням вже існуючої структури підприємства або представляє собою спосіб отримання коштів для нових підприємців. *Бізнес-план* – спеціальний документ, що містить систему показників діяльності організації у вигляді кількісних і якісних характеристик, які необхідно досягти в той чи інший період часу.

Кожен підприємець, починаючи свою діяльність, повинен ясно представляти потребу на перспективу в фінансових, матеріальних, трудових та інтелектуальних ресурсах, джерела їх отримання; вміти розрахувати ефективність використання ресурсів у процесі роботи підприємства.

Планувати діяльність необхідно для того, щоб розуміти, де, коли, як і для кого потрібно виробляти і продавати продукцію. Планувати необхідно і для того, щоб розуміти, які ресурси знадобляться для досягнення поставлених цілей. Крім того, планувати слід, щоб домогтися ефективного використання залучених ресурсів, тобто вирішити задачу максимізації показника рентабельності чистих активів [24].

У бізнес-плані визначаються цілі діяльності підприємства та шляхи їх досягнення. Потреба в бізнес-плані виникає при вирішенні таких завдань, як:

1) підготовка заявок існуючих і знову створюваних підприємств на отримання кредитів;

2) обґрунтування пропозицій щодо приватизації державних підприємств;

3) відкриття нової справи, визначення профілю майбутнього підприємства та основних напрямів його комерційної діяльності;

4) перепрофілювання існуючого підприємства, вибір нових видів напрямів і способів здійснення підприємницької діяльності;

5) складання проспектів емісій цінних паперів;

6) вихід на зовнішній ринок і залучення іноземних інвестицій;

7) фінансове оздоровлення і вихід з тимчасового економічної кризи (банкрутства).

Виробниче планування – безперервний процес встановлення і конкретизації виробничих цілей розвитку організації і її структурних підрозділів. Система виробничого планування групує і представляє інформацію, розроблену технічними фахівцями (конструкторами, інженерами і технологами) в зручному для аналізу вигляді. Крім цього, розрахунок собівартості, калькуляція нормативної і планової собівартості виробів в комплексі дасть можливість прийняти управлінські рішення і, найголовніше, оперативно оцінити результат цих рішень.

Планування у виробничій діяльності дозволяє визначити необхідні ресурси, цільові установки підприємства, систему показників для контролю результатів, терміни і послідовність реалізації. До завдань виробничого планування можна віднести: складання виробничого плану; формування комплексного графіка виробництва; детальне планування і управління виробництвом; стратегічні напрямки діяльності підприємства; виділення «вузьких місць»; координацію роботи структурних підрозділів; мотивацію діяльності персоналу.

Аналіз поточних показників в порівнянні з плановими показниками функціонування підприємства дозволяє відповісти на питання: що робити; з якими конкретними показниками якості та ресурсоємності об’єкта; для кого виробляти; за якою ціною; яка кількість і терміни. Після розробки загальних стратегічних планів на кожному виробництві розробляються маркетингові плани по товарах, марках і ринків.

У розробці планів підприємства беруть участь менеджери різних рівнів управління і планові відділи. Керує процесом плановий відділ, функції якого визначаються структурою підприємства, ступенем спеціалізації виробничих процесів, централізацією управління і ін. Відділ складається з працівників вищої ланки і працівників функціональних підрозділів різних рівнів управління. Вища ланка готує рішення по найбільш важливих проблем стратегії і політики, а також виконує технічні, координаційні та аналітичні функції, бере участь у формулюванні основних цілей і завдань. Підготовлені пропозиції, рекомендації виносяться на раду директорів (або керівників вищої ланки) і після їх опрацювання та схвалення включаються в перспективний план розвитку виробництва.

Короткострокове планування охоплює річний період і розробляється у вигляді виробничої програми на основі замовлень, що надійшли або результатів маркетингових досліджень, а потім конкретизуються для окремих цехів на

квартал або місяць. По суті, такі плани містять рішення про те, як експлуатувати виробничу систему в залежності від мінливого ринкового попиту. У завдання короткострокового планування в зв'язку з цим входить забезпечення виробництва продукцією з мінімальними витратами.

Цехи та підрозділи підприємства в процесі короткострокового планування формують власні виробничі програми і завдання ділянкам та бригадам з урахуванням їх виконання на кожному робочому місці, в тому числі оперативно-календарні плани запуску-випуску виробів і змінно-добові завдання.

При організації системи виробничого планування на підприємстві вирішуються три питання: склад і характер спеціалізації; форми координації робіт з планування; характер формалізації процесів планування.

В ринкових умовах при високій конкуренції в плануванні намітилися наступні тенденції: скорочення термінів розробки планів, підвищення якості планів, застосування сучасних методів оптимізації та концепції маркетингу.

Виробниче планування складається з декількох етапів:

1) *на першому етапі* дається оцінка зовнішнього середовища;

2) *на другому етапі* формулюються конкретні завдання і затверджуються терміни їх вирішення. До завдань пред'являються досить жорсткі вимоги і повинні бути узгоджені з керівниками підрозділів;

3) *на третьому етапі* розглядаються планові припущення, тобто очікувані характеристики ситуації, в яких повинен виконуватися план;

4) *четвертий етап* пов'язаний з вибором найкращого варіанту дій, виходячи з наявних альтернатив.

Потім на підприємстві розробляються детальні плани виробництва продукції у вигляді певних завдань за видами діяльності, для кожної ланки або на один вид робіт.

Стратегія підприємства – це процес формування генерального перспективного напрямку розвитку підприємства на основі визначення якісно нових цілей, узгодження внутрішніх можливостей підприємства з умовами зовнішнього середовища та розробка комплексу заходів, які забезпечують їх досягнення.

Принципи розробки стратегії:

1. орієнтація на довгострокові глобальні цілі підприємства як господарської системи та економічні інтереси його власників;

2. багатоваріантність можливих напрямків розвитку, яка обумовлена динамічністю зовнішнього середовища підприємства;

3. безперервність розробки стратегії, постійна адаптація до змін, що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі;

4. комплексність розробки стратегії, узгодженість стратегічних рішень за окремими напрямками діяльності підприємства, видами ресурсів, функціями тощо.

В процесі обґрунтування перспективних напрямків функціонування підприємства можуть формуватися різноманітні типи стратегій, які можна класифікувати за наступними ознаками:

1. Залежно від масштабу розробки:

- загальна (генеральна) стратегія;
- допоміжні (підтримуючі) стратегії.

2. За напрямками діяльності розробляють такі види допоміжних стратегій – маркетингова, виробнича (операційна), фінансова, інвестиційна, стратегія здійснення інших напрямків та видів діяльності.

3. Залежно від виду ресурсів, управління якими здійснюється, розробляються допоміжні стратегії формування та використання трудових ресурсів, основних фондів та матеріально-технічної бази, формування власного капіталу, залучення позикового капіталу та інших необхідних підприємству ресурсів.

4. Залежно від темпів розвитку розрізняють стратегії:

- стратегія прискореного зростання – передбачає значне підвищення рівня коротко- та довгострокових цілей над досягнутими показниками. Така стратегія характерна для підприємств, що розвиваються, та пов’язана з високим ризиком;

- стратегія обмеженого зростання – характерне встановлення цілей від досягнутого. Така стратегія характерна для підприємств, що в основному задоволені своїм становищем, прибуткові та ефективні;

- стратегія збереження становища – орієнтована на забезпечення стабільного становища підприємства на ринку, зміцнення його ринкових позицій. Показники діяльності підприємства визначаються, виходячи з темпів, що прогнозуються, та характеру зміни ринку діяльності підприємства;

- стратегія скорочення – приймається тоді, коли показники діяльності підприємства продовжують погіршуватися, при економічному спаді та при загрозі банкрутства. В межах даної стратегії можливі наступні альтернативи:

✓ ліквідація підприємства;

✓ «відсічення зайвого», тобто реорганізація або ліквідація окремих підрозділів підприємства;

✓ скорочення обсягів діяльності та її переорієнтація (диверсифікація).

5. Залежно від способів забезпечення розвитку розрізняють такі види стратегії:

- стратегія концентрованого розвитку – подальший розвиток підприємства забезпечується за рахунок удосконалення діяльності в межах освоєного ринку функціонування (ринкової ніші);

- стратегія диверсифікованого розвитку – за рахунок диверсифікації діяльності та освоєння нових ринків збуту;

- стратегія інтегрованого розвитку – за рахунок утворення нових структурних підрозділів, розвитку нових видів діяльності, застосування різноманітних форм інтеграції із своїми контрагентами.

Розробка стратегії діяльності підприємства здійснюється поетапно [46]:

1 етап – усвідомлення місії підприємства.

Під місією підприємства прийнято розуміти генеральну глобальну ціль (причину, мотив) створення та функціонування підприємства (з точки зору його власників).

2 етап – вивчення стану зовнішнього середовища та ступеня його впливу на діяльність підприємства.

3 етап – оцінка сильних та слабких сторін діяльності підприємства (аналіз ефективності господарської діяльності, оцінка конкурентоспроможності підприємства, визначення конкурентного статусу).

4 етап – формування системи стратегічних цілей розвитку підприємства.

Процес формування цілей складається з двох взаємопов'язаних етапів роботи:

- якісного визначення цілей (наприклад, завоювання ринку, досягнення достатнього збільшення прибутку для фінансування діяльності підприємства або входження в нові сфери та ін.);
- уточнення, узгодження, конкретизації та кількісного визначення поставлених цілей у вигляді системи найважливіших показників господарської діяльності, яких прагне досягти підприємство у визначений період часу.

5 етап – розробка стратегічних альтернатив розвитку підприємства та їх оцінка (вибір).

Оцінка розроблених стратегічних альтернатив та вибір найбільш доцільної для реалізації проводиться за наступними основними параметрами:

- узгодженість стратегії із зовнішнім середовищем;
- внутрішня збалансованість стратегії;
- реалізованість стратегії з урахуванням наявного ресурсного потенціалу підприємства;
- прийнятність рівня ризиків, пов'язаних із здійсненням стратегії;
- результативність стратегії.

6 етап – здійснення заходів, що спрямовані на реалізацію розробленої стратегії розвитку підприємства:

- розробка системи забезпечуючих (функціональних) стратегій;
- формування політики підприємства за окремими найважливішими напрямками діяльності;
- розробка системи тактичних планів ведення господарсько-фінансової діяльності.

7 етап – моніторинг ходу реалізації стратегії та оцінка необхідності її коригування.

Фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю показників, що відображають процес формування та використання його фінансових коштів.

Основними напрямками діагностики фінансового стану є: аналіз якості активів; аналіз якості пасивів; обґрунтованість витрат; обґрунтованість відображення доходів; аналіз прибутковості окремих видів діяльності; розподілення та використання прибутків.

Аналіз фінансового стану підприємства базується на обчисленні таких показників:

- *показники фінансової стійкості* (коефіцієнт незалежності, частка залучених коштів, співвідношення власних та залучених коштів, питома вага дебіторської заборгованості, частка власних та довгострокових запозичених коштів тощо);

- *показники платоспроможності* (коефіцієнт абсолютної ліквідності, загальний коефіцієнт покриття, коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних цінностей);

- *показники ділової активності* (загальний коефіцієнт оборотності, оборотні запаси, оборотність власних коштів, продуктивність тощо).

Економічний аналіз проводиться також з метою сприяння виконанню планів підприємств і їх підрозділів, а також інших господарських формувань, сприяння дальшому розвитку і поліпшенню економічної роботи завдяки підготовці проектів оптимальних управлінських рішень. Мета економічного аналізу реалізується через виконання його завдань, які в залежності від умов економічної системи, в якій функціонує об’єкт дослідження можуть набувати різних проявів.

Так, зокрема, ринкові умови господарювання ставлять перед аналітиком такі основні завдання [46]:

1) дослідження загальних тенденцій зміни зовнішнього середовища функціонування господарюючого суб‘єкта, вивчення стратегії і тактики його поведінки в ньому;

2) об’єктивна оцінка економічних процесів та явищ, що відбуваються на досліджуваному об’єкті;

3) обґрунтоване формування економічних програм та бізнес-планів;

4) вивчення позитивних та негативних тенденцій зміни оцінкових показників та дослідження причинно-наслідкових зв’язків між ними;

5) виявлення невикористаних резервів покращення економіки досліджуваного об’єкта;

6) узагальнення результатів аналізу та розроблення й обґрунтування заходів, спрямованих на активізацію використання резервів і прийняття оптимальних управлінських рішень.

Стратегічні дослідження в сфері аналізу спрямовуються, насамперед, на аналіз зовнішнього середовища, оскільки без його вивчення побудувати і сформулювати конкретну стратегію розвитку, а тим більше втілити її в життя виявляється неможливим. Перспективний економічний аналіз має забезпечити визначення коротко- і довгострокових перспектив, створити інформаційну базу для прийняття ефективних управлінських рішень, які стосуються далекого і недалекого майбутнього.

2. Предмет, мета і завдання аналізу господарської діяльності

Аналіз господарської діяльності є самостійною галуззю наукових знань, що має свій зміст. ***Аналіз господарської діяльності як наука*** – це система спеціальних знань, що пов'язані:

- з дослідженням економічних процесів у їх взаємозв'язку, що складаються під впливом об'єктивних економічних законів;
- з науковими обґрунтуваннями бізнес-планів, з об'єктивною оцінкою їх виконання;
- виявленням позитивних та негативних факторів і кількісним вимірюванням їх дії;
- з розкриттям тенденцій та пропорцій господарського розвитку, з визначенням невикористаних внутрішньогосподарських резервів;
- з узагальненням передового досвіду, з прийняттям управлінських рішень.

У ході аналізу господарської діяльності всі явища вивчаються у взаємозв'язку та взаємообумовленості. Причинний або факторний аналіз виходить з того, що кожна причина, кожний фактор отримує відповідну оцінку.

Фактор (лат. factor - продукуючий) у процесі аналізу господарської діяльності визначається як рушійна сила, причина будь-якого процесу, явища, істотні обставини у їх визначенні. З погляду побудови технології аналітичного процесу важливим є розмежування сукупності факторів за такими ознаками: кількісними й якісними; істотними і неістотними (другорядними); постійними і випадковими; інтенсивними і екстенсивними. У процесі аналізу не тільки відкриваються та аналізуються основні фактори, що впливають на господарську діяльність, а й вимірюється сила їх впливу [50].

Отже, ***змістом аналізу господарської діяльності*** є комплексне дослідження процесів основної діяльності підприємств та їх структурних підрозділів, визначення причинно-наслідкових зв'язків і тенденцій розвитку з метою обґрунтування управлінських рішень та оцінки їх ефективності.

Предметом аналізу господарської діяльності є причинно-наслідкові зв'язки економічних процесів діяльності підприємств. Тільки розкривши причинно-наслідкові зв'язки різних сторін діяльності, можна визначити, як зміняться фінансові результати основної діяльності за рахунок того чи іншого фактора, провести обґрунтування будь-якого управлінського рішення.

Предмет аналізу господарської діяльності розкривається через його ***об'єкти***: обсяг виробництва і продажу, забезпеченість трудовими, матеріальними та фінансовими ресурсами, фінансовий стан підприємства тощо.

В умовах ринкових відносин система планування всередині підприємства зберігається, проте змінюються його обсяги і деякі підходи. Економічний аналіз забезпечує необхідне обґрунтування планових показників, оскільки його оцінка досягнутого рівня виробництва і витрачання ресурсів, попиту, ринкових цін та ефективності роботи є необхідною умовою планування діяльності підприємства.

На відміну від предмета ***об'єкти аналізу,*** це насамперед окремі економічні явища та процеси. Усі об'єкти аналізу у своїй сукупності є предметом економічного аналізу. Об'єктами аналізу, наприклад, можуть бути виробнича, та комерційна діяльність, наявність і використання ресурсів, якість продукції та прибуток, ритмічність виробництва тощо.

Суб'єктом економічного аналізу може бути юридична особа незалежно від організаційно-правової форми та форми власності чи фізична особа, яка займається діяльністю з виробництва, реалізації, придбання товарів, іншою господарською діяльністю; будь-яка юридична або фізична особа, яка здійснює контроль над суб'єктами господарювання, група суб'єктів господарювання, якщо один або декілька з них здійснюють контроль над іншими. Суб'єктами економічного аналізу визнаються також органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також органи адміністративно-господарського управління та контролю в частині їх діяльності з виробництва, реалізації, придбання товарів чи іншої господарської діяльності.

Виникнення та становлення будь-якої науки зумовлюються нагальними потребами господарської практики. Розвиток економічного аналізу спричиняється необхідністю періодичної оцінки стану господарських процесів, загальних результатів і нових напрямів у роботі. При цьому особливий інтерес викликає вивчення всіляких недоліків, непродуктивних витрат, збитків, тобто те, що далі поєднується одним поняттям – резерви. У зв'язку з цим перед економічним аналізом від самого початку було поставлено *завдання*:

1) оцінка діяльності підприємства, його виробничих та інших підрозділів, окремих явищ і показників;

2) пошук і визначення величини внутрішньогосподарських резервів.

Підприємство – основна організаційна ланка народного господарства в Україні, яка виступає як самостійний господарський статутний об'єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою одержання прибутку. Діяльність підприємства вимагає економіко-правового аналізу його виробничо-фінансового стану та можливих змін при зміні ринкової кон'юнктури. Аналіз багатоваріантних ситуацій дає змогу науково обґрунтувати економічні показники поточного та перспективного розвитку з урахуванням найбільш повного та ефективного використання ресурсів, вмілого маневрування капіталом.

Економічний аналіз на основі комплексного дослідження всіх елементів економічної роботи підприємства, глибокого вивчення процесів і явищ господарської діяльності у їх взаємозв'язку, взаємозалежності і взаємозумовленості дає змогу об'єктивно оцінити хід господарювання, визначити розміри очікуваних результатів і з'ясувати причини відхилень від стандартизованих параметрів та виявити резерви підвищення ефективності виробництва і розробити заходи щодо їх мобілізації. Зміст економічного аналізу становить комплексне та взаємопов'язане дослідження процесів і явищ господарської діяльності підприємств, об'єднань та їх структурних підрозділів, визначення на цій основі причинно-наслідкових зв'язків, тенденцій розвитку з метою обґрунтування та оцінки ефективності управлінських рішень за встановленими критеріями господарювання.

Характерною ознакою економічного аналізу є об'єктивна оцінка ефективності виробничо-фінансової діяльності та стабільності ринкового становища. Прибутковість і конкурентоспроможність є основними критеріями оцінки виробничо-господарської діяльності кожного підприємства і його підрозділів. В економічному аналізі будь-яке господарське рішення оцінюється через призму кінцевих виробничо-господарських результатів.

Ще однією ознакою економічного аналізу є діагностика та пошук резервів і можливостей їх мобілізації у поточному й перспективному періодах.

Програма і зміст економічного аналізу визначаються особливостями досліджуваного об'єкта, його цільовою орієнтацією. У загальному вигляді до змісту аналізу входять:

а) визначення мети аналізу;

б) виявлення й узгодження цілей та завдань аналізу, строків виконання, кола спеціалістів-аналітиків;

в) оцінка ситуації, що склалася, вивчення причинно-наслідкових зв'язків об'єкта, ступенів і напрямів впливу окремих факторів, оцінка основних економічних показників функціонування об'єкта;

г) вивчення умов, які позитивно і негативно впливають на кінцеві та проміжні результати, пошук варіантів розв'язання проблеми і їх зіставлення;

д) підготовка одного чи декількох варіантів господарських рішень.

У новому економічному середовищі, яке формується дією ринкового механізму, кібернетичний підхід до управління передбачає вдосконалення аналізу оптимальності управлінських рішень, прогнозування поведінки конкурентів і контрагентів, оцінки наслідків регулювання системи та ін. Звести до мінімуму негативні наслідки дії факторів невизначеності можна лише в процесі системних досліджень інформаційної моделі з багатьма критеріями. Це посилює значення економіко-математичних методів і моделей в аналізі, передбачає вдосконалення методики аналізу на їх основі. Розмежування досліджень внутрішнього та зовнішнього економічного середовищ діяльності підприємств передбачає реорганізацію інформаційних потоків, внесення суттєвих змін в систему обліку і звітності, їх уніфікацію і стандартизацію.

Оцінку фінансово-господарської діяльності підприємства та його економічної ефективності неможливо провести одним яким-небудь показником. Різноманіття властивостей та ознак різних видів виробничо-господарської та комерційної діяльності підприємств обумовлює й різноманіття показників. При цьому проблема їх використання полягає в тому, що жоден з них не виконує роль універсального показника, за яким однозначно можна було б судити про здобутки або невдачі в бізнесі. Тому на практиці завжди використовують систему показників, які пов'язані між собою, оцінюють або показують різні напрями діяльності підприємства. Показник – це ознака, що характеризує яку-небудь одну сторону явища, дії, їх кількісну чи якісну характеристику, ступінь виконання певного завдання тощо. Вітчизняною наукою і практикою була сформована система економічних, фінансових і статистичних показників, розроблені методи їх розрахунку й обліку, але вони

були розраховані на централізовано-планову систему господарювання. З переходом до ринкових відносин ця система показників як в частині їх розрахунку й обліку, так і ролі в обґрунтуванні управлінських рішень зазнала та зазнає певних змін. Слід зауважити, що в умовах планової системи господарювання при оцінці діяльності підприємства важлива роль належала таким показникам: відсоток виконання плану, обсяг товарної продукції (робіт, послуг), обсяг валової продукції. В умовах ринку перше місце займають такі показники як обсяг продажу, прибуток, рентабельність і ціла низка оптимізаційних показників [46].

Основна мета аналізу господарської діяльності – це пошук можливостей (резервів) підвищення ефективності виробництва на основі вивчення передових досягнень науки та практики, структури ринку, а також детального вивчення попиту й пропозиції на продукцію підприємства.

Головними завданнями аналізу господарської діяльності є [24]:

- визначення рівня розробки обґрунтованості, напруженості і виконання виробничої програми підприємства, його бізнес-планів на всіх стадіях розробки і виконання;
- виявлення позитивних і негативних факторів, які впливають на роботу підприємства;
- визначення ефективності використання матеріальних та інших видів ресурсів;
- розгляд взаємодії ресурсів на кожній стадії виробничого процесу підприємства з метою забезпечення ефективності роботи підприємства;
- оцінка результатів діяльності підприємства та їх співставлення з наявним економічним потенціалом, виконанням плану;
- виявлення невикористаних резервів підвищення якості продукції, збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції, а також прискорення обіговості оборотних засобів;
- контроль за впровадженням режиму економії і ефективності виробництва;
- визначення ефективності прийнятих рішень, вибір їх оптимального варіанту.

Результати аналізу доводяться до відома зацікавлених керівників підрозділів, цехів, головного керівництва підприємства з метою розробки та прийняття управлінських рішень, спрямованих на поліпшення роботи.

3. Види аналізу господарської діяльності та їх класифікація

Класифікація видів аналізу господарської діяльності має важливе значення для правильного розуміння його змісту і завдань.

В економічній літературі види аналізу господарської діяльності класифікується за різними ознаками.

За галузевою ознакою, який ґрунтується на суспільному поділі праці, аналіз ділиться на *галузевий,* методика якого враховує специфіку окремих

галузей економіки (промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту, торгівлі тощо), і *міжгалузевий*, що є теоретичною і методологічною основою аналізу господарської діяльності у всіх галузях національної економіки, або, іншими словами, теорією аналізу господарської діяльності.

Об'єктивна необхідність галузевого аналізу господарської діяльності обумовлена специфікою різних галузей виробництва. Кожна галузь суспільного виробництва в силу різного характеру праці має свої особливості, свою специфіку і, як наслідок, характерні економічні відносини. Необхідність дослідження специфіки різних галузей зумовила потреба розробки методики аналізу господарської діяльності з урахуванням особливостей і умов кожної галузі економіки.

Одночасно потрібно враховувати, що всі галузі суспільного виробництва тісно пов'язані між собою. Їм притаманне багато загального. Взаємозв'язок окремих галузей, наявність внутрішнього зв'язку між ними викликають необхідність розробки міжгалузевого аналізу (теорії аналізу господарської діяльності). Теорія аналізу господарської діяльності розкриває найбільш загальні методологічні риси й особливості цієї науки, узагальнює передовий досвід аналізу господарської діяльності у різних галузях економіки, збагачує зміст економічного аналізу в цілому і галузевого зокрема. Володіння загальними теоретичними знаннями з економічного аналізу є необхідною умовою грамотної, кваліфікованої розробки і практичного використання індивідуальних методик галузевого аналізу.

За ознакою часу аналіз господарської діяльності підрозділяється на попередній (перспективний) і подальший (ретроспективний, історичний).

Попередній (прогнозний) аналіз проводиться до здійснення господарських операцій. Він необхідний для обґрунтування управлінських рішень і планових завдань, а також для прогнозування майбутнього і оцінки очікуваного виконання плану, попередження небажаних результатів.

Наступний (ретроспективний) аналіз проводиться після здійснення господарських актів. Він використовується для контролю за виконанням плану, виявлення невикористаних резервів, об'єктивної оцінки результатів діяльності підприємств.

Перспективний і ретроспективний аналізи тісно зв'язані між собою. Без ретроспективного аналізу неможливо зробити перспективний. Аналіз результатів праці за минулі роки дозволяє вивчити тенденції, закономірності, виявити невикористані можливості, передовий досвід, що має важливе значення при обґрунтуванні рівня економічних показників на перспективу. Уміння бачити перспективу дає саме ретроспективний аналіз. Він є основою перспективного аналізу.

У свою чергу, від глибини і якості попереднього аналізу на перспективу залежать результати ретроспективного аналізу. Якщо планові показники недостатньо обґрунтовані і реальні, то подальший аналіз виконання плану взагалі втрачає сенс і вимагає попередньої оцінки обґрунтованості планових показників.

Ретроспективний аналіз у свою чергу ділиться на оперативний і підсумковий (результативний).

Оперативний (ситуаційний) аналіз проводиться відразу після здійснення господарських операцій або зміни ситуації за короткі відрізки часу (зміну, добу, декаду і тощо). Мета його – оперативно виявляти недоліки і впливати на господарські процеси. Ринкова економіка характеризується динамічністю ситуації як виробничої, комерційної, фінансової діяльності підприємства, так і його зовнішнього середовища. В цих умовах оперативний (ситуаційний) аналіз набуває особливого значення.

Підсумковий (заключний) аналіз проводиться за звітний період часу (місяць, квартал, рік). Його цінність в тому, що діяльність підприємства вивчається комплексно та всесторонньо по звітним даним за відповідний період. Цим забезпечується більш повна оцінка діяльності підприємства по використанню наявних можливостей.

Підсумковий і оперативний аналізи взаємозв’язані і доповнюють один одного. Вони дають можливість керівництву підприємства не тільки оперативно ліквідувати недоліки в процесі виробництва, але і комплексно узагальнювати досягнення, результати діяльності за відповідні періоди часу, розробляти заходи, спрямовані на зростання ефективності виробництва.

За просторовою ознакою можна виділити внутрішньогосподарський аналіз і міжгосподарський. *Внутрішньогосподарський аналіз* вивчає діяльність тільки досліджуваного підприємства і його структурних підрозділів. При *міжгосподарському аналізі* порівнюються результати діяльності двох або більше підприємств. Це дозволяє виявити передовий досвід, резерви, недоліки і на основі цього дати більш об'єктивну оцінку ефективності діяльності підприємства.

Важливе значення має *класифікація аналізу господарської діяльності по об’єктах управління***.** Господарська діяльність (керована система) складається з окремих підсистем: економіки, техніки, технології, організації виробництва, соціальних умов праці, природоохоронної діяльності та ін. Аспект аналізу за бажанням керуючого органу може бути зміщений у бік будь-яких підсистем господарської діяльності. У зв’язку з цим виділяють:

1) *техніко-економічний аналіз*, яким займаються технічні служби підприємства (головного інженера, головного технолога та ін.). Його змістом є вивчення взаємодії технічних і економічних процесів і встановлення їх впливу на економічні результати діяльності підприємства;

2) *фінансово-економічний аналіз* (фінансова служба підприємства, фінансові і кредитні органи) основну увагу приділяє фінансовим результатам діяльності підприємства: виконанню фінансового плану, ефективності використання власного та позикового капіталу, виявленню резервів збільшення суми прибутку, зростання рентабельності, поліпшення фінансового стану та платоспроможності підприємства;

3) *управлінський аналіз* проводять всі служби підприємства з метою надання керівництву інформації, необхідної для планування, контролю та

прийняття оптимальних управлінських рішень, вироблення стратегії і тактики з питань фінансової політики, маркетингової діяльності, вдосконалення техніки, технології та організації виробництва, носить оперативний характер, результати його є комерційною таємницею;

4) *соціально-економічний аналіз* (економічні служби управління, соціологічні лабораторії, статистичні органи) вивчає взаємозв'язок соціальних і економічних процесів, їх вплив один на одного і на економічні результати господарської діяльності;

5) *економіко-статистичний аналіз* (статистичні органи) застосовується для вивчення масових суспільних явищ на різних рівнях управління: підприємства, галузі, регіону;

6) *економіко-екологічний аналіз* (органи охорони навколишнього середовища, економічні служби підприємства) досліджує взаємодію екологічних і економічних процесів, пов'язаних зі збереженням і поліпшенням навколишнього середовища і витратами на екологію;

7) *маркетинговий аналіз* (служба маркетингу підприємства або об'єднання) застосовується для вивчення зовнішнього середовища функціонування підприємства, ринків сировини і збуту готової продукції, її конкурентоспроможності, попиту і пропозиції, комерційного ризику, формування цінової політики, розробки тактики і стратегії маркетингової діяльності.

За методикою вивчення об'єктів аналіз господарської діяльності може бути порівняльним, діагностичним, факторним, маржинальним, економіко-математичним, економіко-статистичним, функціонально-вартісним і т.д.

При порівняльному аналізі зазвичай обмежуються порівнянням звітних показники про результати господарської діяльності з показниками плану поточного року, даними минулих років, передових підприємств.

Факторний аналіз спрямований на виявлення величини впливу факторів на приріст і рівень результативних показників.

Діагностичний аналіз являє собою спосіб встановлення характеру порушень нормального ходу економічних процесів на основі типових ознак, характерних тільки для даного порушення. Наприклад, якщо темпи зростання валової продукції випереджають темпи зростання товарної продукції, то це свідчить про зростання залишків незавершеного виробництва. Якщо темпи зростання валової продукції вище темпів зростання продуктивності праці, то це ознака невиконання плану заходів з механізації та автоматизації виробництва, поліпшення організації праці і на цій основі скорочення чисельності працюючих. Знання ознаки дозволяє швидко і досить точно встановити характер порушень, не вробляючи безпосередніх вимірювань, тобто без дій, які потребують додаткового часу і коштів.

Маржинальний аналіз – це метод оцінки та обґрунтування ефективності управлінських рішень на підставі причинно-наслідкового взаємозв'язку обсягу продажів, собівартості і прибутку і розподілу витрат на постійні і змінні.

За допомогою *економіко-математичного аналізу* вибирається найбільш оптимальний варіант рішення економічної задачі, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва за рахунок більш повного використання наявних ресурсів.

Детермінований аналіз застосовується для дослідження функціональних взаємозв'язків між факторними і результативними показниками.

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

Функціонально-вартісний аналіз (ФВА) являє собою метод виявлення резервів. Він базується на функціях, які виконує об'єкт, і орієнтований на оптимальні методи їх реалізації на всіх стадіях життєвого циклу виробів (науково-дослідні роботи, конструювання, виробництво, експлуатація та утилізація). Його основне призначення в тому, щоб виявити і попередити зайві витрати за рахунок ліквідації непотрібних вузлів, деталей, спрощення конструкції виробу, заміни матеріалів і т.д.

По суб'єктам (користувачам аналізу) розрізняють внутрішній і зовнішній аналіз. *Внутрішній аналіз* проводиться безпосередньо на підприємстві для потреб оперативного, короткострокового і довгострокового управління виробничою, комерційною і фінансовою діяльністю. *Зовнішній аналіз* проводиться на підставі фінансової і статистичної звітності органами господарського управління, банками, фінансовими органами, акціонерами, інвесторами.

За охопленням досліджуваних об'єктів аналіз поділяється на суцільний і вибірковий. При *суцільному аналізі* висновки робляться після вивчення всіх без винятку об'єктів, а *при вибірковому* – за результатами обстеження тільки частини об'єктів.

За змістом програми аналіз може бути комплексним і тематичним. *При комплексному аналізі* діяльність підприємства вивчається всебічно, а *при тематичному* – тільки окремі її сторони, що представляють в певний момент найбільший інтерес, наприклад, питання використання матеріальних ресурсів, виробничої потужності підприємства, зниження собівартості продукції тощо.

Кожна з названих форм аналізу господарської діяльності своєрідна за змістом, організації та методиці його проведення.

4. Етапи проведення аналізу господарської діяльності підприємств і організацій

Аналітичний процес доцільно уявити у вигляді певної послідовності однорідних за змістом робіт, тобто виділити етапи аналізу, які дозволяють систематизувати та оптимізувати методику, зменшити трудомісткість аналітичних процедур і підвищити одержуваний ефект.

Специфіка діяльності підприємства та особливості об'єкту аналітичної оцінки призводять до розбіжностей у виділені окремих етапів аналізу. Однак, найчастіше зустрічається виділення ***трьох основних етапів*** проведення аналізу на підприємстві: підготовчий, основний та заключний.

Підготовчий етап включає в себе роботи організаційного характеру, що гарантують достатню глибину й оперативність аналізу. Реалізація підготовчого етапу відбувається за наступними напрямками:

1. Складання плану або програми аналізу, яка передбачає:

✓ визначення мети й об'єктів аналізу. Об'єкти аналізу відбирають такі, вивчення яких дало б змогу отримати найповніші відповіді на поставлені запитання;

✓ ознайомлення з матеріалами і результатами раніше проведеного аналізу за окресленою програмою чи відібраними об'єктами, яке дасть змогу не лише оцінити ефективність вже проведеної аналітичної роботи, а й врахувати при подальшому плануванні допущені раніше помилки і недоліки;

✓ складання графіка проведення аналітичної роботи, який має передбачати конкретні терміни, оскільки чим оперативніший аналіз, тим ефективніше використовують його результати в управлінні господарською діяльністю;

✓ перелік виконавців і розподіл обов'язків між ними. Кількість і кваліфікація виконавців залежить від програми аналізу і від термінів його проведення. Розподіл обов'язків між виконавцями потребує диференційного підходу. Значна частина аналітичних робіт має технічний характер (збір, систематизація, обробка даних), і тому її можна виконати за допомогою обчислювальної техніки і вручну без участі робітників високого рівня кваліфікації. Інша частина робіт – безпосередній аналіз оброблених і згрупованих даних, інтерпретація отриманих результатів, розробка висновків і пропозицій потребують участі в них добре підготовлених фахівців;

✓ визначення методики аналітичної оцінки, яка сприятиме досягненню сформованої мети.

2. Визначення необхідних джерел інформації та їх систематизація й узагальнення.

Другий – ***основний етап роботи*** включає в себе:

✓ збір і перевірку достовірності інформації, яка буде використовуватись під час аналізу;

✓ систематизацію накопичених матеріалів;

✓ обробку отриманих даних і заповнення аналітичних таблиць;

✓ вивчення напрямків і причин відхилення фактичних показників від планових;

✓ оцінку динаміки об'єкту аналізу;

✓ визначення впливу факторів на зміну об'єкту аналізу;

✓ виявлення резервів збільшення ефективності діяльності підприємства.

Достатня і достовірна інформація – головна умова успішності аналітичної роботи, тому даний етап починається з підбирання, перевірки повноти і якості інформації, яку планується використовувати в аналізі. Обробка даних полягає у наступному:

- зіставленні показників (за оцінкою, структурою, принципами побудови тощо);
- статистична обробка (розрахунок середніх, відносних величин групування показників тощо);
- проведення аналітичних розрахунків і формування таблиць.

Аналітичні розрахунки можна виконувати як окремо, так і в самих таблицях. Взагалі роль складених аналітичних таблиць буває різною. Вони можуть служити ілюстративним матеріалом для аналітичних записок, відображати результати проведеного аналізу.

Вивчення відображених у таблицях цифрових даних потрібно для оцінювання досягнутого рівня показників в порівнянні з планом, минулими періодами, середньогалузевими даними тощо. Для обробки і вивчення показників діяльності підприємств використовують весь арсенал технічних прийомів аналізу.

По закінченні основного етапу, на підставі проведеного аналізу дають оцінку ефективності роботи суб'єкта господарювання, узагальнюють досягнення і недоліки його діяльності (з визначенням причин відхилень від встановлених планових завдань), виявляють наявні резерви для максимально ефективного використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Заключний етап полягає в узагальненні отриманих результатів та науковому обґрунтуванні управлінських рішень, які спрямовані на підвищення ефективності функціонування підприємства. На заключному етапі відбувається:

- ✓ проведення підсумкової оцінки діяльності і узагальнення результатів аналізу;
- ✓ формулювання висновків і пропозицій щодо прийняття належних управлінських рішень за результатами аналізу, відповідно до його цілей і завдань. Ці висновки та пропозиції оформлюються у вигляді пояснювальної записки до звіту;
- ✓ розробка організаційно-технічних заходів щодо усунення недоліків, підвищення ефективності використання виявлених резервів (за виконанням заходів слід встановити контроль);
- ✓ підготовка розпорядчих актів, призначення осіб, відповідальних за виконання прийнятих рішень.

Схематично етапи проведення аналізу господарської діяльності на підприємстві відображені на рис. 1.1.

Також необхідно звернути увагу на можливість повернення до підготовчого етапу в ході реалізації основного етапу. Це стає необхідним у разі виявлення раніше не врахованих факторів і деталей. Саме в цьому випадку може виникнути необхідність корегування завдань, інформаційного забезпечення і методики проведення аналізу, тобто організаційних аспектів аналітичного процесу.

У процесі аналітичної роботи окремі складові названих етапів можуть повторюватися. Така ситуація стає можливою, наприклад, тоді, коли на якомусь із етапів дослідження виникає необхідність розширити факторне поле аналізу, що потребує нової допоміжної роботи. Зрозуміло, що межі етапів мають певною мірою умовний характер і є дуже рухливими: за рахунок інтенсифікації робіт на одному з етапів відбувається скорочення на якомусь іншому.

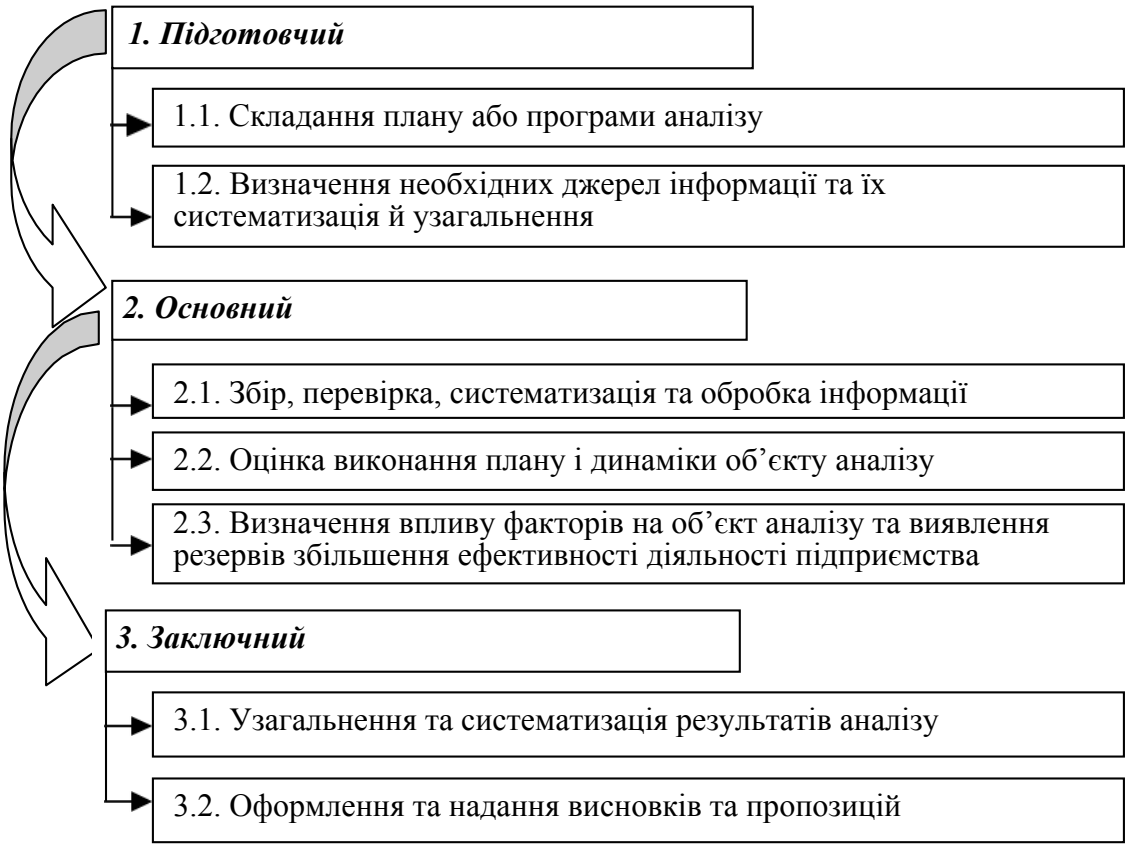

Рисунок 1.1 – Етапи проведення аналізу господарської діяльності на підприємстві

Отже, головним завданням такої поетапної регламентації аналізу господарської діяльності є забезпечення дійового поточного контролю за дотриманням якості аналітичної роботи і термінів її виконання.

5. Використання в економічному аналізі системи показників

Усі явища та процеси, пов'язані з діяльністю підприємства, вимірюються економічними показниками, які характеризують конкретний об'єкт чи процес, а також його економічну суть 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;
- вибіркових спостережень;
- аналітичних досліджень.

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, фондовіддача, 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).

Абсолютні показники виражаються в грошових, натуральних вимірниках або через трудомісткість (обсяг випущеної продукції в гривнях, виробнича площа у $м^2$, 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** [46]:*

- *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.

Показники організаційно-технічного рівня становлять первинну підсистему, тобто:

- 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 включені до другої підсистеми, можна дати оцінку забезпеченості підприємства основними засобами, матеріальними та трудовими ресурсами. Як і 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 конкурентоспроможність;
- 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;
- 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: матеріалоємність, матеріаловіддачу, вартість предметів праці, що використані за аналізований період часу. Вони тісно взаємопов'язані з показниками підсистем, 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.

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.

6. Основні вимоги до організації економічного аналізу

Ефективність роботи аналітичної служби чи окремого аналітика залежить від її організації. Під організацією економічного аналізу розуміють систему заходів із забезпечення ефективності, організованості, планомірності, обдуманого упорядкування дослідження об'єкта, а також дотримання внутрішньої дисципліни.

Головне завдання організації економічного аналізу – досягнення поставленої мети (пошук резервів підвищення ефективності господарювання) в найкоротші строки при найкращому використанні наявних ресурсів.

Це вимагає чіткого розуміння суті, мети, завдань, об'єкта, предмета аналізу, дотримання його принципів, знання видів, уміння використовувати на практиці аналітичні методи і способи, збирати необхідну інформацію, робити відповідні розрахунки та висновки. Отже, для раціонального проведення аналітичного дослідження слід дотримуватися низки умов щодо науково-методичного, організаційного, ресурсного, кадрового, інформаційного забезпечення тощо.

Основними вимогами до організації економічного аналізу є такі *[50]**:***

- плановість;
- науковість;
- економічність;
- динамічність і гнучкість форм аналізу;
- правильне розставлення виконавців аналізу;
- забезпеченість кваліфікованими кадрами;
- методичне та інформаційне забезпечення;
- організація робочого місця аналітика.

У процесі підготовки до проведення аналізу виникає низка питань, які потребують вирішення. Тому необхідною і першочерговою умовою здійснення аналітичного дослідження є плановість, яка дає змогу зосереджувати зусилля аналітиків та інших фахівців на вирішенні актуальних економічних проблем, концентрувати фінансові і матеріально-технічні ресурси на головних напрямах пошуку резервів підвищення ефективності господарювання. Для дотримання вимоги плановості необхідно скласти план і програму аналізу, які тісно пов’язані між собою.

Так, *план аналізу* – це заздалегідь намічена система методологічних та організаційних заходів, яка передбачає порядок, послідовність і строки проведення аналітичного дослідження. *Програма аналізу* є переліком чітко сформульованих конкретних питань з проведення аналітичних процедур. І план, і програма займають надзвичайно важливе місце в організації аналітичних досліджень, яка включає два блоки [29]:

1) програмно-методичні питання (мета, завдання, об’єкт, предмет, програма аналізу);

2) організаційні питання – організаційний план (місце аналізу, виконавці, час і строки проведення, матеріально-технічне та інформаційне забезпечення, контроль, користувачі тощо).

Науковість аналізу є іншою, проте не менш значимою вимогою до проведення економічного аналізу. Вона означає, що аналіз повинен базуватися на науковій основі, тобто враховувати досягнення науки і передової практики, наприклад нові форми організації виробництва і праці, види сировини і матеріалів, сучасні енергозберігаючі виробничі й інформаційні технології тощо. Важливо при цьому використовувати не тільки вітчизняні науково-методичні

розробки, а й загальновизнані зарубіжні, наприклад методики аналізу робочої сили Міжнародної організації праці, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку тощо.

Економічність аналізу – вимога, що випливає з однойменного принципу економічності або ефективності. Зміст її полягає в бережному витрачанні ресурсів, сприянні економії витрат при проведенні аналізу. Здійснення аналітичного дослідження доцільне лише тоді, коли економічний ефект від цього буде значно більшим, ніж затрати. Економії витрат сприяє чітка організація роботи аналітиків, дотримання встановлених строків їх роботи, залучення до аналізу кваліфікованих досвідчених працівників, використання науково-обґрунтованих методів і методик, сучасних інформаційних технологій.

Динамічність і гнучкість форм економічного аналізу полягає в передбаченні у плані та програмі аналітичної роботи можливості оперативного внесення змін (у разі необхідності) щодо виду, методики, інформаційної бази аналізу. Причиною цих змін може бути зміна об'єктів аналізу, наприклад умов виробництва.

Правильне розставлення виконавців аналізу – одна з найважливіших умов раціональної організації аналітичної роботи. Вона потребує визначення конкретних виконавців, що проводитимуть аналіз, і закріплення за ними певної ділянки роботи із встановленням рівня відповідальності. Крім цього необхідно визначити не лише участь кожного виконавця, а й взаємозв'язок, взаємодію і підпорядкування їх у процесі роботи. Це допоможе уникнути дублювання функцій, непродуктивних втрат робочого часу, а також сприятиме чіткому розумінню кожним аналітиком своїх обов'язків, поставлених завдань, злагодженості командної роботи, полегшенню та скороченню строків її виконання.

Забезпеченість кваліфікованими кадрами означає залучення до аналітичної роботи професіоналів з відповідною освітою, різнобічним рівнем знань і досвідом практичної економічної роботи. Сучасний економіст повинен розбиратися не тільки в економіці, а і в організації виробництва, маркетингу, менеджменту, фінансах, бухгалтерському обліку, аудиту, технології, комп'ютерних інформаційних системах, знати іноземну мову тощо. Крім того, він повинен мати теоретичні знання і практичні навички з використання як простих, відомих, традиційних методів і способів аналізу (порівняння, групування, середні величини, графічний), так і більш складних – стохастичного, факторного, маржинального, функціонально-вартісного аналізу та ін.

Методичне та інформаційне забезпечення аналізу – це вимога, без дотримання якої взагалі неможливо зробити аналіз.

Проведення розрахунків, формулювання висновків аналітичного дослідження потребують використання науково-обґрунтованих, апробованих на практиці методичних рекомендацій, методик, вказівок з визначення, оцінювання і прогнозування найважливіших економічних показників, наприклад продуктивності праці, собівартості продукції, прибутку,

рентабельності виробництва, платоспроможності підприємства. При цьому слід мати на увазі, що методики визначення одних і тих самих показників бувають різні. Тому важливо вибрати ту із них, яка найбільше відповідає меті і завданням аналізу, специфіці об'єкта дослідження та наявній інформаційній базі. Наприклад, рівень безробіття в Україні, визначений за методикою Міністерства праці та соціальної політики України, майже вдвічі менший, ніж розрахований за методикою Міжнародної організації праці.

Інформаційне забезпечення аналізу полягає у необхідності надання виконавцям аналізу необхідних даних, які характеризують діяльність досліджуваного об'єкта в динаміці за ряд років, в цілому і за складовими, в абсолютних і відносних показниках. Бажано також мати інформацію не тільки по об'єкту, що аналізується, а й по інших, наприклад, по конкурентах, середні показники по підприємствах цього виду економічної діяльності, регіону тощо.

Організація робочого місця аналітика передбачає створення належних умов для його продуктивної праці із дотриманням ергономічних, санітарно-гігієнічних, соціально-економічних, трудових, технічних, юридичних та інших, як правило, законодавчо встановлених норм. Вимогою сьогодення є також забезпечення працівників сучасними засобами обробки, оформлення та передачі інформації – комп'ютерами, калькуляторами, принтерами, факсами, телефонами тощо.

7. Основні принципи та напрями розвитку аналізу господарської діяльності в умовах ринкової економіки

З переходом до ринкових відносин на всіх рівнях виробництва велике значення має економічний аналіз. При допомозі економічного аналізу можливо розв'язувати економічні, організаційні проблеми, приймати управлінські рішення як стратегічні – направлені на планування, так і тактичні – з оперативного регулювання процесу виробництва. Такий аналіз має дієвий характер, оскільки управлінські рішення відносяться до конкретного господарюючого суб'єкта і направлені на підвищення ефективності діяльності.

При допомозі економічного аналізу можна перевірити, наскільки обґрунтованими є планові завдання, чи в повній мірі враховані можливості підвищення господарювання шляхом покращення використання виробничих потужностей, трудових і матеріальних ресурсів, тобто чи є план достатньо напруженим. За допомогою економічного аналізу можливо виявити невикористані можливості підвищення ефективності господарювання збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції, зниження собівартості, покращення фінансових результатів і фінансового стану підприємств.

Економічний аналіз направлений на покращення показників діяльності підприємств уже на етапі розробки планів, даючи оцінку напруженості планових завдань. При цьому економічний аналіз дозволяє контролювати хід виконання планів як підприємством у цілому, так і його структурними підрозділами – цехами, дільницями, бригадами, виявити недоліки і частку їх

участі в загальних результатах. У процесі аналізу виявляється також, чи не були допущені безгосподарність, рівень відповідальності кожного працюючого за економне використання ресурсів. Аналізується як виробнича, так і фінансова та інвестиційна діяльність, що дозволяє розглядати фактори, які впливають на всі напрямки діяльності підприємств.

Економічний аналіз базується на об'єктивній оцінці використання ресурсів, якими розпоряджається підприємство для досягнення найкращих фінансових результатів з мінімальними витратами. Він дозволяє визначити, які реальні можливості має господарюючий суб'єкт для більш ефективного використання його науково-технічного і виробничого потенціалу і якими шляхами необхідно мобілізувати виявлені резерви поліпшення роботи.

Отже, ***основними напрямами економічного аналізу можуть виступити наступні:***

1) *аналіз зовнішнього середовища макро- чи мікроекономічної системи господарювання.* Керівництво останньої часто не приділяє достатньої уваги аналізу оточуючого середовища і делегує цю важливу функцію маркетинговому підрозділу, забуваючи при цьому, що зовнішнє середовище підприємства є як джерелом його життєвої сили (вміщує потенціал, який дає можливість підприємству функціонувати, і виживати у визначеному проміжку часу), так і джерелом його проблем і краху, за умови, якщо воно не забезпечує необхідних умов функціонування. Тому завдання даних аналітичних досліджень – виявити фактори оптимальної взаємодії господарської одиниці із середовищем, що дозволило б їй підтримувати свій потенціал на рівні, необхідному для досягнення мети, і забезпечило б можливість для виживання в умовах конкурентної боротьби в довгостроковій перспективі;

2) *аналіз потенційних можливостей та тенденцій розвитку економічної системи.* Принципово важливе значення для стабільного економічного розвитку та забезпечення фінансової стійкості має визначення довгострокових перспектив функціонування. При цьому, актуальним визначається оцінка сильних сторін і потенціалів успіху господарюючої системи в умовах жорсткої конкуренції, яка за інтеграційних процесів тільки зростає і посилюється. Такий напрям аналітичних досліджень в мікроекономічній сфері пов'язаний з вивченням конкурентного становища підприємства на відповідному ринку й аналізом властивих йому конкурентних переваг. Порівняння з конкурентами проводять на основі вивчення динаміки основних показників діяльності, розподілу ринку, маркетингової стратегії і цінової політики. При цьому, також важливо оцінити і порівняти технологічний, технічний та організаційний потенціал. Не слід забувати, що до конкурентних переваг відносять також високу якість та екологічну чистоту продукції, її технологічність та споживчі властивості, оптимальність співвідношення ціни/якості, рівень обслуговування, ділової репутації та соціальної відповідальності тощо;

3) *аналіз та оцінка рівня ризику.* Такий напрям аналізу можливо реалізувати, використовуючи, в основному, економіко-статистичний методичний інструментарій. При цьому, необхідно, насамперед, визначити джерела таких ризиків з метою їх подальшої мінімізації. Всі джерела ризиків можна поділити на ті, які носять суб'єктивний і ті, які носять об'єктивний характер. В свою чергу, до джерел суб'єктивного характеру належать внутрішні і зовнішні. До перших можна віднести помилкові чи непрофесійні дії працівників підприємства у важливих сферах його діяльності. До других – ті, які передбачають зумисну шкоду організації, а також неякісну роботу чи будь-які інші дії її партнерів по бізнесу. Ризиками об'єктивного характеру є обставини непереборної сили, політичного і макроекономічного характеру, тобто такі, які не пов'язані безпосередньо з діяльністю самої організації чи її працівників. Таким ризикам важче запобігати;

4) *аналіз інвестиційної діяльності.* Із забезпеченим доступом на ринки країн-учасниць інтеграційних об'єднань внутрішні торговельні операції більше нагадують внутрішню міжрегіональну торгівлю, процеси інвестування стають більш масштабними і активними. Прийняття рішень з інвестиційної діяльності зумовлено багатьма факторами: вид інвестиції, вартість інвестиційного проекту, наявність різних можливостей інвестування, обмеженість фінансових ресурсів, ризик інвестування, прибутковість та окупність інвестиційних проектів тощо. Розв'язання названих проблем пов'язане з глибокими аналітичними дослідженнями, які б гарантували прийняття найбільш ефективних рішень в умовах нестабільності інвестиційного середовища, ризику помилки у виборі альтернативних проектів, значних коливань зміни ефективності їх реалізації;

5) *аналіз можливості банкрутства та настання кризи*. Даний напрям аналізу повинен проводитися в оперативному режимі, щоб мати можливість своєчасно запобігти певним кризовим явищам, якщо існує ймовірність їх настання. Тут важливо оцінювати не лише фінансові індикатори оцінки діяльності середовища, а й проводити моніторинг зовнішнього середовища функціонування економічної системи.

Визначений в Україні курс переходу до ринкової економіки передбачає розв'язання багатьох виробничих, науково-технічних, організаційних та економічних проблем.

Нині підприємство виступає самостійним господарюючим суб'єктом, який має статус юридичної особи та здійснює всі види діяльності (виробничу, науково-дослідну, комерційну) з метою одержання прибутку. А для цього діяльність підприємства вимагає економіко-правового аналізу виробничо-фінансового стану та його змін при відповідних змінах ринкової кон'юнктури.

Відомо, що для досягнення успіху в підприємницькій діяльності, забезпечення стабільності ринку в умовах конкуренції необхідна відповідна аналітична робота в усіх сферах діяльності підприємства з метою оцінки слабких місць і недоліків, з'ясування причинно-наслідкових зв'язків економічних показників, виявлення винних та дольової участі партнерів в одержаних результатах. Лише ті підприємства, які володіють досконалою системою аналітичних досліджень, можуть уникнути необґрунтованого ризику у прийнятті господарських рішень, швидко адаптуватися до зміни ринкового середовища.

Головною рисою економічного аналізу, як відомо, є комплексне, системне дослідження економічних явищ, процесів, факторів і причин, що їх зумовлюють. Дослідження економічних явищ вимагає вивчення прояву економічних законів і категорій ринкової економіки в умовах різних видів підприємств та об'єднань, їх специфіки на кожному етапі розвитку ринкових відносин.

Для економічного аналізу характерна також об'єктивна оцінка ефективності виробничо-фінансової діяльності й стабільності ринкового становища. Прибутковість та конкурентоспроможність є основними критеріями оцінки виробничо-господарської діяльності кожного підприємства і його підрозділів.

Важливою рисою економічного аналізу є діагностика і пошук резервів та можливостей їх мобілізації в поточному і перспективному періодах.

Також слід відмітити, що перехід до ринкового механізму змінює характер аналітичних досліджень, розширює зону діагностики і пошуку. Сферу аналітичних досліджень становить як внутрішнє, так і зовнішнє економічне середовище кожного суб'єкта господарювання. Такий аналіз дозволяє швидко адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури, передбачати можливі зміни поведінки партнерів, уникати невиправданого ризику співпраці. Виробнича діяльність при цьому оцінюється з точки зору досягнення максимальних фінансових результатів та економічної стабільності на ринку, а фінансова діяльність, управління фінансовими ресурсами розглядає крізь призму оптимізації виробництва, пошуку найбільш вигідних сфер підприємництва, раціонального маневрування грошовими потоками. Все це можливо лише в умовах широкого застосування економічного аналізу.

Питання для самоконтролю

1. Що таке предмет аналізу господарської діяльності?
2. Назвіть основні категорії аналізу господарської діяльності.
3. Охарактеризуйте поняття: ресурси, чинники (фактори), показники, ризики, резерви виробництва.
4. Назвіть основні завдання аналізу господарської діяльності.
5. Опишіть місце аналізу господарської діяльності в системі наук.
6. Назвіть етапи розвитку аналізу господарської діяльності.
7. Розкрийте класифікацію видів та напрямів аналізу господарської діяльності.
8. Що таке техніко-економічний або управлінський аналіз? Розкрийте його зміст та роль в оцінюванні, плануванні та управлінні підприємством.
9. Що таке фінансовий аналіз? Розкрийте його зміст та інформаційну базу.

Тестові завдання

1. Аналіз господарської діяльності спрямований на:
а) дослідження господарських процесів і явищ;
б) вивчення економічних явищ в процесі виконання поточних і перспективних планів;
в) оцінку досягнутих ними кінцевих результатів та виявлення поточних і перспективних резервів підвищення ефективності виробництва;
г) все вищезазначене.

2. Процес дослідження причин утворення і зміни результатів господарської діяльності, що складаються під впливом об’єктивних і суб’єктивних чинників і отримують відповідне віддзеркалення через систему економічної інформації – це:
а) предмет аналізу господарської діяльності;
б) об’єкт аналізу господарської діяльності;
в) суб’єкт аналізу господарської діяльності;
г) правильна відповідь відсутня.

3. Порівняння відповідності наявного внутрішнього потенціалу суб’єкта господарювання умовам зовнішнього середовища та обґрунтування на цій основі ефективної стратегії, визначення її ринкової та конкурентної позиції – це:
а) прогностична функція аналізу господарської діяльності;
б) оціночно-діагностична функція аналізу;
в) пошукова функція аналізу;
г) контрольна функція аналізу.

4. Порівняння фактичного стану досліджуваних об'єктів встановленим цілям та планам, що виражаються в параметричних значеннях відповідних показників – це:
а) прогностична функція аналізу господарської діяльності;
б) оціночно-діагностична функція аналізу;
в) пошукова функція аналізу;
г) контрольна функція аналізу.

5. Аналітичне обґрунтування альтернативних напрямів удосконалення внутрішніх можливостей підприємства з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища – це:
а) прогностична функція аналізу господарської діяльності;
б) оціночно-діагностична функція аналізу;
в) пошукова функція аналізу;
г) контрольна функція аналізу.

6. Завданнями економічного аналізу господарської діяльності підприємств та його підрозділів є:
а) об'єктивна оцінка роботи підприємства і його підрозділів через порівняння результатів з витратами;
б) виявлення впливу відповідних факторів на показники, які аналізуються, і вивчення причинних зв'язків;
в) пошук наявних резервів підвищення ефективності виробництва;
г) усі відповіді вірні.
7. За рівнем і масштабам управління розрізняють наступні види аналізу господарської діяльності:
а) внутрішньофірмовий, підприємницький, міжфірмовий, міжгалузевий;
б) техніко-економічний, соціально-економічний, еколого-економічний;
в) ретроспективний, перспективний;
г) виробничий, фінансовий, управлінський.

8. За підсистемою підприємства, що аналізується, розрізняють наступні види аналізу господарської діяльності:
а) внутрішньофірмовий, підприємницький, міжфірмовий, міжгалузевий;
б) техніко-економічний, соціально-економічний, еколого-економічний;
в) ретроспективний, перспективний;
г) виробничий, фінансовий, управлінський.

9. До екстенсивних факторів відносять ті, що пов'язані з:
а) кількісним приростом результативного показника;
б) якісним приростом результативного показника;
в) кількісним і якісним приростом результативного показника;
г) правильна відповідь відсутня.

10. До інтенсивних факторів відносять ті, що пов'язані з:
а) кількісним приростом результативного показника;
б) якісним приростом результативного показника;
в) кількісним і якісним приростом результативного показника;
г) правильна відповідь відсутня.

Ситуаційні завдання

Завдання 1

Дати характеристику наведених визначень змісту економічного аналізу, висловити свою точку зору з цього питання.

Визначення змісту економічного аналізу	Автор	Повнота визначення змісту, характерні відмінності від інших визначень
1. Економічний аналіз як наука – це система спеціальних знань з дослідження організації, структури і стану господарського життя або окремої сфери економічної діяльності для узагальнення передового досвіду та виявлення невикористаних резервів підвищення їх ефективності.	Купалова Г. І., Мурована Т. О. [23]	
2. Економічний аналіз - це науковий спосіб пізнання сутності економічних явищ і процесів, заснований на розчленування їх на складові частини і вивченні їх у всьому різноманітті зв'язків і залежностей.	Савицька Г.В. [43]	
3. Економічний аналіз — це комплексне глибоке вивчення роботи підприємств, їх підрозділів та інших господарських формувань для об’єктивної оцінки її результатів і виявлення можливостей дальшого підвищення ефективності господарювання.	Болюх М.А., Бурчевський М.А., Горбатюк В.З. [4]	
4. Економічний аналіз — це система спеціальних знань для дослідження зміни та розвитку економічних явищ, процесів у їх взаємозв'язку та взаємозумовленості, що визначається суб'єктивними та об'єктивними причинами з метою забезпечення цільового управління ними.	Черниш С.С. [59]	
5. Власне розуміння визначення змісту економічного аналізу.		

Завдання 2

Висловити своє розуміння особливостей сучасних змін економічного аналізу порівняно з традиційними його формами у зв’язку з об’єктивними вимогами ринкової економіки, використовуючи інформацію з таблиці.

Особливості сучасних змін економічного аналізу

Особливості сучасних змін економічного аналізу	Об'єктивні вимоги ринкової економіки, які обумовлюють особливості сучасних змін економічного аналізу	Власне розуміння особливостей сучасних змін економічного аналізу
1. Значно ширше використання принципу управління за відхиленням.		
2. Підвищення оперативності економічного аналізу, що виражається в мінімізації періоду, за який проводиться поточний аналіз.		
3. Широке використання додаткової інформації поряд з використанням зовнішньої і внутрішньої звітності.		
4. Перенесення центру уваги від аналізу звітності до аналізу ситуацій.		
5. Створення аналітичних груп за участю економістів, технологів, маркетологів, юристів (залежно від змісту проблеми) для забезпечення комплексності економічного аналізу.		
6. Розширення використання в економічному аналізі вибіркових даних.		

Завдання 3

В таблиці наведені принципи аналізу господарської діяльності та їх зміст:

Принцип	Зміст
А. Конкретність	1. Витрати, пов'язані з проведенням аналізу, повинні бути істотно меншими за економічний ефект, який буде отриманий в результаті його проведення.
Б. Системність	2. Означає проведення аналізу регулярно, на постійно діючій основі для підвищення ефективності діяльності.
В. Періодичність	3. Означає обґрунтовану послідовність вивчення діяльності підприємства, сприйняття підприємства, як системи впорядкованої сукупності елементів.
Г. Об'єктивність	4. При проведенні аналізу слід керуватися науково обґрунтованими методиками і процедурами.
Д. Економічність	5. Аналіз ґрунтується на реальних даних, його результати отримують конкретне кількісне вираження.
Е. Науковість	6. Означає адекватність аналітичної інформації дійсному стану об'єкта, достовірності даних та результатів аналізу.

Необхідно зв'язати наведені в таблиці принципи аналізу господарської діяльності з їх змістом.

Заповнити таблицю відповідей. Для цього заголовній букві, яка відповідає певному принципи поставити відповідну цифру, що відповідає його змісту (наприклад: А5).

Завдання 4

Зв’язати наведені в таблиці функції аналізу господарської діяльності.

Функції аналізу господарської діяльності	Зміст функції
А. Оціночно-діагностична	1. Передбачає прогнозування впливу на діяльність підприємства можливих змін у зовнішньому середовищі.
Б. Прогностична	2. Передбачає порівняння фактичного стану досліджуваних об'єктів встановленим цілям та планам, які виражаються в параметричних значеннях відповідних показників.
В. Пошукова	3. Передбачає порівняння відповідності наявного внутрішнього потенціалу суб'єкта господарювання умовам зовнішнього середовища та обґрунтування на цій основі ефективності існуючої стратегії підприємства, визначення його ринкової та конкурентної позиції.
Г. Контрольна	4. Передбачає аналітичне обґрунтування альтернативних управлінських рішень, визначення напрямків використання внутрішніх можливостей підприємства з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища.

Заповнити таблицю відповідей. Для цього заголовній букві, яка відповідає певній функції поставити відповідну цифру, що відповідає її змісту (наприклад: А5).

Таблиця для відповідей.

А_____	Б_____	В_____	Г_____

Тема 1.2. Методи та прийоми аналізу господарської діяльності

План

1) *Методи та прийоми економічного аналізу.*
2) *Статистичні методи в економічному аналізі.*
3) *Методи елімінування в аналізі господарської діяльності.*
4) *Економіко-математичні методи та їх використання в аналізі господарської діяльності.*
5) *Евристичні методи в аналізі господарської діяльності.*

Ключові слова та поняття: метод економічного аналізу, елімінування, групування, метод ланцюгових підстановок, відносна величина, результативний показник, евристичні методи.

1. Методи та прийоми економічного аналізу

Метод (гр. methodos) – спосіб пізнання, дослідження явищ природи і суспільного життя. Це також сукупність прийомів чи операцій практичного або теоретичного освоєння дійсності, підпорядкованих вивченню конкретного завдання. Різниця між методом та теорією має функціональний характер: формулюючись як теоретичний результат попереднього дослідження, метод виступає як вихідний пункт та умова майбутніх досліджень [18].

У найбільш загальному розумінні метод – це шлях, спосіб досягнення поставленої мети і завдань дослідження. Він відповідає на запитання: як пізнавати.

Методика (гр. methodike) – сукупність методів, прийомів проведення будь-якої роботи. Методика дослідження – це система правил використання методів, прийомів та операцій.

У науковому дослідженні часто застосовують метод критичного аналізу наукової і методичної літератури, практичного досвіду, як того потребує рівень методики і техніки дослідження. У подальшій роботі широко використовуються такі методи: спостереження, бесіда, анкетування, рейтинг, моделювання, контент-аналіз, експеримент та ін.

Вибір конкретних методів дослідження диктується характером фактичного матеріалу, умовами і метою конкретного дослідження. Методи з упорядкованою системою, в якій визначається їх місце відповідно до конкретного етапу дослідження, використання технічних прийомів і проведення операцій з теоретичним і фактичним матеріалом у заданій послідовності.

В одній і тій же науковій галузі може бути кілька методик (комплексів методів), які постійно вдосконалюються під час наукової роботи. Найскладнішою є методика експериментальних досліджень, як лабораторних, так і польових. У різних наукових галузях використовуються методи, що збігаються за назвою, наприклад, анкетування, тестування, шкалювання, однак цілі і методика їх реалізації різні.

Досить поширеним є поділ основних типів методів за двома ознаками: мети і способу реалізації.

За першою ознакою виділяються так звані первинні методи, що використовуються з метою збору інформації, вивчення джерел, спостереження, опитування та ін. Вторинні методи використовуються з метою обробки та аналізу отриманих даних – кількісний та якісний аналіз даних, їх систематизація, шкалювання та ін. Третій тип представлений верифікаційними методами і прийомами, що дають змогу перевірити отримані результати. Вони зводяться також до кількісного та якісного аналізу даних на основі виміру співвіднесення постійних і змінних чинників.

За ознакою способу реалізації розрізняють економічно-логічні, візуальні та експериментально-ігрові методи. До *економічно-логічних методів* належать традиційні методи дедукції та індукції, що різняться вихідним етапом аналізу. Вони доповнюють один одного і можуть використовуватися з метою верифікації – перевірки істинності гіпотез і висновків.

Візуальні, або графічні, методи – графи, схеми, діаграми, картограми та ін. дають змогу отримати синтезоване уявлення про досліджуваний об'єкт і водночас наочно показати його складові, їхню питому вагу, причинно-наслідкові зв'язки, інтенсивність розподілу компонентів у заданому об'ємі. Ці методи тісно пов'язані з комп'ютерними технологіями.

Експериментально-ігрові методи безпосередньо стосуються реальних об'єктів, які функціонують у конкретній ситуації, і призначаються для прогнозування результатів. З ними пов'язаний цілий розділ математики – «теорія ігор»; з їх допомогою вивчаються ситуації в політичних, економічних, воєнних питаннях. Вони використовуються у психології («трансакційний аналіз»), соціології («управління враженнями», «соціальна інженерія»), в методиці нетрадиційного навчання.

У прикладних аспектах гуманітарних наук доцільно використовувати математичні методи. Математичний апарат теорії ймовірностей дає можливість вивчати масові явища в соціології, лінгвістиці. Математичні методи відіграють важливу роль при обробці статистичних даних, моделюванні. Однак при цьому слід зважати на різницю в природі об'єктів і категорій гуманітарних, природничих і математичних наук. Проблема полягає у визначенні конкретної гуманітарної сфери, в якій застосування математичних методів дає результати.

Відповідно до функціональних можливостей методи поділяють на *етапні*, тобто пов'язані з певними етапами дослідження, й *універсальні*, які використовують на всіх етапах. До першої групи відносять спостереження, експеримент, а до другої – абстрагування, узагальнення, дедукцію та індукцію та ін.

Розрізняють методи теоретичних та емпіричних досліджень. Такий розподіл методів завжди умовний, оскільки з розвитком пізнання один науковий метод може переходити з однієї категорії в іншу.

Метод економічного аналізу представляє собою науково обґрунтовану систему теоретико-пізнавальних категорій, принципів, способів та спеціальних

прийомів дослідження, які базуються на діалектичному методі пізнання і спрямовані на прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Діалектичний метод пізнання передбачає розгляд всіх явищ, котрі досліджуються, в їх взаємозв'язку та взаємозалежності, зміні та розвитку.

Невід'ємним елементом методу економічною аналізу є його науковий інструментарій, тобто сукупність загальнонаукових та специфічних способів і прийомів дослідження фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання. Виокремити прийоми та способи, які притаманні конкретній економічній науці, практично неможливо. Так, в економічному аналізі застосовуються різні прийоми, які були спочатку розроблені в межах інших економічних наук (статистики, математики, програмування).

Метод економічного аналізу реалізується через сукупність технічних прийомів, способів і правил обробки інформації та зумовлюється метою, завданнями, вимогами, змістом дослідження. Його основними особливостями є:

- системний підхід до вивчення об'єктів аналізу;
- необхідність постійних порівнянь, дослідження причинно-наслідкових взаємозв'язків та внутрішніх протиріч;
- встановлення тісного зв'язку та забезпечення виміру впливу факторів на результати діяльності.

Криза економіки України потребує активізації аналітичної роботи, адже економічний аналіз дає змогу виявити й кількісно виразити залежності між результатами діяльності підприємств та витраченими ресурсами. Ринкові відносини потребують ґрунтовного аналізу ринкових ситуацій з метою визначення принципів дії ринкових механізмів. У розвинутих країнах такий аналіз виявив низку об'єктивних закономірностей. У результаті відбулась переорієнтація виробництва і, як наслідок, попиту. Почалось становлення ринку покупця – практичне втілення концепції маркетингу.

Для виправлення диспропорцій на мікро- та макрорівнях економічний аналіз необхідний як засіб контролю. Аналітичні розрахунки важливо здійснювати з урахуванням фактичного стану суспільства та економіки, а також досвіду високо розвинутих країн. При цьому необхідно брати до уваги специфічні особливості матеріально-технічної бази, сформовані основи приватної власності та її правового захисту.

Економічний аналіз широкого користується поняттями про рух та розвиток. За його допомогою встановлюють існуючі тенденції, досліджують напрямки руху, темпи і обсяги розвитку, а у випадках відхилень з'ясовують причини відхилень. Ця функція аналізу, особливо в питаннях про тенденції, дуже важлива, оскільки посідає визначне місце в процесі стратегічного управління та розробки тактики поведінки в конкурентному середовищі. Всезагальний зв'язок та взаємна залежність явищ у природі і суспільстві складає найзагальніший закон. Одним з найважливіших завдань економічного аналізу є вивчення цього взаємозв'язку, яке слід здійснювати з урахуванням реальних умов функціонування підприємств, інтегрованих у соціально-економічний та політичний клімат країни. Суб'єкт господарювання як основна

ланка економіки – єдине ціле, що складається з різних взаємопов'язаних частин, кожна з яких вирішує одне із загальних завдань. Жодна з них не може виконувати свої функції відокремлено від решти. Таким чином, діалектичний метод, покладений в основу методу економічного аналізу, передбачає системний, комплексний підхід до дослідження господарських явищ, усвідомлення зв'язків та залежностей, що об'єктивно існують між ними. Тільки так можна виявити та вивчити причини, що викликають зміну окремих показників, встановити шляхи і можливості покращення господарської діяльності підприємств.

Отже, метод економічного аналізу – це спосіб комплексного, взаємопов'язаного та безперервного дослідження явищ, розкриття факторів, тенденцій і закономірностей цього розвитку, обґрунтування і прийняття оптимальних управлінських рішень, виявлення і мобілізація внутрішньогосподарських резервів, що базуються на діалектиці.

2. Статистичні методи в економічному аналізі

Статистичний показник – це міра, тобто єдність якісного і кількісного відображення певної властивості соціально-економічного явища чи процесу. Якісний зміст показника визначається суттю явища і знаходить своє відображення в назві: народжуваність, прибутковість, урожайність. Кількісну сторону представляють число та його вимірник.

Кількісні показники, які характеризують сукупність у цілому або за групами, називаються *узагальнюючими показниками*. Вони отримуються у результаті зведення та групування статистичних даних чи при окремих обчисленнях. До узагальнених показників належать абсолютні величини, відносні величини, середні величини.

Одним з основних логічних якісних прийомів, до якого звертаються на початковій стадії аналізу, є групування. Так само широко його застосовують у статистиці, проте існують принципові відмінності в його використанні в цих двох науках. Вони викладені у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1.

Порівняння ставлень до групувань в статистиці та аналізі

Статистика	Аналіз господарської діяльності
Групування об'єктів спостереження виступають необхідною передумовою отримання змістовних, обґрунтованих середніх величин, що вірно описують досліджувані сукупності, тобто вони потрібні для узагальнення і типізації явищ.	Групування слугують розкриттю змісту середніх величин, виявленню впливу окремих одиниць на ці середні, визначенню взаємозв'язків різних показників, об'єднаних встановленою метою дослідження.

Групування – розмежування загальної кількості одиниць сукупності на окремі групи за однією або декількома істотними ознаками з метою систематизації матеріалу для аналітичного опрацювання.

Групування – це основа обробки та аналізу цифрової інформації. В залежності від того, якими принципами керувався дослідник, розчленовуючи сукупність на групи, можна зробити різні висновки. Тому в процесі утворення груп важливо дотримуватись єдиних наукових вимог. Встановити, до якої групи належить та чи інша одиниця загальної сукупності, можна на основі чіткого визначення суттєвих ознак, за якими повинно проводитися групування [13].

Зазвичай користуються атрибутивними (якісними) та кількісними ознаками. Атрибутивною називається ознака, варіанти якої не мають кількісного виразу. Наприклад, юридична форма підприємства, місце його знаходження, професія робітника. Кількісними називають ознаки, варіанти яких виражаються числовою характеристикою або мірою. Прикладом такого роду ознак можуть слугувати стаж роботи, співвідношення залучених та власних коштів підприємства.

Утворені групи повинні об'єднувати однорідні елементи сукупності (принцип подібності), а одна по відношенню до іншої повинні суттєво відрізнятися (принцип відмінності). Інакше групування втрачає сенс.

За допомогою групувань можна вирішувати такі завдання [13]:

- виділення великих типів або класів явищ, визначення істотних відмінностей між ними та спільних ознак;
- вивчення структури якісно однорідної сукупності за певною ознакою;
- виявлення взаємозв'язків між явищами і показниками, що їх характеризують.

У відповідності з ними групування поділяють на типологічні, структурні й аналітичні. Слід зауважити, що при вирішенні конкретних завдань аналізу досить складно встановити межу між цими видами групувань. *Типологічні групування* часто слугують основою вивчення структури сукупності, а остання – базою дослідження взаємозв'язків між ознаками.

Групуванням зручно користуватися для визначення залежності між окремими показниками діяльності підприємства. В аналізі особлива роль належить групуванням, які допомагають виявити зв'язок між ознакою, покладеною в основу групування, та пов'язаними з нею іншими ознаками, зокрема для виявлення резервів, викриття недоліків у роботі.

Аналітичні групування дозволяють розкрити зміст середніх величин та виявити причинно-наслідкові зв'язки між узагальненими значеннями економічних показників в межах якісно однорідних груп. При застосуванні цього виду групувань необхідно правильно обрати групову ознаку та задати інтервали розподілу сукупності. Тільки в цьому випадку буде забезпечено об'єктивність характеристики зв'язків і висновки аналізу матимуть практичне значення.

Методика побудови групування передбачає такі кроки:

1. Формулювання мети аналізу.
2. Збирання необхідної інформації про об'єкт аналізу.
3. Ранжування зібраної інформації за обраною ознакою.
4. Виборі інтервалу розподілу даних за умови групування за кількісною ознакою та поділ їх на групи.
5. Визначення середньо-групових показників за ознаками групування.
6. Аналіз отриманих середніх величин, визначення взаємозв'язку і напряму впливу факторів на результат.

Для проведення групування спочатку визначають кількість груп при однакових інтервалах за формулою:

$$m = 1 + 3{,}332 \lg n \qquad 1.1$$

де m – кількість груп;

n – обсяг сукупності.

За величиною інтервали поділяють на *рівні* і *нерівні*. Рівні інтервали застосовують тоді, коли значення групувальної ознаки рівномірно змінюються від мінімального до максимального. Величину рівних інтервалів визначають за такою формулою:

$$h = \frac{x_{max} - x_{min}}{m} \qquad 1.2$$

де h – величина інтервалу;

x_{max} – максимальне значення ознаки;

x_{min} – мінімальне значення ознаки;

m – кількість груп.

Різницю $R = x_{max} - x_{min}$ називають *розмахом варіації.*

Приклад. Необхідно згрупувати робітників малого підприємства за рівнем заробітної плати, утворивши 5 груп з рівними інтервалами, за умови, що найбільша зарплатня у колективі складає 400 грн., а найменша – 100 грн.

Розв'язання. Величина інтервалу складає

$$\frac{x_{max} - x_{min}}{m} = \frac{400 - 100}{5} = \frac{300}{5} = 60 \text{ (грн.)}. \qquad 1.3$$

Тому будуть утворені такі групи: 1) 100 - 160, 2) 160 - 220, 3) 220 - 280, 4) 280-340, 5) 340 - 400.

Нерівні інтервали застосовують тоді, коли значення групувальної ознаки нерівномірно змінюються від мінімального до максимального (розмах варіації дуже великий) (таблиця 1.2.)

Таблиця 1.2.

Дані про розподіл вкладів населення міста за розмірами за станом на 01.01.2021 р.

Розмір вкладів, грн.	Кількість рахунків, шт.	Сума, тис. грн.
До 300	25284	4556
300-1000	25479	15271
1000-2500	26701	41275
2500-5000	24120	75272
5000-10000	17440	111478
1000-25000	11695	146281
25000-50000	1825	56375
Понад 50000	401	25256
Усього	132945	475764

Розрізняють *закриті* та *відкриті* інтервали. У *закритому інтервалі* є нижня і верхня межі (300-1000); у *відкритому* є лише одна межа (до 300 або понад 50000). При групуванні за кількісною ознакою слід правильно зазначити межі сумісних інтервалів. Якщо значення ознаки різняться одне від одного на певне ціле число, тоді групи утворюють так: 30-35, 36-40, 41-45,... Якщо окремі значення ознаки відрізняються на малу величину (це можливо в неперервних ознаках), то групи утворюють так: 30-35, 35-40, 40-45,... При останньому записі верхню межу прийнято включати до інтервалу; наприклад, у таблиці 1.2. значення 1000 відносимо до другого інтервалу, 2500 – до третього,...

Залежно від мети й етапу аналізу можна користуватися простими та комбінаційними групуваннями. Перші групують явища за одною класифікаційною ознакою, другі спочатку групують явища за однією ознакою, а потім всередині кожної з отриманих груп – за наступною. Наприклад, просте аналітичне групування основних виробничих фондів може бути проведене за рівнем їх фондовіддачі, а комбіноване – за рівнем фондовіддачі, терміном експлуатації, місцями використання та іншими ознаками, тобто кожен на ступний крок у комбінованому групуванні розкриває нові, окремі причинно-наслідкові зв’язки. Однак, враховуючи трудомісткість їх побудови, а також складність сприйняття результатів, на практиці комбіновані групування замінюють декількома простими.

Одним з найважливіших засобів систематизації та узагальнення даних є *таблиця.* Інформація, зведена до неї, набуває компактності, наочності, зрозумілості, аналітик отримує можливість робити на її базі певні висновки. Цим пояснюється широке використання таблиць у практиці аналізу та інших галузей економічної науки.

Отримані в результаті аналізу числові показники можуть бути представлені в графічній формі. *Графіками* називають умовні зображення числових величин та їх співвідношень у вигляді різних геометричних образів, точок, ліній, площинних фігур. При цьому користуються різноманітними графіками, розмаїття видів яких обумовлене розбіжностями у їх змісті, способах побудови та ширині кола процесів і явищ, які вони зображують. Застосування графіків для викладення показників дає можливість зробити їх

більш наочними та виразними, полегшити їх сприйняття, а в багатьох випадках і аналіз. Графік дозволяє одразу оцінити характер досліджуваного явища, його закономірності та особливості, тенденції розвитку, взаємозв'язок показників, що його характеризують. Особливого значення набувають графіки при оперативному аналізі. За їх допомогою можна здійснювати поточний контроль за виконанням планів за окремими ключовими показниками діяльності підприємства.

Абсолютні величини – це кількісні показники, які характеризують розміри досліджуваних соціально-економічних явищ, процесів. Їх в основному отримують при безпосередньому підсумовуванні первинних статистичних даних або в результаті вимірювань, обчислень.

Прикладами абсолютних величин є: чисельність працюючих, кількість підприємств, фонд заробітної плати, обсяг капіталовкладень тощо.

Розрізняють *індивідуальні, групові і загальні* абсолютні величини.

Статистичні абсолютні показники завжди є *іменованими числами*, тобто кожна з них має свою *одиницю вимірювання*: штуки, тонни, кіловати, людино-години, гривні тощо.

Натуральні прості та складні одиниці вимірювання відображають притаманні явищам фізичні властивості (міра ваги, довжини, часу). Так, видобуток вугілля вимірюється в тоннах, газу – в кубометрах, тканин – в метрах (це приклади простих одиниць вимірювання). Прикладами складних натуральних одиниць вимірювання є тонно-кілометри (вантажооборот транспорту), кіловат-години (споживання електроенергії) і т.д. Якщо постає потреба звести воєдино кілька різновидів одного явища, то беруть *умовні одиниці вимірювання*: тонни умовного палива, умовні банки тощо.

Трудові одиниці вимірювання (людино-година, людино-день) використовуються при вимірюванні витрат праці на виробництво продукції, визначенні обсягу трудових ресурсів, трудомісткості продукції.

Вартісні (грошові) одиниці вимірювання використовуються при зіставленні та узагальненні різних явищ.

Абсолютні величини характеризують розміри виробництва, фонди споживання, матеріальні, трудові та фінансові ресурси. Їх широко використовують в системі управління, при розробці планових завдань і для контролю їх виконання, при складанні звітів тощо.

Відносні величини – це узагальнюючі кількісні показники, які виражають співвідношення порівнюваних абсолютних величин.

Логічною формулою відносної величини є:

$$\text{Відносна величина} = \frac{\text{величина порівняння}}{\text{база порівняння}} \qquad 1.4$$

В залежності від величин чисельника та знаменника цього дробу відносні величини можуть бути виражені у таких формах: коефіцієнтах (частках), процентах (%), проміле (%0), продеціміле (%00), коли за базу порівняння приймають відповідно 1, 100, 1000, 10000 одиниць.

Різноманітність співвідношень у реальному житті потребує різних за змістом і статистичною природою відносних величин. В залежності від своїх функцій, що виконують відносні величини при проведенні аналізу, ці величини класифікують за:

1. Відношенням однойменних показників:

- відносні величини динаміки;
- відносні величини структури;
- відносні величини координації;
- відносний показник планового завдання;
- відносний показник виконання плану;
- відносні показники порівняння.

2. Відношенням різнойменних показників:

- відносні величини інтенсивності;
- відносні величини диференціації.

Середньою величиною в статистиці називаються кількісний показник характерного, типового рівня масових однорідних явищ, який складається під впливом загальних причин і умов розвитку. У зв'язку з цим середні величини відносяться до узагальнюючих статистичних показників, які дають зведену, підсумкову характеристику масовим суспільним явищам. В середній величині розчиняються всі відмінності та особливості індивідуальних значень ознак і вона є «рівнодіючою» значень цих ознак. Головними умовами застосування середніх величин є:

1) наявність якісної однорідності сукупності;

2) масовий характер даних сукупності, де діє закон великих чисел.

Залежно від характеру ознаки, що усереднюється, і наявності вихідної статистичної інформації в статистиці використовують декілька видів середніх, серед яких найбільш поширеними є такі:

- *середня арифметична;*
- *середня гармонічна;*
- *середня хронологічна;*
- *середня геометрична.*

Поряд з переліченими видами середніх величин у статистичній практиці застосовують також структурні середні: *моду* та *медіану.*

Використання того чи іншого виду середніх залежить від двох обставин:

1) від характеру індивідуальних значень ознаки (прямі, обернені, квадратичні, відносні);

2) від характеру алгебраїчного зв'язку між індивідуальними значеннями ознаки та її загального обсягу (сума, добуток, степінь, квадратний корінь).

Кожна із зазначених видів середніх може виступати у двох формах: простої та зваженої. Проста середня застосовується при обчисленні середньої за первинними (не згрупованими) даними, зважена – за згрупованими даними.

Середня арифметична – один з найпоширеніших видів середньої величини. Вона застосовується у тих випадках, коли обсяг кількісної ознаки для всієї сукупності э сумою індивідуальних значень її окремих елементів. Розрізняють середню арифметичну просту і зважену.

Середню арифметичну просту обчислюють за такою формулою:

$$\bar{x} = \frac{x_1 + x_2 + \ldots + x_n}{n} = \frac{\sum x_i}{n} \qquad 1.5$$

де $\bar{x}$ – середня;

x_i – індивідуальні значення ознаки;

n – кількість індивідуальних значень ознаки.

Наприклад, якщо місячний заробіток п'яти працівників відділу становить 150, 200, 300, 400, 450 грн., то їх середній місячний заробіток становить

$$\bar{x} = \frac{150 + 200 + 300 + 400 + 450}{5} = \frac{1500}{5} = 300 \text{ (грн.)}$$

Середню арифметичну зважену обчислюють за такою формулою:

$$\bar{x} = \frac{x_1 \cdot f_1 + x_2 \cdot f_2 + \ldots + x_n \cdot f_n}{f_1 + f_2 + \ldots + f_n} = \frac{\sum x_i \cdot f_i}{\sum f_i} \qquad 1.6$$

де $\bar{x}$ – середня;

x_i – значення ознаки;

f_i – вага ознаки: її частота (кількість разів повторення відповідної ознаки x_i) або частка (відносна частота).

Середня арифметична зважена використовується тоді, коли значення ознаки повторюється.

При розрахунку середньої з обернених показників використовують середню гармонічну. *Середня гармонічна проста* обчислюється за такою формулою:

$$\bar{x} = \frac{n}{\frac{1}{x_1} + \frac{1}{x_2} + \ldots + \frac{1}{x_n}} = \frac{n}{\sum \frac{1}{x_i}} \qquad 1.7$$

Середня гармонічна зважена обчислюється за формулою:

$$\bar{x} = \frac{\omega_1 + \omega_2 + \ldots + \omega_n}{\frac{\omega_1}{x_1} + \frac{\omega_2}{x_2} + \ldots + \frac{\omega_n}{x_n}} = \frac{\sum \omega_i}{\sum \frac{\omega_i}{x_i}} \qquad 1.8$$

де $\omega_i = x_i \cdot f_i$ – складові частини обсягу ознаки;

$\sum \omega_i$ – обсяг ознаки для сукупності.

За змістом середня гармонічна є перетвореною середньою арифметичною. Її використовують тоді, коли показник, що виступає статистичною вагою f, відсутній, але відомі добутки $\omega_i = x_i \cdot f_i$.

Середню гармонічну зважену використовують для визначення середньої трудомісткості, якщо відомі продуктивність праці та затрати часу окремих робітників на виготовлення однієї деталі, або для визначення середньої ціни, коли є дані про окремі види товарів та виручку від їх реалізації.

Середня хронологічна обчислюється за формулою

$$\bar{x} = \frac{\frac{1}{2}x_1 + x_2 + \ldots + \frac{1}{2}x_n}{n-1} \qquad 1.9$$

Її використовують для обчислення середнього значення хронологічного ряду з однаковими інтервалами, якщо відомі моментні показники на кінець чи початок періоду. Наприклад, на фірмі залишки обігових коштів на початок кожного місяця I кварталу становили, млн. грн.: січень – 70, лютий – 82, березень – 74, квітень – 80. Середньоквартальний залишок обігових коштів:

$$\frac{\frac{70+80}{2} + 82 + 74}{3} = \frac{231}{3} = 77 \text{ (млн. грн.).}$$

Якщо визначальна властивість сукупності формується як добуток індивідуальних значень ознаки, використовується *середня геометрична*:

$$\bar{x} = \sqrt[n]{x_1 \cdot x_2 \cdot \ldots \cdot x_n} = \sqrt[n]{\prod x_i} \qquad 1.10$$

де x_i – відносні величини динаміки, виражені кратним відношенням j -го значення показника до попереднього.

Наприклад, внаслідок інфляції споживчі ціни за три роки зросли в 2,7 рази, в тому числі за перший рік у 1,8 рази, за другий – в 1,25 рази, за третій – в 1,2 рази. Тоді середня обчислюється таким чином:

$$\bar{x} = \sqrt[3]{1{,}8 \cdot 1{,}25 \cdot 1{,}2} = \sqrt[3]{2{,}7} = 1{,}394.$$

Коли часові інтервали не однакові, розрахунок виконують за формулою *середньої геометричної зваженої:*

$$\bar{x} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^{n} x_i^{n_i}} \qquad 1.11$$

де $\sum n_i = n$ – часовий інтервал.

Середня геометрична в основному використовується для вимірювання варіації.

Аналіз соціально-економічного поступу явищ, які безперервно змінюються, розвиваючись у просторі і часі, – одне з важливих завдань статистики. Інформаційною базою цього аналізу є *динамічні ряди*.

Динамічний ряд – це розміщена у хронологічному порядку послідовність чисел, які характеризують зміну того чи іншого соціально-економічного явища.

До складових елементів динамічного ряду відносять – хронологічні дати (моменти) або інтервали часу; конкретні значення відповідних статистичних показників – *рівні ряду.*

Рівні ряду завжди записують під моментами (періодами) часу. Як правило, часові інтервали між рівнями однакові (доба, декада, календарний місяць, квартал, рік тощо), що дає змогу ввести умовні позначення рівнів ряду: $y_0, y_1, y_2, \ldots, y_n$, де $n + 1$ – кількість рівнів.

Залежно від статистичної природи показника розрізняють динамічні *ряди первинні* й *похідні*, *ряди абсолютних*, *середніх* і *відносних величин*. За ознакою часу динамічні ряди поділяються на *інтервальні* та *моментні.* В інтервальному ряді його рівні характеризують явище за певні проміжки часу (наприклад, поквартальні показники реалізації хлібобулочних виробів в одному з магазинів міста), а в моментному рівні ряду характеризують явище на певний момент часу (наприклад, залишки вкладів населення в Ощадбанку на перше число кожного місяця І кварталу 2000 року). За кількістю статистичних показників, зміну яких характеризує ряд динаміки, ряд може бути *одновимірнім* (якщо він характеризує зміну одного показника) чи *багатовимірним* (якщо він характеризує зміну двох або більше показників).

Паралельні багатовимірні ряди характеризують динаміку або одного показника щодо різних об'єктів чи різних показників щодо одного об'єкта. Зв'язок між показниками багатовимірного динамічного ряду може бути *функціональним* або *статистичним* (зокрема, кореляційним).

Економічним процесам притаманна діалектична єдність мінливості і сталості, динамічності (нарощування виробничих ресурсів, структурні зрушення, підвищення технічного рівня, вдосконалення організації праці тощо посилюють динамічність економічних процесів) та інерційності (зберігається механізм формування явищ і характер розвитку – темпи, напрям, коливання). Це уможливлює статистичне прогнозування соціально-економічних процесів.

При вивченні закономірностей соціально-економічного розвитку статистика розв'язує низку завдань: вимірює *інтенсивність динаміки*; характеризує *швидкість розвитку*; виявляє і описує *тенденції розвитку*; оцінює *структурні зрушення*, сталість і коливання рядів; виявляє фактори, які спричиняють зміни.

Передумовою аналізу будь-якого динамічного ряду є *порівнянність* (зіставлюваність) статистичних даних, які його формують, тобто можливість їх порівнювати. Причини непорівнянності даних можуть бути різними: відбулися зміни в методології обліку та розрахунку показника, зокрема використовувались різні одиниці вимірювання; відбулися зміни в структурі сукупності, а також територіальні зміни; відрізняються дати, на які подано показники, чи тривалість періодів, до яких належать рівні; змінились ціни (через грошові реформи, інфляцію).

Порівнянність даних забезпечується на етапах їх збирання та обробки. Це можна зробити двома способами: перерахунком статистичних даних (наприклад, якщо розглядаються статистичні дані різних кварталів, то для зведення ряду до порівнюваного виду ділять рівні на кількість днів у кварталі, враховуючи, що I квартал містить 90 днів, II – 91, III та IV – 92 дні); змиканням рядів (наприклад, якщо розглядаються статистичні дані у старих межах району та нових його межах, то змикання рядів, тобто подолання переривчастості ряду, відбувається шляхом множення попередніх даних на відповідний коефіцієнт переведення, який обчислюють, використовуючи дані за певний проміжок часу як у старих межах району, так і у нових його межах).

Порівнюючи рівні ряду динаміки, визначають систему показників, яка всебічно характеризує напрям та інтенсивність динамічності (змін) явища у часі. Ця система включає такі показники: абсолютний приріст; темп зростання; темп приросту; абсолютне значення 1 % приросту. Ці показники називають *аналітичними* характеристиками рядів динаміки. Якщо порівнюють з одним і тим самим початковим рівнем, то отримують б*азисні показники* динаміки. Якщо всі показники порівнюють з найближчим попереднім рівнем, то отримують *ланцюгові показники* динаміки.

Абсолютний приріст – це різниця між наступним і попереднім, або базисним, рівнями ряду:

$$\Delta y_i = y_i - y_0 \text{ – базисні абсолютні прирости} \qquad 1.12$$

$$\Delta y_i = y_i - y_{i-1} \text{ – ланцюгові абсолютні прирости} \qquad 1.13$$

Він показує, на скільки одиниць наступний рівень відрізняється від попереднього, що прийнятий за базу порівняння (швидкість зміни). Знак «+», «–» свідчить про напрям динаміки (відповідно збільшення або зменшення рівня).

Базисні та ланцюгові прирости адитивно пов'язані: сума ланцюгових приростів дорівнює загальному базисному абсолютному приросту за весь період:

$$\sum_{i=1}^{n}\left(y_i - y_{i-1}\right) = y_n - y_0 \qquad 1.14$$

Темп зростання – це відношення наступного показника до попереднього, з яким його порівнюють. Він збігається з поняттям, вивченим раніше, – відносною величиною динаміки (тема 4. Абсолютні і відносні величини) і показує інтенсивність зміни рівнів ряду:

$$K_i = \frac{y_i}{y_0} \text{ – базисні темпи зростання} \qquad 1.15$$

$$K_i = \frac{y_i}{y_{i-1}} \text{ – ланцюгові темпи зростання} \qquad 1.16$$

Якщо K_i>1, то це свідчить про зростання рівня; якщо K_i < 1 – про зниження. Темпи зростання виражаються як у коефіцієнтах, так і в процентах. Між ланцюговими і базисними темпами зростання існує мультиплікативний зв'язок:

$$K_1 \cdot K_2 \cdot \ldots \cdot K_n = \prod_{i=1}^{n} K_i = \frac{y_n}{y_0} \qquad 1.17$$

де $K_1 \cdot K_2 \cdot \ldots \cdot K_n$ – ланцюгові темпи зростання.

Темп приросту – це відношення абсолютного приросту до попереднього рівня ряду (або базисного), виражене в процентах. Він є вимірником відносної швидкості зростання і показує, на скільки відсотків збільшився (зменшився) показник (наступний рівень) порівняно з попереднім чи базисним:

$$T_i = \frac{\Delta y_i}{y_0} \cdot 100\% \text{ – базисні темпи приросту} \qquad 1.18$$

$$T_i = \frac{\Delta y_i}{y_{i-1}} \cdot 100\% \text{ – ланцюгові темпи приросту} \qquad 1.19$$

Але у практиці використовують більш зручну формулу: $T_i = \left(K_i - 1\right) \cdot 100\%$.

Абсолютне значення 1 % приросту – це відношення абсолютного приросту за певний час до темпу приросту цього самого періоду: $|1\%| = \frac{\Delta y_i}{T_i}$

Цей показник розкриває вагомість 1 % приросту, його вираження в абсолютній величині. Він показує, що означає підвищити або знизити рівень певного суспільного явища на 1 процент. Абсолютне значення 1 % приросту вимірюється в одиницях рівня ряду. Показник абсолютного значення одного процента приросту можна також одержати, якщо поділити абсолютний рівень попереднього періоду на 100 : $|1\%| = \frac{y_{i-1}}{100}$.

Наступним статистичним методом є метод Деталізації. *Деталізація* – це аналітичне розділення загальних показників на складові. Деталізація в аналізі господарської діяльності проводиться за такими напрямками: За факторами утворення, місцем виникнення господарських явищ та процесів, за часом, якісними ознаками. Метод деталізації результативних показників використовують при розробці аналітичних формул (моделей факторних систем), що описують зв'язки між явищами в процесі господарської діяльності.

Статистичний аналіз масових явищ і процесів є необхідною ланкою в системі управління економікою та державою в цілому. Передусім, за допомогою статистики здійснюється «зворотний зв'язок», тобто потік інформації йде від об'єкта до суб'єкта управління – керівництва підприємств, територіальних, галузевих і центральних органів влади. Без вірогідної, всебічної і своєчасної інформації ефективні управлінські рішення неможливі. Хто володіє інформацією, той володіє світом.

3. Методи елімінування в аналізі господарської діяльності

Якщо зв'язок між результативним показником та факторами, що його визначають, має функціональних характер, для аналізу такого явища використовують прийоми елімінування.

Елімінування – означає виключення впливу всіх, крім одного, факторів на величину результативного показника. Цей прийом виходить з умовного визнання того, що всі фактори змінюються незалежно один від одного. Це дає змогу визначити вплив кожного фактору на величину досліджуваного показника окремо [16].

В детермінованому факторному аналізі прийнято розрізняти наступні *типи факторних систем або моделей:*

1. ***Адитивні моделі:*** $Y = \sum_{i=1}^{n} X_i = X_1 + X_2 + X_3 + ... + X_n$ 1.20

Вони використовуються в тих випадках, коли результативний показник представляє собою алгебраїчну суму кількох факторних показників.

2. ***Мультиплікативні:*** $Y = \prod_{i=1}^{n} X_i = X_1 * X_2 * ..... * X_n$ 1.21

Ці моделі використовується тоді, коли результативний показник представляє собою добуток кількох факторів.

3. ***Кратні:*** $Y = \frac{X_1}{X_2}$ 1.22

Використовується тоді, коли результативний показник отримують діленням одного факторного показника на величину другого.

4. ***Змішані (комбіновані):*** $Y = \frac{a + в}{c}$; $Y = \frac{a * в}{c}$; $Y = (a + в) * c$ і т.д. 1.23

Під час проведення аналітичної роботи найчастіше застосовуються такі методи елімінування:

- метод ланцюгових підстановок;
- метод абсолютних різниць;
- метод відносних різниць;
- індексний метод.

Метод ланцюгових підстановок є найуніверсальнішим, використовується для розрахунку впливу факторів в усіх типах факторних моделей. Він полягає у визначенні впливу окремих факторів на зміну величини результативного показника за допомогою поступової заміни базисної величини кожного фактору у факторній моделі на його фактичне значення. З цією метою визначають ряд умовних значень результативного показника, які враховують зміну певного фактору, припускаючи що інші фактори лишаються не змінними. Порівняння величини результативного показника до і після заміни рівня певного фактору нейтралізує (елімінує) вплив всіх інших факторів, крім досліджуваного, та робить можливим визначення його впливу на приріст результативного показника. При цьому в першу чергу підлягають заміні кількісні фактори, далі структурні, і в останню чергу якісні.

Для ілюстрації алгоритму ланцюгових підстановок, розглянемо показник У, який описується формулою $У = X_1 \cdot X_2 \cdot X_3$, при чому базисний рівень ($У^0$) і звітний рівень ($У^1$) показника становлять:

$$У^0 = X_1^0 \cdot X_2^0 \cdot X_3^0 ; \quad 1.24$$

$$У^1 = X_1^1 \cdot X_2^1 \cdot X_3^1. \quad 1.25$$

В процесі аналізу послідовно замінюються базисні параметри, що входять у формулу, на звітні і розраховуються умовні результативні показники:

Базисний показник: $У^0 = X_1^0 \cdot X_2^0 \cdot X_3^0$; 1.26

1-й умовний показник (перша заміна): $У_{ум1} = X_1^1 \cdot X_2^0 \cdot X_3^0$; 1.27

2-й умовний показник (друга заміна): $У_{ум2} = X_1^1 \cdot X_2^1 \cdot X_3^0$; 1.28

фактичний показник (третя заміна): $У^1 = X_1^1 \cdot X_2^1 \cdot X_3^1$. 1.29

Таким чином, вплив факторів на зміну значення показника У визначатиметься так:

вплив фактору X_1 на зміну У: $\Delta У_{X1} = X_1^1 \cdot X_2^0 \cdot X_3^0 - X_1^0 \cdot X_2^0 \cdot X_3^0 = У_{ум1} - У^0$; 1.30

вплив фактору X_2 на зміну У: $\Delta У_{X2} = X_1^1 \cdot X_2^1 \cdot X_3^0 - X_1^1 \cdot X_2^0 \cdot X_3^0 = У_{ум2} - У_{ум1}$; 1.31

вплив фактору X_3 на зміну У: $\Delta У_{X3} = X_1^1 \cdot X_2^1 \cdot X_3^1 - X_1^1 \cdot X_2^1 \cdot X_3^0 = У^1 - У_{ум2}$. 1.32

$\Delta У = У^1 - У^0 = \Delta У_{X1} + \Delta У_{X2} + \Delta У_{X3}$. 1.33

Для зручності ці розрахунки виконуються в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3.

Визначення впливу факторів на зміну результативного показника способом ланцюгових підстановок

№ підстановки	Фактори			Результативний показник	Вплив факторів
	X_1	X_2	X_3	У	
Базис	X_1^0	X_2^0	X_3^0	$У^0$	-
1	X_1^1	X_2^0	X_3^0	$У_{ум1}$	$\Delta У_{X1} = У_{ум1} - У^0$
2	X_1^1	X_2^1	X_3^0	$У_{ум2}$	$\Delta У_{X2} = У_{ум2} - У_{ум1}$
3 (факт)	X_1^1	X_2^1	X_3^1	$У^1$	$\Delta У_{X3} = У^1 - У_{ум2}$

Застосування методу ланцюгових підстановок можна проілюструвати прикладом.

Фонд оплати праці (ФОП) визначається як добуток середньоспискової чисельності працівників (ССЧ), середньої кількості відпрацьованих днів одним працівником (КД) та середньоденного рівня оплати праці (СДОП).

ФОП = ССЧ · КД · СДОП 1.34

Необхідно визначити вплив перерахованих факторів на зміну фонду оплати праці.

Базисні та звітні значення показників містяться в таблиці 1.4., а самі розрахунки містяться в розрахунково-аналітичній таблиці (Таблиця 1.5.)

Таблиця 1.4

Базисні та звітні значення показників

Показники	Базис	Звіт	Відхилення, (+,-)	
			Абсолютне	Відносне, %
1. ФОП, грн	32480	36562,5	+4082,5	+12,569
2. ССЧ, чол.	58	65	+7	+12, 069
3. КД	70	75	+5	+7,143
4. СДОП, грн	8	7,5	-0,5	-6,25

Таблиця 1.5

Розрахунково-аналітична таблиця

№ підстановки	Фактори			Результативний показник	Вплив факторів
	ССЧ	КД	СДОП	ФОП	
Базис	58	70	8	32480	-
1	65	70	8	36400	$\Delta ФОП_{ссч}$ = 36400 – 32480 = +3920
2	65	75	8	39000	$\Delta ФОП_{кд}$ = 39000 – 36400 = +2600
3 (факт)	65	75	7,5	36562,5	$\Delta ФОП_{сдоп}$ = 36562,5 – 39000 = -2437,5

Перевірка: ΔФОП = ΔФОПссч + ΔФОПкд + ΔФОПскоп = 3920 + 2600 - 2437,5 = 4082,5.

Із здійснених розрахунків можна зробити наступні висновки:

- в звітному періоді порівняно з базисним відбулося зростання фонду оплати праці на 4082,5 грн;
- зростання середньоспискової чисельності працівників на 7 чоловік викликало збільшення фонду оплати праці на 3920 грн;
- за рахунок збільшення середньої кількості днів відпрацьованих одним робітником на 5 фонд оплати праці зріс на 2600 грн;
- негативно вплинуло на динаміку фонду оплати праці скорочення середньоденної заробітної плати на 0,5 грн, що викликало зменшення результативного показника на 2437,5 грн.

Метод абсолютних різниць є технічним спрощенням методу ланцюгових підстановок, але може використовуватися тільки для дослідження мультиплікативних факторних моделей.

Щоб розрахувати вплив першого (кількісного) фактору на результативний показник, необхідно абсолютне відхилення цього фактору помножити на базисний рівень всіх інших факторів, які включає модель.

Вплив другого фактору на результативний показник розраховується множенням фактичного значення першого фактора на абсолютне відхилення другого фактора та на базисне значення факторів вплив, яких ще не визначався.

Вплив третього фактору визначається як добуток фактичного значення першого та другого факторів на абсолютне відхилення третього фактору.

Таким чином, за використання способу абсолютних різниць вплив факторів розраховується множенням абсолютного відхилення досліджуваного фактора на базисне значення факторів, розміщених праворуч від нього у факторній моделі, і на фактичну величину факторів, розміщених ліворуч від нього.

Алгоритм застосування способу абсолютних різниць для детермінованої факторної моделі $У = X_1 \cdot X_2 \cdot X_3$ виглядає наступним чином.

$$\Delta У_{X1} = \Delta X_1 \cdot X_2^0 \cdot X_3^0; \quad 1.35$$

$$\Delta У_{X2} = X_1^1 \cdot \Delta X_2 \cdot X_3^0; \quad 1.36$$

$$\Delta У_{X3} = X_1^1 \cdot X_2^1 \cdot \Delta X_3. \quad 1.37$$

Для прикладу, розв'язаного вище із застосуванням методу ланцюгових підстановок, визначення впливу факторів на зміну фонду оплати праці за допомогою методу абсолютних різниць буде мати наступний вигляд.

$$\Delta ФОП_{ссч} = \Delta ССЧ \cdot КД^0 \cdot СДОП^0 = 7 \cdot 70 \cdot 8 = 3920;$$

$$\Delta ФОП_{кд} = ССЧ^1 \cdot \Delta КД \cdot СДОП^0 = 65 \cdot 5 \cdot 8 = 2600;$$

$$\Delta ФОП_{сдоп} = ССЧ^1 \cdot КД^1 \cdot \Delta СДОП = 65 \cdot 75 \cdot (-0,5) = -2437,5.$$

Метод абсолютних різниць дає такі самі результати як і метод ланцюгових підстановок (так само має виконуватися перевірка).

Метод відносних різниць так само як і метод абсолютних різниць використовується тільки для мультиплікативних факторних моделей. Він відрізняється від попередніх тим, що розрахунки впливу факторів на досліджуваний показник проводяться виходячи з відносних показників, їх приросту.

Методика застосування способу відносних відхилень для моделі $У = X_1 \cdot X_2 \cdot X_3$ буде мати наступний вигляд.

З початку необхідно розрахувати відносні відхилення факторів за формулою:

$$\Delta X\% = \frac{X_1 - X_0}{X_0} \times 100\%. \qquad 1.38$$

Вплив факторів на зміну результативного показника визначатиметься формулами:

$$\Delta У_{X1} = \frac{У_0 \cdot \Delta X_1\%}{100}; \qquad 1.39$$

$$\Delta У_{X2} = \frac{(Y_0 + \Delta Y_{X1}) \cdot \Delta X_2\%}{100}; \qquad 1.40$$

$$\Delta У_{X3} = \frac{(Y_0 + \Delta Y_{X1} + \Delta Y_{X3}) \cdot \Delta X_3\%}{100}. \qquad 1.41$$

Вплив факторів на зміну фонду оплати праці (за даними попереднього прикладу) методом відносних різниць буде визначатися так:

$$\Delta ФОП_{ссч} = \frac{ФОП_0 \cdot \Delta ССЧ\%}{100} = \frac{32480 \cdot 12,069}{100} = 3920;$$

$$\Delta ФОП_{кд} = \frac{(ФОП_0 + \Delta ФОПссч) \cdot \Delta КД\%}{100} = \frac{(32480 + 3920) \cdot 7,143}{100} = 2600;$$

$$\Delta ФОП_{скоп} = \frac{(ФОП_0 + \Delta ФОПссч + \Delta ФОПкд) \cdot \Delta СДОП\%}{100} =$$

$$= \frac{32480 + 3920 + 2600) \cdot (-6{,}25)}{100} = -2437{,}5.$$

Результат розрахунку співпадає із попередніми методами (незначні відхилення можуть бути зумовлені неточністю в розрахунку відносних відхилень, тому їх бажано розраховувати з точністю до трьох-чотирьох знаків після коми).

Індексний метод застосовують для вивчення економічних явищ, які формуються під впливом кількох факторів, кожен з яких схильний до динамічних змін. Класичним прикладом такого об'єкта аналізу є обсяг реалізації, який формується під впливом фізичного обсягу (кількості) проданих товарів та цін на них.

Загальний індекс обсягу реалізації (I) характеризує динаміку загальної виручки від реалізації та розраховується за формулою:

$$I = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_0}, \qquad 1.42$$

де q_1 та q_0 – базисні і звітні обсяги реалізації певної групи товарів;
p_1 та p_0 – базисні і звітні ціни певної групи товарів.

В абсолютному виразі зміна виручки від реалізації визначатиметься формулою:

$$A = \sum q_1 p_1 - \sum q_0 p_0. \qquad 1.43$$

Загальний індекс обсягу реалізації товарів не відповідає на питання, як вплинули на виручку зміна кількості проданих товарів та зміна цін на них.

В агрегатних індексах з метою елімінування впливу окремих факторів на результат відбувається фіксування інших факторів на незмінному (базисному) рівні. Агрегатні індекси для загального індексу обсягу реалізації продукції мають вигляд:

а) агрегатний індекс фізичного обсягу реалізації продукції:

$$I_q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0}. \qquad 1.44$$

Різниця між чисельником та знаменником агрегатного індексу відображає вплив досліджуваного фактору на результативний показник в абсолютному виразі:

$$A_q = \sum q_1 p_0 - \sum q_0 p_0. \qquad 1.45$$

б) агрегатний індекс цін на продукцію:

$$I_p = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0}. \qquad 1.46$$

В абсолютному виразі вплив якісного фактору визначатиметься формулою:

$$A_p = \sum q_1 p_1 - \sum q_1 p_0. \qquad 1.47$$

При побудові агрегатних індексів якісні (інтенсивні) фактори фіксуються на базовому рівні, кількісні (екстенсивні) – на звітному рівні.

В результаті застосування індексного методу має виконуватися перевірка:

$$I = I_q \cdot I_p; \quad 1.48$$

$$A = A_q + A_p. \quad 1.49$$

Розглянемо методику застосування індексного методу на наступному прикладі: на протязі звітного періоду підприємство реалізувало 305 шт. виробів А по ціні 3 грн та 325 шт. виробів Б по 6 грн; в базисному періоді реалізовано 250 шт. виробів А по 4 грн та 360 шт. виробів Б по 5 грн. Дані для розрахунків узагальнюються в таблиці 1.6

Таблиця 1.6.

Вид продукції	Базисний період			Звітний період			q_1p_0
	q_0, шт	p_0, грн	q_0p_0, грн	q_1, шт	p_1, грн	q_1p_1, грн	
А	250	4	1000	305	3	915	1220
Б	360	5	1800	325	6	1950	1625
Разом	х	х	2800	Х	х	2865	2845

Розрахунок загального індексу, агрегатних індексів фізичного обсягу реалізації та ціни, а також абсолютного впливу факторів на обсяг реалізації продукції буде мати наступний вигляд:

$$I = \frac{2865}{2800} = 1{,}023\ (102{,}3\%);\ A = 2865 - 2800 = 65;$$

$$I_q = \frac{2845}{2800} = 1{,}016\ (101{,}6\%);\ A_q = 2845 - 2800 = 45;$$

$$I_p = \frac{2865}{2845} = 1{,}007\ (100{,}7\%);\ A_p = 2865 - 2845 = 20.$$

$$I = I_q \cdot I_p = 1{,}016 \cdot 1{,}007 = 1{,}023;\ A = A_q + A_p = 65 + 45 = 20.$$

На основі здійснених розрахунків можна зробити висновки:

- в звітному періоді порівняно з базисним обсяг реалізації зріс на 2,3% (на 65 грн);
- за рахунок зміни кількості реалізованих виробів обсяг реалізації зріс на 1,6%, що в абсолютному виразі складає 45 грн;
- зміна цін в звітному періоді порівняно з базисним викликало загальне збільшення обсягу реалізації на 0,7% або на 20 грн.

Елімінування, як метод детермінованого факторного аналізу має істотні недоліки. Користуючись ним доводиться виходити з того, що фактори змінюються незалежно один від одного. Насправді вони змінюються одночасно, у взаємозв’язку, і від цього отримується додатковий приріст результативного показника, який приєднується до останнього фактора.

4. Економіко-математичні методи та їх використання в аналізі господарської діяльності

Економіко-математичні методи аналізу поділяються на [43,26]:

- методи кореляційно-регресійного аналізу;
- методи математичного програмування в економічному аналізі;
- економетричні (матричні) методи економічного аналізу.

Методи кореляційно-регресійного зв'язку використовують в економічному аналізі для виявлення форми та щільності зв'язку між різними параметрами досліджуваного об'єкта, характер функціональної залежності між якими не визначено. Найчастіше цей зв'язок є стохастичним.

Кореляція виражає імовірнісну залежність між змінними параметрами алгоритму зв'язку. Кореляційна залежність може бути виявлена як між двома кількісними ознаками (парна кореляція), так і між багатьма (множинна кореляція).

Основна умова кореляційно-регресивного аналізу – забезпечити репрезентативність даних, обґрунтованість застосування до досліджуваного явища відповідних імовірнісних схем, що практично зводиться до вибору рівняння відповідної кривої (параболи, гіперболи тощо).

Етапи кореляційно-регресійного аналізу:

- визначають показники-фактори кореляційного зв’язку, які достатньо корельовано у зміні досліджуваного показника;
- визначають щільність зв’язку результативного показника з показниками-факторами. Ця щільність виражається коефіцієнтом парної чи множинної кореляції.

Залежність досліджуваного показника від одного фактора у найбільш спрощеному вигляді можна виразити алгоритмом:

$$y = a+b\times x \qquad 1.50$$

де *y* – досліджуваний показник (залежна змінна);

x – факторний показник (незалежна змінна);

a – вільний член;

b – коефіцієнт при незалежній змінній.

Для визначення параметрів а і в використовують метод найменших квадратів. Рівняння регресії визначають та розв’язують, використовуючи спеціальні програми для ЕОМ. У завдання аналітика входить формування задачі аналітичного дослідження та правильна інтерпретація її розв’язків. Якщо логічно аналітик може досить ефективно оцінити значущість розв’язку, то побудова рівняння регресії значно спрощується. На базі методів кореляційно-регресійного зв’язку сформовано економіко-математичний метод аналізу – метод виробничої функції.

Методи математичного програмування призначені для оптимізації господарської діяльності. Цінність їх полягає в тому, що вони дають змогу оцінювати ступінь досягнення потенціалу, визначити лімітовані ресурси, «вузькі місця», ступінь конкурентності та дефіцитності.

Методи математичного програмування охоплюють: методи лінійного програмування та методи динамічного програмування.

Методи лінійного програмування – використовують для розв’язання багатьох оптимізаційних аналітичних задач, де функціональні залежності досліджуваних явищ і процесів детерміновані.

Методи динамічного програмування використовують під час розв'язування оптимізаційних задач, у яких цільова функція або обмеження характеризуються нелінійними залежностями. Ці методи використовують під час дослідження стохастичних факторних систем. Задачі динамічного програмування розв'язують шляхом поетапного вирішення певної кількості оптимізаційних задач, диференційованих за лінійними формами. Як і у випадку розв'язування задач лінійного програмування використовують спеціальне програмне забезпечення роботи ЕОМ.

Економетричні (матричні) методи та моделі економічного аналізу ґрунтуються на лінійній і векторно-матричній алгебрі, їх використовують при дослідженні складних і великорозмірних економічних структур. Найпоширенішими в аналізі є: матрична модель міжгалузевого балансу, матриця багатокритеріальної оптимізації, ключова матриця та ін.

Модель міжгалузевого балансу є важливим методом економічного аналізу складних пропорційних залежностей, коли за кількістю виміряних прямих зв’язків визначається вся сукупність зв’язків (прямих і непрямих).

Матрицю багатокритеріальної оптимізації використовують в економічному аналізі як метод порівняльної, рейтингової оцінки варіантів можливих змін параметрів економічної системи на багатокритеріальній основі. За формою – це одинична матриця з виділенням у ній заданої кількості критеріїв порівняння.

Отже, використання економіко-математичних методів є важливим напрямком удосконалення економічного аналізу шляхом підвищення його ефективності за рахунок скорочення строків проведення більш повного врахування впливу факторів на результати господарської та комерційної діяльності, заміни наближених чи спрощених розрахунків більш точними, а також підстановки і вирішення більш складних задач аналізу, що практично не можуть вирішуватись традиційними методами без застосування засобів обчислювальної техніки.

5. Евристичні методи в аналізі господарської діяльності

Поряд із названими загальними, універсальними прийомами аналізу в ході системних досліджень використовують і *евристичні прийоми*, які ґрунтуються на інтуїції та досвіді дослідників.

Евристичні методи – це формалізовані методи вирішення економічних задач, пов’язаних з конкретною господарською ситуацією на основі аналогії, інтуїції, минулого досвіду та експертних оцінок спеціалістів.

До *евристичних прийомів,* або методів активізації творчості, нестандартного мислення відносять низку методів генерації варіантів розв'язання проблеми на основі притаманної людині здатності до творчої діяльності. Їх застосовують тоді, коли звичайні рутинні методи, засновані на аналізі минулого досвіду та теперішніх умов, не дають змоги вибрати спосіб вирішення. Особливо широко ці прийоми використовують у стратегічному аналізі для прогнозування розвитку економічної ситуації.

Найбільш поширеним та типовим є *метод «мозкового штурму»*, який широко застосовується для генерації нових ідей унаслідок творчої співпраці групи спеціалістів. Працюючи як єдине ціле, група спеціалістів намагається «штурмом» подолати труднощі, які заважають розв'язати проблему, що досліджується. «Мозковий штурм» як метод активізації творчого мислення потребує передовсім створення належної творчої атмосфери, коли навіть «найбезглуздіші», на перший погляд, ідеї розглядаються уважно і серйозно. Доцільно, щоб в обговоренні брали участь різні фахівці (бухгалтери, фінансисти, менеджери, конструктори, технологи, працівники служб збуту), причому з різним рівнем досвіду. Зрозуміло, що вони мають бути обізнані з проблемою, але детальне її знання є необов'язковим. Небажано, щоб до групи потрапляли начальники та їхні підлеглі.

Дійовий «мозковий штурм» має ґрунтуватися на суворому дотриманні розподілу в часі процесу висування ідей та процесу їх обговорення й оцінки. На першій стадії штурму забороняється критикувати висунуті ідеї та пропозиції (критичні зауваження порушують творчий процес). Завдання керівника групи полягає в активізації творчого мислення учасників засідання з тим, щоб вони висунули якнайбільшу кількість варіантів розв'язання певного завдання. На цій стадії перевага віддається кількості, а не якості висунутих ідей. На другій стадії ідеї ретельно обговорюються, економічно оцінюються та в кінцевому підсумку відбирається найліпша з них.

На стадії обговорення учасники повинні розвивати висунуті ідеї: у будь-якій з них можна знайти раціональне зерно. Значний ефект дає комбінування ідей з допомогою складання переліку всіх запропонованих варіантів виконання аналізованої функції із зазначенням переваг та недоліків кожного з варіантів. Максимальна тривалість засідання – 1,5 год (може бути кілька засідань з одного питання).

Основний ефект «мозкового штурму» досягається внаслідок розмежування в часі висунення ідей та їх обговорення: кількість висунутих у такий спосіб ідей в одиницю часу є вдвічі більшою, ніж за традиційних способів.

Однак не будь-яке завдання можна розв'язати цим методом. Він ефективний здебільшого для розв'язування не дуже складних проблем загального (особливо організаційного) характеру, коли учасники засідання мають достатню інформацію про них.

Спосіб експертних оцінок – це спосіб прогнозування та оцінки майбутніх результатів дій на підставі передбачень спеціалістів. Цей метод набув широкого застосування в стратегічному та функціонально-вартісному аналізі. Його

сутність полягає в тому, що спеціалісти висловлюють свою думку про важливі та реальні цілі об'єкта, його функції, про найліпші способи досягнення цих цілей, про значущість або вагомість факторів (властивостей, вимог) та ймовірні терміни виконання заходів, про критерії вибору найліпшого проектного рішення. Для отримання найбільш якісного судження до участі в експертизі залучаються спеціалісти, що мають високий професійний рівень та великий практичний досвід у галузі поставленої проблеми, володіють здатністю адекватного відображення тенденцій розвитку та цікавляться поставленою проблемою.

Інформація, отримана від експертів, обробляється за допомогою спеціальних логічних та математичних методів і процедур для перетворення у найзручнішу для вибору найдосконалішого варіанта рішення форму.

У процесі відбору експертів та організації їхньої спільної роботи враховують індивідуальні особливості розумової діяльності людей: схильність одних до образного, інших – до словесно-логічного мислення. До групи включають особистостей з обома типами мислення, що збільшує шанси на успішне розв'язання проблеми.

Існують рекомендації і щодо кількості експертів: як правило, заведено обмежуватися 5 – 7 спеціалістами, а крім того, до групи включають кількох соціологів, психологів, математиків. Розрізняють індивідуальні та групові методи опитування спеціалістів – експертів: інтерв'ю, аналітичні експертні оцінки (за індивідуального) та методи комісій (за колективного опитування).

Одним із різновидів евристичних прийомів колективної творчості є так звана *конференція ідей*. Від «*мозкового штурму*» вона відрізняється темпом проведення нарад та дозволеною доброзичливою критикою у формі коротких реплік та коментарів. Критика в такій формі може навіть підвищити цінність запропонованих ідей. Заохочується фантазування та комбінування ідей. Усі запропоновані ідеї фіксують у протоколі без зазначення авторства.

До «*конференції ідей*» залучаються керівники та рядові співробітники, причому як ті, що постійно стикаються з даною проблемою, так і неспеціалісти в цій галузі (новачки), які зазвичай висувають нові, свіжі ідеї, оскільки на них не тиснуть традиції. Не варто запрошувати на конференції осіб, які скептично ставляться до можливості позитивного розв'язання проблеми, та вузьких спеціалістів, які «все знають ліпше за інших».

Методи асоціацій та аналогій передбачають активізацію передовсім асоціативного мислення людини. Сутність цих методів полягає в тому, що нові ідеї та пропозиції виникають на основі зіставлення з іншими більш-менш аналогічними об'єктами. Найчастіше застосовується особиста аналогія – прийом, за допомогою якого людина ототожнює себе з аналізованим об'єктом.

Це дає можливість глибше зрозуміти завдання, що стоїть перед аналітиком.

До таких методів належать метод *«фокальних об'єктів», «синектика», «метод низки випадковостей та асоціацій»*.

Сутність методу *фокальних об'єктів* полягає в перенесенні ознак випадково вибраних об'єктів на об'єкт, що вдосконалюється. У результаті можна знайти кілька цілком несподіваних варіантів вирішення проблеми.

Метод *фокальних об'єктів* дає гарні результати у пошуку нових модифікацій відомих пристроїв та способів, може використовуватися для тренування уяви (наприклад, потрібно придумати фантастичний механізм, інструмент тощо).

Метод реалізується в такий спосіб:

- вибирають фокальний об'єкт та встановлюють мету його вдосконалення (наприклад, прискорення оборотності оборотних коштів);
- вибирають 3-4 випадкові об'єкти (їх беруть навмання зі словника або каталогу);
- складають списки ознак випадкових об'єктів; додають ознаки випадкових об'єктів до фокального об'єкта та генерують нові ідеї;
- отримані сполучення розвивають способом вільних асоціацій;
- продумують принципові рішення, оцінюють отримані варіанти та відбирають найбільш ефективні рішення (зазвичай це виконується експертним способом).

Цей метод уможливлює, наприклад, швидке знаходження ідей нових, незвичних товарів широкого вжитку, пропонування принципово нових підходів до організаційних форм виробництва.

«*Синектика*» – комплексний метод стимулювання творчої діяльності, що використовує прийоми та принципи як «мозкового штурму», так і методу аналогій та асоціацій. Слово «*синектика»* – це неологізм, що означає об'єднання різнорідних елементів.

В основу методу покладено пошук потрібного рішення за рахунок подолання психологічної інерції, яка полягає в намаганні розв'язати проблему традиційним шляхом. *Синектика* уможливлює вихід за межі будь-якого конкретного способу мислення (дії) та значно розширює діапазон пошуку нових ідей унаслідок зображання звичного у незвичному вигляді та навпаки.

Прихильники цього методу вважають, що розумова діяльність людини є більш продуктивною в новому, незнайомому середовищі. Користування методом синектики для розв'язання проблеми потребує створення групи спеціалістів різних професій. Бажано, щоб члени синектичної групи (крім її керівника) перед початком роботи не знали суті проблеми, що розглядається. Це дає їм змогу абстрагуватися від звичних стереотипів мислення.

На синектичних засіданнях широко використовується також *особиста аналогія* (*емпатія*). За допомогою такого прийому людина мислено втілюється в образ об'єкта, що розглядається, тобто «ототожнює» себе із ним та аналізує відчуття, що виникають. Нині *емпатію* успішно використовують для розв'язування особливо складних проблем, а також для перевірки можливості практичного використання різних ідей.

Метод контрольних запитань застосовується для психологічної активізації творчого процесу. Його мета – за допомогою навідних запитань

підвести до розв'язання проблеми. Метод може застосовуватися як в індивідуальній роботі, коли дослідник сам собі ставить запитання та шукає на них відповіді, так і під час колективних обговорень, наприклад під час «мозкового штурму».

В остаточному підсумку рішення про застосування методу дослідження ухвалює винятково сам аналітик. Це його право на власне професійне судження. Аналітик може запланувати застосування одного, двох або більше методів. Потім у процесі роботи змінити думку і додати або зменшити їхню кількість чи змінити склад застосовуваних методів. Все залежить від поточних результатів перевірки, оцінки (переоцінки) ризиків, суттєвості, достатності та відповідності зібраних доказів.

Питання для самоконтролю

1. Що таке метод і методика аналізу господарської діяльності?
2. Розкрийте класифікацію методів і прийомів аналізу господарської діяльності.
3. Розкрийте сутність аналітичного методу. Що таке аналіз і синтез економічних явищ?
4. Охарактеризуйте основні способи елімінування.
5. Поняття порівняння та його застосування в аналізі. Які існують види порівнянь?
6. Що таке моделювання? Які існують види моделей?
7. Охарактеризуйте основні статистичні методи, які застосовуються в аналізі.
8. Поняття табличного та графічного методів в аналізі.
9. Які Ви знаєте прийоми групувань і вибірки?
10. Як здійснюється розрахунок середніх і відносних величин?
11. Які Вам відомі економіко-математичні методи в аналізі господарської діяльності? Які особливості їх використання?

Тестові завдання

1. Метод індукції являє собою:
а) систематичне цілеспрямоване сприйняття об'єкта дослідження;
б) сукупність пізнавальних операцій, у результаті яких здійснюється рух від окремих положень до загальних;
в) встановлення подібності та відмінності явищ і факторів впливу зовнішнього середовища;
г) сукупність прийомів поділу предмету дослідження на складові та наступному їх дослідженні.

2. Метод дедукції являє собою?
а) сукупність прийомів і закономірностей поєднання окремих частин предмета в єдине ціле;

б) відтворення явища в історичній теорії з відкиданням випадковостей;
в) використання загальних наукових положень про явище під час дослідження від загальних положень до окремих;
г) процес пізнання з використанням економічних моделей.

3. Статистичні методи, які використовуються в економічному аналізі включають:
а) порівняння;
б) елімінування;
в) програмування,
г) моделювання фінансових ситуацій.

4. Евристичні методи, які використовуються в економічному аналізі включають:
а) групування;
б) елімінування;
в) теорію графи;
г) метод паттерн.

5. Експертний метод систематизованого огляду можливих варіантів розвитку окремих елементів досліджуваної системи, побудований на повних і строгих класифікаціях об'єктів і явищ, їх властивостей і параметрів – це:
а) морфологічний аналіз;
б) елімінування;
в) теорія графів;
г) паттерн.

6. Указати випадок, коли показник виконує роль факторного й результативного показника:
а) ТП = ЧР РВ. ТП = МВ Мо;
б) ТП = ЧР РВ. РВ=Д ДВ;
в) ТП=ЧР РВ, ТП = Ме МВ;
г) ТП=ЧР РВ, ТП = 03 Фе.

де: ТП – товарна продукція;
ЧР – чисельність робітників;
РВ – річний виробіток одного робітника;
Д – число відпрацьованих днів одним робітником;
ДВ – денне вироблення одним робітником;
МВ – матеріальні витрати;
Мо – матеріаловіддача;
Ме – матеріаломісткість;
ОЗ – основні засоби;
Фв – фондовіддача.

7. Визначити нарощену суму внеску, якщо капітал в сумі 28000 грн. вкладений на 3 роки під 24% за складною ставкою. Відсотки нараховуються кожне півріччя:
а) 5338,55 грн;
б) 5526,7 грн;
в) 5634,15 грн;
г) 5526,8 грн.

8. Детермінований факторний аналіз – це:
а) методика дослідження факторів, зв'язок яких з результативним показником носить функціональний характер;
б) методика дослідження факторів, зв'язок яких з результативним показником носить імовірнісний характер;
в) методика дослідження факторів, зв'язок яких з результативним показником носить випадковий характер;
г) б), в).

9. Відносними показниками в економічному аналізі виступають:
а) леверидж;
б) виторг від реалізації;
в) чисельність персоналу;
г) середньорічна вартість активів.

10. Методу який можна використовувати при проведенні факторного аналізу для моделей усіх типів:
а) ланцюгових підстановок;
б) абсолютних різниць;
в) відносних різниць;
г) пропорційного розподілу.

Ситуаційні завдання

Завдання 1

1. Розкрити зв'язок аналізу і синтезу як логічних прийомів мислення з іншими розумовими операціями: абстрагуванням, узагальненням, формуванням висновків.

2. Висловити своє розуміння логіки аналітичного дослідження як методу сходження від абстрактного до конкретного.

3. Навести приклади використання методу сходження від абстрактного до конкретного в аналізі господарської діяльності.

Завдання 2

У вигляді схеми зобразити взаємозв'язки економічного аналізу з бухгалтерським обліком, аудитом, статистикою.

Завдання 3

Визначити в кожній групі результативні і факторні показники за характером їх зв'язку:

1. Випуск продукції, чисельність персоналу, продуктивність праці.
2. Продуктивність праці, рівень техніки, технології, механізації виробництва, праці, управління.
3. Ритмічність поставок, ритмічність випуску продукції.

Завдання 4

Виділити кількісні структури і якісні показники: середньорічна вартість основних фондів, чисельність працюючих, собівартість одиниці продукції, собівартість випуску, норма витрат на одиницю продукції, втрати робочого часу, фондовіддача, рентабельність.

Завдання 5

На основі класифікації методів економічного аналізу навести характеристику економіко-логічних прийомів аналітичного дослідження за наступними ознаками: сфера використання методу або прийому, призначення, вирішувані задачі на етапах аналітичного дослідження. Розв'язання навести у вигляді таблиці.

Економіко-логічні методи дослідження	Сфера використання	Призначення	Вирішувані задачі

Завдання 6

Дати характеристику змісту основних категорій (термінів) економічного аналізу за наведеною таблицею:

Терміни	Зміст
(I) Методологія економічного аналізу	
(2) Метод економічного аналізу	
(3) Методика економічного аналізу	
(4) Принципи економічного аналізу	
(5) Фактор	
(6) Показник	

Завдання 7

Використовуючи наведені дані та метод ланцюгових підстановок визначити результативний показник і розрахувати вплив факторів на його зміну. За результатами аналізу зробити висновки.

Показники	Один. виміру	Попередній рік	Звітний рік
Балансовий прибуток	тис. грн.	3241	3612
Середньорічна вартість основних промислово-виробничих фондів	тис. грн.	1541	1653
Середньорічна вартість оборотних засобів	тис. грн.	6578	6596
Загальна рентабельність			

Завдання 8

Наведені дані щодо темпів росту цін на сировину протягом чотирьох кварталів:

Квартал	xi	1	2	3	4
Темп росту	i	1,05	1,09	2,01	1,56

Розрахувати квартальний темп росту цін у середньому за рік за даними чотирьох кварталів.

Тема 1.3. Інформаційне забезпечення та організація аналізу господарської діяльності

План

1. *Інформаційне забезпечення економічного аналізу.*
2. *Організація аналітичних досліджень в умовах застосування інформаційних технологій.*
3. *Оформлення результатів аналізу господарської діяльності.*

Ключові слова та поняття: інформаційне забезпечення, інформаційні технології, інформація, дані, АРМ аналітика.

1. Інформаційне забезпечення економічного аналізу

З давніх часів інформація займала провідне місце в житті людей, виконуючи акумулятивну функцію віками накопичуваного досвіду. Розвиток мовного апарату, а згодом і винайдення письменності прискорило передавання та нагромадження інформації й обумовило розвиток стародавньої та середньовічної цивілізацій.

Первісно під інформацією розуміли відомості, які передаються людьми усним, письмовим або іншим способом із застосуванням технічних засобів та умовних сигналів. Пізніше, з середини XX ст. зміст цього поняття значно розширився. Інформація почала вже розглядатися як загальнонаукове поняття, що включає обмін відомостями між людьми, людиною та автоматом, автоматом і автоматом; обмін сигналами у тваринному і рослинному світі; передачу ознак від клітини до клітини, від організму до організму, одне з основних понять кібернетики.

Закон України «Про інформацію» трактує інформацію як документовані або публічно оголошені відомості про події, явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі.

Процес переробки даних у корисну інформацію включає такі три стадії відбору [58]:

- фізичну;
- семантичну;
- прагматичну.

Фізична стадія пов’язана з реальною можливістю її сприйняття та обробки.

Семантична стадія обумовлена прийнятими погодженнями і стандартами знаків, кодів, термінів.

Прагматична – це стадія, на якій оцінюється корисність даних і потреба в них.

Існують такі види науково-інформаційної діяльності:

- інформаційне моделювання;
- інформаційна експертиза;
- інформаційне забезпечення.

Інформаційне моделювання полягає у розробці конструктивних, параметричних, методологічних моделей можливого вирішення проблем на основі інформаційних даних, прогнозування науково-технічної ситуації, формування еталонного уявлення про об'єкти, які розробляються, тощо.

Інформаційна експертиза – це перевірка достовірності інформації, зокрема шляхом зіставлення отриманих результатів (на всіх стадіях розробки) з інформаційними даними.

Інформаційне забезпечення – це система одержання, оцінки, зберігання та переробки даних, створена з метою вироблення управлінських рішень. Це стосується різних видів діяльності, наприклад виробничої і збутової, сервісного обслуговування, включаючи підвищення технологічності виробництва, якості вироблюваної продукції, зниження її собівартості, рекламу, інформацію про асортимент продукції, ціни, форми організації сервісу тощо.

Інформаційне забезпечення економічного аналізу – це створення бази даних, комплексу інформаційних засобів, необхідних для дослідження господарської діяльності та вирішення завдань управління.

У практиці інформаційного забезпечення використовують два поняття: *дані* та *інформація*, які часто ототожнюють. Проте це різні поняття.

Дані – це відомості про стан об’єкта (підприємства, машини, людини, економіки, землі та ін.), представлені у вигляді змістовної сукупності знаків. Вони однаковою мірою фіксують стан великих систем та їх елементарних часток. Дані можуть бути представлені у різних формах: числові, описові, схематичні, рисовані, накреслені.

Отже, *дані* – це величина, число або зображення, яке вводиться у процес інформаційної обробки або виводиться з нього.

Щодо інформації, то є різні трактування цього поняття в довідкових, законодавчих, наукових джерелах. Так, в енциклопедичній літературі дається таке пояснення: *інформація* (лат. informare, англ. informatio) – роз’яснення, викладення, тлумачення.

Одним із найважливіших видів інформації є економічна, яка входить до складу системи економічної інформації. Система економічної інформації є сукупністю методів генерації, передання і переробки інформації в усіх ланках економіки підприємства. ***Економічна інформація*** – це відомості про економічні процеси (виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ та послуг), які відбуваються всередині країни.

На рівні підприємства економічна інформація є сукупністю відомостей про діяльність підприємств, їх структурних підрозділів та асоціацій, які відображаються в економічних показниках. Вона відіграє надзвичайно важливу роль в управлінні виробничою діяльністю і підприємством у цілому. Наприклад, з одного боку, використовуючи інформацію про матеріальні запаси, необхідні для забезпечення безперебійного їх спрямування у виробництво, можна обґрунтувати необхідність залучення кредитних ресурсів і прийняти відповідне управлінське рішення. З іншого боку, можна навпаки відмінити таке саме рішення за умови створення мінімального запасу сировини і матеріалів для найбільш раціонального й ефективного використання вивільнених ресурсів.

Вибір того чи іншого рішення має підкріплюватися додатковою інформацією, відповідними розрахунками та аналітичними висновками. Зокрема, це стосується врахування та порівняння всіх можливих витрат (витрати на зберігання сировини, матеріалів, плата за кредит), а також доходів, які можна отримати завдяки ритмічній роботі, випуску продукції і дотриманню договірних зобов'язань з реалізації і постачання продукції, своєчасних розрахунків з покупцями.

Як числові межі відліку використовуються дані базового періоду, отримані на основі поточного обліку, та завдання на плановий період у відповідних одиницях виміру.

Отже, інформаційне забезпечення є важливим етапом та необхідною умовою організації і проведення економічного аналізу. Це пояснюється тим, що від складу, змісту, якості вихідних даних залежить ефективність аналітичного дослідження, об'єктивність і дієвість його результатів.

2. Організація аналітичних досліджень в умовах застосування інформаційних технологій

Аналітична обробка економічної інформації є досить трудомістким процесом, що насамперед зумовлено її великими обсягами. Крім того, отримані дані повинні бути оперативними. Саме ці фактори й зумовили необхідність використання інформаційних технологій при проведенні економічного аналізу.

Під інформаційними технологіями розуміють сукупність методів і способів пошуку, збору, накопичення, зберігання і обробки інформації на основі застосування комп’ютерної техніки.

Широке використання комп'ютерних технологій сприяє не лише збільшенню і підвищенню методичного рівня економічного аналізу, а й створенню його оптимальної організаційної моделі.

Проведення економічного аналізу в умовах використання інформаційних технологій є наслідком загального швидкого розвитку науки, пов’язаного не тільки з удосконаленням самої комп’ютерної техніки та засобів комунікацій, але й з розробкою методичних і методологічних підходів до здійснення аналізу, в яких враховано нові можливості.

До початку застосування інформаційних технологій власнику надавалися громіздкі зведення, складні таблиці, непридатні для оперативного аналізу та прийняття рішень. Інформація, що надходила з запізненням, констатувала показники роботи підприємства за минулий період і не надавала оперативних даних, необхідних для поточного та стратегічного управління.

На сьогодні основна увага при удосконаленні процесу аналітичної обробки даних приділяється створенню комплексних комп'ютерних систем, які забезпечують інтегрованість функцій управління, орієнтуються на оперативне формування варіантів рішень для керівництва.

Методика економічного аналізу, орієнтована на використання сучасних комп’ютерних систем, повинна задовольняти вимоги системності,

комплексності, оперативності, точності, прогресивності та динамічності. Виконання цих вимог сприятиме розвитку, систематичному та цілеспрямованому підвищенню ефективності господарської діяльності за результатами проведеного аналізу.

Комплексна комп'ютеризація аналізу є основою збереження його цілісності (системності). У теорії аналізу господарської діяльності вже створені основи системного комплексного аналізу, що забезпечують функціональну, технічну, методичну та інформаційну сумісність складових частин аналізу як єдиного цілого. Завдяки цьому досягаються об'єктивність даних аналізу та їх достовірність [58].

Складність вирішення проблем теоретичного обґрунтування організації економічного аналізу в комп'ютерному середовищі та розробки програмного забезпечення автоматизованої системи економічного аналізу визначена не лише різноманітністю напрямів господарської діяльності підприємств різних галузей економіки, їх форм власності, але й різноманітністю видів і завдань аналітичної роботи, необхідної для ефективного управління підприємствам у складних і динамічних умовах ринкової економіки.

Основне завдання організації економічного аналізу в комп'ютерному середовищі полягає у забезпеченні прийняття своєчасних науково обґрунтованих управлінських рішень, що стосується різних аспектів діяльності господарюючого суб'єкта з урахуванням великої кількості внутрішніх і зовнішніх факторів впливу.

Характерним при організації економічного аналізу в комп'ютерному середовищі є [58]:

1) підвищення системності економічного аналізу, що зумовлено необхідністю чіткого визначення і формалізації аналітичних завдань при їх вирішенні в автоматичному режимі. Формалізація аналітичних завдань усуває їх дублювання, сприяє більш чіткому визначенню обсягу та якісного складу інформаційної бази економічного аналізу, стає безпосереднім об'єктом економіко-математичного моделювання, що суттєво збільшує глибину аналітичного дослідження господарської діяльності;

2) забезпечення аналізу впливу на досліджуваний об'єкт широкого кола внутрішніх і зовнішніх факторів, що сприяє підвищенню ступеня наукової обґрунтованості управлінських рішень, які приймаються на підставі результатів економічного аналізу;

3) підвищення достовірності та надійності отриманих результатів економічного аналізу, що забезпечується оперативним коригуванням даних бухгалтерського обліку;

4) розширення можливостей реалізації аналітичних досліджень – використання комп'ютерів дає можливість в режимі реального часу проводити оперативний та ситуаційний аналіз, збільшувати можливість проведення багатоваріантного прогнозного аналізу, що передбачає обробку та розрахунок ряду підходів та прийняття оптимальних управлінських рішень шляхом вибору найбільш придатного;

5) створення можливостей для проведення комплексних аналітичних досліджень пов’язане з оперативною обробкою великих масивів вхідної аналітичної інформації.

Важливим для роботи аналітиків є принципи побудови комп’ютерної інформаційної системи підприємства (КІСП).

Комп'ютерна інформаційна система підприємства – це сукупність економіко-математичних методів і моделей, технічних, програмних, технологічних засобів і рішень, а також спеціалістів, призначена для обробки інформації і прийняття управлінських рішень.

До комплексної комп’ютеризації економічного аналізу в умовах КІСП дозволяють перейти електронні мережі. На сьогодні широкого розповсюдження набула мережа Internet. Internet є глобальною системою з’єднаних комп’ютерних мереж, складовою якої є електронна пошта. Internet складається з сотень вільно з’єднаних мереж, і немає жодної окремої групи людей або організації, що відповідає за її роботу.

Internet – джерело інформації про стан ринку, що є основою для проведення маркетингового аналізу. Internet формує новий рівень корпоративного мислення завдяки системному аналізу інформації про недоліки й переваги споживачів і конкурентів, більш реальній оцінці попиту на вироблену продукцію.

При удосконаленні аналітичних інформаційних систем слід приділяти увагу також розвитку та створенню корпоративних інформаційних мереж (Internet), які дозволяють об'єднати усі наявні комп'ютери підприємства, різноманітне програмне забезпечення і бази даних у єдину систему. Ця система уможливлює швидке знаходження необхідної інформації. Internet – своєрідна індивідуальна система Internet, яка використовує інфраструктуру та стандарти останньої, але є захищеною від несанкціонованого доступу із відкритої мережі Internet.

Для обробки даних у мережі використовують дві технології: клієнт-серверна та файл-серверна. Вони передбачають розміщення на сервері розподіленої інформаційної бази, доступ до даних якої здійснюється з клієнтських машин.

За умови використання файл-серверної технології на сервері розміщують програмне забезпечення для підтримки роботи мережі та файли бази даних. На комп’ютерах користувачів (робочих станціях) зберігається тільки прикладне програмне забезпечення.

Технологія клієнт-сервер передбачає розміщення прикладного програмного забезпечення на робочій станції та окремих компонентів на сервері. Архітектура клієнт-сервер с найбільш розповсюдженою, і більшість сучасних систем управління базами даних орієнтовано саме на цю технологію розподіленої обробки даних.

Найбільш ефективною організаційною формою проведення економічного аналізу в умовах комп’ютеризації є створення автоматизованих робочих місць (АРМ) аналітиків. АРМ аналітика – це фахово орієнтована обчислювальна

система, призначена для автоматизації роботи з аналізу господарської діяльності підприємства. Вона є сукупністю програм обробки аналітичних даних за методикою комплексного аналізу діяльності підприємства.

Функціональне призначення комплексу АРМ аналітиків – це виконання в автоматизованому режимі повного набору взаємопов'язаних аналітичних розрахунків за підсумками господарської діяльності підприємства за певний період (рік, квартал, місяць). Результатом його роботи є отримання даних, які характеризують діяльність підприємства з виконання прогнозних показників і підвищення ефективності виробництва, динаміку показників за ряд періодів, ступінь впливу на узагальнюючі показники діяльності різних факторів.

Впровадження АРМ дає змогу формувати єдину систему організації та обробки інформації з моменту її введення до формування аналітичних показників, а також дозволяє поєднувати процес обробки інформації з процесом прийняття управлінських рішень.

В умовах АРМ аналітичні задачі розв'язує безпосередньо сам аналітик на своєму робочому місці. Він особисто контролює усі стадії обробки аналітичної інформації, має можливість оцінити отримані результати, використати їх для обґрунтування управлінських рішень та задоволення інформаційних потреб управляючої системи.

Основними вимогами до функціонування АРМ аналітика є:

- своєчасне задоволення обчислювальних та інформаційних потреб управління при проведенні аналізу господарської діяльності;
- можливість надання результатної інформації у табличній і графічній формах;
- можливість коригування методики розрахунків і форм відображення кінцевого результату.

При проектуванні та створенні АРМ аналітика першочерговими факторами, які слід враховувати, є: тенденції розвитку господарської діяльності й управління нею, а також зміст і структура аналітичних завдань.

Комплекс програмних засобів для АРМ аналітика розробляють як програмний додаток до типової методики аналізу господарської діяльності.

Схема аналітичної діяльності в умовах функціонування АРМ аналітика передбачає виконання комплексу взаємопов'язаних завдань. Для їх виконання необхідно забезпечити:

1) постановку та описання завдань комплексного економічного аналізу;
2) розробку алгоритмів і моделей вирішення завдань;
3) створення банку даних для АРМ аналітика;
4) впровадження АРМ аналітика в практику управління виробництвом.

Така схема обробки аналітичної інформації сприяє підвищенню оперативності та дієвості аналізу для цілей управління.

Ефективність роботи АРМ аналітика багато в чому залежить від удосконалення методики аналізу, від того, наскільки вона відповідає сучасним вимогам управління виробництвом, а також технічним можливостям персонального комп'ютера.

Експлуатація комплексу АРМ передбачає досягнення наступних цілей:

- зниження трудомісткості та вартості аналітичного процесу;
- скорочення строків обробки аналітичних даних, підвищення їх якості та достовірності;
- створення умов для переходу до безпаперової технології обробки аналітичних даних;
- забезпечення дотримання термінів надання результатів аналізу;
- підвищення гнучкості й забезпечення управління аналітичним процесом;
- удосконалення організації праці аналітичних працівників.

Комп'ютерний аналіз безпосередньо пов'язаний з бухгалтерським обліком, а також використовує його дані. АРМ аналітика перетворює підсистему аналітичного забезпечення управління господарською діяльністю на постійно діючий фактор підвищення ефективності виробництва за рахунок активізації всієї інформаційної системи підприємства.

Завдання аналізу можна згрупувати в 6 основних розділів:

1) аналіз фінансового стану підприємства;
2) аналіз фінансових результатів діяльності;
3) аналіз виробництва та реалізації продукції;
4) аналіз ресурсозабезпечення підприємства та оцінка ефективності використання його ресурсів;
5) аналіз витрат на виробництво продукції;
6) аналіз фінансових передумов неплатоспроможності та банкрутства підприємства.

Розподіляючи завдання аналізу в системі АРМ, необхідно забезпечити таку інтеграцію системи, за якої АРМ може існувати як автономна система та водночас бути частиною КІСП. Належну реалізацію функціональних завдань забезпечує розробка технологічної карти розв'язання аналітичних завдань, які можуть бути представлені у наступній послідовності.

Найскладнішою проблемою автоматизації аналізу є проектування дієвого інформаційного забезпечення, тобто сукупності єдиної системи класифікації і кодування інформації, уніфікованих форм документації і використовуваних масивів інформації, досягнення сумісності інформаційного забезпечення окремих АРМ. Для цього проектується підсистема комплексного економічного аналізу з розміщенням завдань аналізу в системі АРМ керівників і спеціалістів. Ця підсистема диференційована за окремими підсистемами другого порядку (аналіз виробництва та реалізації продукції, аналіз собівартості тощо).

Особливого значення в умовах використання інформаційних систем набуває прогнозний аналіз, що частково трансформується в комп'ютерне моделювання. Таке перетворення надає можливість:

- формувати інформацію для більш глибокого аналізу;
- зрозуміти процеси, які відбуваються в структурних підрозділах і відмовитися від інтуїтивних способів аналізу, результати використання яких важко передбачити; виявити занадто дорогі функції, які не виправдовують витрачених коштів;

- проводи оперативний аналіз діяльності структурних підрозділів та підприємства в цілому; вивчити найприбутковіші види діяльності, які забезпечують стратегічні переваги підприємства.

Отже, *інформаційні технології* є техніко-технологічним засобом освоєння стратегічних інформаційних ресурсів підприємства, що обумовлюють його успішний розвиток. Матеріалізуючи інформацію, комп'ютерні системи дозволяють перетворити дані на нові знання, на джерело нових підходів і рішень, підвищують ефективність діяльності підприємства.

3. Оформлення результатів аналізу господарської діяльності

Будь-які результати аналітичного дослідження діяльності підприємства в цілому або його структурних підрозділів повинні бути оформлені у вигляді відповідних документів. Оформлення результатів економічного аналізу здійснюється за допомогою двох форм: *описової,* коли цифрові дані пояснюються текстом (заключення, пояснювальна записка до річного звіту, аналітична записка, доповідь, доповідна записка, довідка, рапорт-звіт, постанова, наказ, розпорядження, коментар тощо), і *безтекстової,* коли тексту немає, а результати аналізу оформляються у вигляді аналітичних таблиць, графіків, схем, моделей, алгоритмів тощо.

Описова форма узагальнення результатів економічного аналізу застосовується при вивченні діяльності підприємства за тривалі звітні періоди (рік, півріччя, квартал, місяць), *безтекстова* – під час оперативного аналізу (за декаду, тиждень, добу, зміну).

Обсяг і зміст аналітичних документів повинні відповідати програмі економічного аналізу і охоплювати всі питання, передбачені нею.

Зазначимо, що систематизація, узагальнення і реалізація результатів економічного аналізу є одним з найскладніших етапів всієї аналітичної роботи. Це зумовлено тим, що тут необхідно не тільки об'єктивно оцінити фактичний стан справ, виявити негативні сторони господарювання (упущення і недоробки), а й передбачити майбутнє, що є дуже важким і відповідальним.

Для оформлення результатів оперативного економічного аналізу основної діяльності підприємства і його окремих структурних підрозділів за невеликі проміжки часу (декада, тиждень, доба, зміна) доцільно використовувати аналітичні таблиці, графіки, де щоденно відображають абсолютні й відносні цифрові дані, що характеризують зміну аналізованих техніко-економічних показників. Форми аналітичних таблиць хоча і можуть бути якомога різноманітними, але при цьому слід пам'ятати, що водночас вони повинні бути наочними і простими для використання.

Безтекстовий аналіз підвищує дієвість роботи тому, що при цьому скорочується розрив між виконанням аналізу і використанням його результатів.

У пояснювальній записці спочатку дають загальні відомості щодо аналізованого підприємства, характеристики виконання планового завдання, потім наводять результати аналізу окремих показників, вплив різноманітних

факторів на їх зміну, висвітлюють позитивні й негативні сторони господарювання, конкретні причини відхилень фактичних величин від планових (нормативних), оцінюють результати роботи, вказують використані можливості (резерви). У заключній частині записки подають у стислій формі висновки, конкретні пропозиції і рекомендації, підрахований економічний ефект від розроблених заходів, вказують конкретних виконавців і строки впровадження.

Пояснювальна записка включає дві частини: констатуючу і рекомендаційну (проектну). В першій частині подають висновки і констатацію фактів про стан справ на аналізованому підприємстві, в рекомендаційній частині вміщують пропозиції і заходи щодо можливостей і шляхи поліпшення цього стану в майбутньому періоді.

Отже, матеріал в узагальнюючому документі має бути конкретним, підкріпленим аналітичними розрахунками, таблицями, об'єктивно відображати дійсний стан об'єкта дослідження. Текст аналізу повинен мати знеособлену розповідну форму.

Питання для самоконтролю

1. Що включає у себе організація аналітичної роботи на підприємстві?
2. Як оформляють результати аналітичної роботи?
3. Які структурні елементи містить аналітична записка?
4. У чому зміст підготовчого етапу аналітичного процесу?
5. У чому зміст основного етапу аналітичного процесу?
6. У чому зміст заключного етапу аналітичного процесу?
10. Яким чином класифікується економічна інформація?
11. Охарактеризуйте складові елементи інформаційного забезпечення аналізу господарської діяльності.
12. Які види вхідних інформаційних потоків на підприємстві?

Тестові завдання

1. Інформація – це:

а) сукупність різних відомостей про події, що відбуваються у зовнішньому по відношенню до даної системи середовищі, і в самій системі, повідомлень про зміни параметрів системи;

б) будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді;

в) сукупність даних про процеси, що протікають всередині об 'єкта управління та його оточенні для обґрунтування прийняття управлінського рішення;

г) усі відповіді вірні.

2. Використання таблиць при проведенні аналітичних процедур і представленні результатів аналізу забезпечує:
а) зменшення обсягу вихідних даних у звітних документах (краще привести їх у вигляді таблиці, ніж описувати масу чисел у тексті);
б) систематизацію даних та виявлення закономірностей;
в) наочність;
г) усі відповіді вірні.

3. Внутрішні інформаційні джерела для проведення аналізу господарської діяльності – це:
а) облікова інформація;
б) нормативно-довідкова інформація;
в) дані відкритої фінансової звітності;
г) усі відповіді вірні.

4. Зовнішні інформаційні джерела для проведення аналізу господарської діяльності – це:
а) спеціальні обстеженні, доповідні записки;
б) нормативно-довідкова інформація;
в) господарсько-правові документи;
г) усі відповіді вірні.

5. Систематизація та опрацювання необхідної інформації, аналітична обробка даних про стан та розвиток об’єкта проводиться на:
а) підготовчому етапі;
б) основному (аналітичному) етапі;
в) завершальному (підсумковому) етапі;
г) правильна відповідь відсутня.

6. Незмінність і сталість масштабу одиниць для виміру величин для цілей аналізу господарської діяльності – це переваги:
а) натуральних показників;
б) економічних показників;
в) вартісних показників;
г) усі відповіді вірні.

7. Порівняння показників для проведення аналізу господарської діяльності можуть проводитися:
а) з попереднім періодом;
б) з планом;
в) з середньогалузевими показниками;
г) усі відповіді вірні.

8. Оформлення результатів аналітичної роботи; розробка висновків та пропозицій щодо прийняття відповідних управлінських рішень, належних організаційно-технічних заходів проводиться на:
а) підготовчому етапі;
б) основному (аналітичному) етапі;
в) завершальному (підсумковому) етапі;
г) правильна відповідь відсутня.

9. Сукупність взаємопов'язаних величин, які всебічно відображають стан або розвиток процесу, явища – це:
а) система показників;
б) виторг від реалізації;
в) чисельність персоналу;
г) середньорічна вартість активів.

10. Виробіток продукції з 1 м^2 виробничої площі відноситься до:
а) техніко-економічних показників;
б) економічних показників;
в) натуральних показників;
г) усі відповіді вірні.

Ситуаційні завдання

Завдання 1

Проаналізувати собівартість одиниці продукції. Визначити вид аналізу за: а) часом проведення; б) повнотою програми; в) характером проведення й охопленням питань; г) методикою дослідження; д) користувачами аналітичної інформації.

Вироби	Собівартість одиниці, грн.			Відхилення (+,-)			
				від минулого року		від плану	
	минулорічна	план	звіт	сума, грн.	%	сума, грн.	%
А	3120	3070	3390				
Б	1280	1270	1266				

Завдання 2

За наведеними даними Звітів про фінансові результати (Звітів про сукупний дохід) оцінити структуру доходів підприємства. Визначити вид аналізу за: а) часом проведення; б) повнотою програми; в) характером проведення й охопленням питань; г) користувачами аналітичної інформації; д)місцем проведення; е) об'єктами управління; є) методикою дослідження.

Показники	I квартал		II квартал		Відхилення, %
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	
1. Чистий доход від реалізації продукції	11678		2596053		
2. Інший операційний дохід	1565		1377		
3.Інші фінансові доходи	197		359		
4. Інші доходи	-		50		
Всього доходів підприємства	13440		30839		

Завдання 3

Поєднайте терміни та відповідні їм визначення.

а) баланс	а) звіт, який відображає надходження і вибуття грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.
б) бухгалтерська звітність	б) звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід.
в) звіт про власний капітал	в) звітність, яка відображає фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства та його дочірніх підприємств як єдиної економічної одиниці.
г) звіт про рух грошових коштів	г) фізичні та юридичні особи, що потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень.
д) звіт про фінансові результати	д) сукупність показників і пояснень, які забезпечують деталізацію і обґрунтованість статей фінансової звітності, а також інша інформація, розкриття якої передбачено відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності.
ж) консолідована фінансова звітність	ж) звітність, що складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів.
з) користувачі звітності	з) сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.
к) примітки до фінансової звітності	к) звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов’язання і власний капітал.
л) фінансова звітність	л) інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності.
м) облікова політика	м) бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.
н) суттєва інформація	н) звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.

Розділ 2 УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ

Тема 2.1. Аналітичне обґрунтування виробничої програми та оцінка її виконання

План

1. *Аналітичне обгрунтування виробничої програми з метою максимізації доходу та операційного прибутку.*
2. *Аналіз обсягу виробництва, асортименту та структури продукції. Аналіз ритмічності.*
3. *Аналіз якості та конкурентоспроможності продукції.*
4. *Факторний аналіз виконання виробничої програми.*

Ключові слова та поняття: виробнича програма, номенклатура, ритмічність, якість, конкурентоспроможність, факторний аналіз.

1. Аналітичне обгрунтування виробничої програми з метою максимізації доходу та операційного прибутку

Важливим розділом поточного плану підприємства є виробнича програма або план виробництва та реалізації продукції.

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.

Виробнича програма визначає необхідний обсяг виробництва продукції в плановому періоді, який відповідає номенклатурою, асортиментом і якістю, вимогам плану продажів. Вона обумовлює завдання по введенню в дію нових виробничих потужностей, потребу в матеріально-сировинних ресурсах, чисельності персоналу, транспорті, тощо. Цей розділ плану тісно пов’язаний з планом по праці і заробітній платі, планом по витратах виробництва, прибутку і рентабельності, фінансовим планом.

Виробнича програма підприємств визначає склад, кількість і обсяг продукції, яка повинна бути виготовлена в плановому періоді і поставлена споживачам. Відображаючи головне завдання господарської діяльності, вона є головним розділом планів підприємства. Всі інші розділи планів розробляються у відповідності з виробничою програмою і спрямовані на забезпечення її виконання.

Основним завданням виробничої програми є максимальне задоволення потреб споживачів у високоякісній продукції, яка випускається підприємствами при найкращому використанні їхніх ресурсів та отриманні максимального прибутку. З метою вирішення цього завдання в процесі розробки виробничої програми на всіх рівнях потрібно дотримуватися наступних вимог:

1) правильне визначення потреби в продукції, що випускається, і обґрунтування обсягу її виробництва попитом споживачів;

2) повне ув'язування натуральних і вартісних показників обсягів виробництва і реалізації продукції;
3) обґрунтування плану виробництва продукції ресурсами, і в першу чергу, виробничою потужністю.

В основу розробки виробничої програми повинна бути покладена реальна потреба в конкретній продукції. На рівні промислового підприємства конкретизація потреби в продукції забезпечується за допомогою попиту споживачів і господарських договорів по розгорнутій номенклатурі виробів.

Для того, щоб вірно сформувати виробничу програму підприємства, у його бізнес-плані повинна бути представлена така важлива інформація, як характеристика пропонованої продукції, оцінка можливих ринків збуту та конкурентів, стратегія маркетингу.

Перед проведенням аналізу виробництва продукції необхідно визначити його об’єкти, основні з них представлено на рисунку 2.1.

Рисунок 2.1 – Об’єкти аналізу виробництва продукції

Продуктивна виробнича діяльність підприємства в умовах формування ринкового середовища визначається параметрами виробництва і продажу продукції з метою одержання прибутку. Виробнича діяльність пов’язана з ризиком вкладень у відповідну сферу. Для мінімізації ризику при розробленні виробничої програми слід орієнтуватися на «портфель замовлень». Пріоритети у визначенні засад виробничої діяльності мають не виробники, а споживачі продукції, які визначають оптимальний обсяг, асортимент, якість та інші характеристики продукції.

Виробнича програма повинна формуватися з урахуванням ресурсів підприємства й одержання найкращих результатів, тобто бути оптимальною.

Напрямки аналізу виробництва продукції підприємства представлені на рисунку 2.2.

Рисунок 2.2 – Напрямки аналізу виробництва продукції підприємств

Оптимальна виробнича програма – це програма, яка відповідає структурі ресурсів підприємства та забезпечує найкращі результати його діяльності за прийнятим критерієм.

Оптимізація виробничої програми проводиться з метою:

1) планування оптимальної структури номенклатури продукції;
2) визначення максимально можливого обсягу виробництва продукції та економічної межі нарощування виробництва.

Перша проблема може бути вирішена за допомогою *економіко-математичних методів*:

- симплекс-методу лінійного програмування, при якому вибирається критерій оптимізації та його математична форма – цільова функція, якою можуть бути: максимальний прибуток, максимальний обсяг виробництва, рівномірне завантаження устаткування та приймаються наступні обмеження: повне завантаження кожної групи устаткування, трудомісткість програми, витрати матеріальних ресурсів;
- метод «гілок і обмежень», що спрямований на перебір із відсіюванням неефективних розробок плану;
- більш простий та доступний метод оптимального формування виробничої програми за допомогою інтегральних показників, при якому формування плану продовжується до виконання встановленого критерію оптимальності.

Застосування моделі визначення оптимальної зони альтернатив дає змогу побудувати інтервал можливих значень обсягу виробництва продукції, в межах якого виробнича програма відповідатиме критерію оптимального використання підприємством власних виробничих і ринкових можливостей. Оскільки кожне промислове підприємство орієнтується на досягнення максимального рівня рентабельності виробництва, оптимальною вважається така виробнича програма, яка знаходиться в межах оптимальної зони альтернатив і забезпечує підприємству отримання максимального прибутку від виробничої діяльності.

$$РР_{опт} = \sum_{i=1}^{n} P_i \times Q_i \rightarrow max \qquad 2.1$$

де, $РР_{опт}$ – оптимальна виробнича програма;

P_i– ціна і-го виду продукції виробничої програми (i = 1, 2,…n);

Q_i – обсяг виробництва і-го виду продукції.

Отже, в сучасних умовах ринкової економіки на підприємстві важливу роль відіграє виробнича програма. Виробнича програма має стати одним з шляхів покращення вітчизняних підприємств за допомогою оптимізації керування підприємством на всіх рівнях та у всіх сферах його діяльності. Для досягнення результативних показників виробничої діяльності підприємства має здійснюватися планування виробничої програми. Можна підкреслити, що виробнича програма з виробництва реалізації продукції є необхідним розділом поточного плану підприємства. Виробнича програма визначає певний обсяг виробництва продукції в плановому періоді, яка відповідає номенклатурі, асортименту і якості, що була запланована в плані з реалізації продукції.

Таким чином, застосування економіко-математичної моделі оптимізації виробничої програми, що враховує специфіку діяльності є доцільним. Тому, впровадження розглянутого механізму в умовах реального технологічного процесу, моделі оптимізації обсягу та максимізації чистого прибутку, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та стане запорукою отримання високих економічних результатів у найближчій перспективі.

2. Аналіз обсягу виробництва, асортименту та структури продукції. Аналіз ритмічності

Аналіз обсягу виробництва продукції починають із загальної оцінки виконання річного плану за обсягом виробництва шляхом співставлення фактичних показників з плановими за певний період. Після цього аналізують виробництво продукції за номенклатурою, оцінюють рівень динаміки обсягу продукції за період, що аналізується. Розробка завдань по випуску виробів у натуральному виразі є найважливішою частиною роботи при складанні виробничої програми. Важливість її визначається тим, що споживачам потрібна продукція

Обсяг випуску по окремих виробах обґрунтовується виробничою потужністю. У процесі такого обґрунтування на підприємствах виявляються внутрішньовиробничі диспропорції в завантаженні устаткування, намічаються шляхи їхнього усунення, а також заходи щодо розширення спеціалізації і кооперування виробництва.

Обсяги та темпи зростання виробництва продукції, її якість суттєво впливають на величину витрат та фінансові результати діяльності підприємства. Обсяги виробництва виражаються в натуральних, умовно-натуральних та вартісних (в оптових цінах) вимірниках.

Виходячи з натуральних обсягів постачань і виробництва, розраховується загальний обсяг продукції у вартісному виразі: обсяг товарної продукції, валової продукції, реалізованої, чистої, умовно-чистої продукції.

Продукція – прямий і корисний результат виробничої діяльності підприємства, яка виражена у формі продуктів або послуг. За стадією готовності продукція підприємства представляє є такою [48]:

- готова продукція;
- напівфабрикати;
- незавершене виробництво.

Готова продукція – вироби, які повністю закінчені обробкою відповідно до технологічного процесу в межах даного підприємства.

Напівфабрикати – закінчений продукт окремого виробничого підрозділу, призначений для подальшої обробки в інших підрозділах відповідно до технологічного процесу в межах даного підприємства.

Незавершене виробництво – предмети праці, які знаходяться у виробничому підрозділі для обробки.

Товарна продукція – це загальна вартість усіх видів готової продукції, наданих послуг виробничого характеру, що підготовлена для реалізації.

$$ТП = \sum_{i=1}^{n} O_i \times Ц_i + Р \qquad 2.2$$

де O_i – обсяг випущеної продукції і-го виду в натуральних одиницях;

$Ц_i$ – гуртова ціна підприємства одиниці виробу і-го виду, грн.;

Р – вартість робіт та послуг на сторону, грн.;

n – кількість видів продукції, що виготовляються на підприємстві.

Валова продукція – характеризує загальний обсяг виробництва, тобто обсяг виготовленої продукції, робіт, послуг, виконаних на підприємстві за певний період у незмінних, або порівняних цінах.

$$ВП = ТП + (НЗВ_п - НЗВ_к) + (І_п - І_к) \qquad 2.3$$

де $НЗВ_п$ – вартість залишків незавершеного виробництва та напівфабрикатів на початок планового періоду, грн.;

$НЗВ_к$ – вартість залишків незавершеного виробництва та напівфабрикатів на кінець планового періоду, грн.;

$І_п$ – вартість інструменту для власних потреб на початок планового періоду, грн.;

$І_к$ – вартість інструменту для власних потреб на кінець планового періоду, грн.

Обсяг реалізованої продукції – включає вартість усіх готових виробів, що були поставлені покупцям і оплачені ними, та вартість інших виконаних робіт, які входять в товарну продукцію. Вартість робіт непромислового характеру до обсягу реалізації не входить. Обсяг реалізованої продукції вимірюється в діючих оптових цінах підприємства, а при розрахунку прибутку від реалізації – також за собівартістю. Цей показник враховує результати реалізаційної діяльності.

$$РП = ТП + (Зл_п - Зл_к) + (ВЗл_п - ЗЗл_к) \quad 2.4$$

де $Зл_п$ – залишки нереалізованої продукції на початок планового періоду;

$Зл_к$ – залишки нереалізованої продукції на кінець планового періоду;

$ВЗл_п$ – залишки продукції відвантаженої, за яку термін оплати не настав на початок планового року;

$ЗЗл_к$ – залишки продукції на відповідальному зберіганні у покупців на кінець планового року.

Обсяг чистої продукції підприємства – це вартість, створена на підприємстві, або додана вартість. Чиста продукція може бути обчислена як сума основної та додаткової заробітної плати підприємства з відрахуваннями на соціальні заходи:

$$ЧП = ТП - (МВ + А) \quad 2.5$$

де МВ – матеріальні витрати на виробництво продукції;

А – сума амортизаційних відрахувань за відповідний період.

Обсяг умовно-чистої продукції на відміну від чистої продукції включає амортизаційні відрахування.

$$УЧП = ЧП + А \quad 2.6$$

де А – сума амортизаційних відрахувань за відповідний період.

Джерелами інформації для аналізу виробництва є статистична звітність з виробництва продукції, оперативні плани-графіки, планові матеріали відповідних відділів, бухгалтерські дані про випуск, відвантаження й реалізацію продукції, «Звіт про фінансові результати» (Форма №2), статистичний «Звіт про основні показники діяльності підприємства».

Аналіз виконання плану за обсягами виробництва продукції починається з вивчення динаміки валової і товарної продукції в цілому по підприємству за основними виробничими одиницями, розрахунку базисних і ланцюгових темпів зростання і приросту середньорічноготемпу зростання (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1

Обсяги виробництва товарної продукції, тис.грн

Роки	Товарна продукція	Темпи зростання,%	
		Базисні	Ланцюгові
2017	100881	100,00	100,00
2018	128550	127,43	127,43
2019	132358	131,20	102,96
2020	154061	152,72	116,40
2021	155588	154,23	100,99

Обчислимо середньорічний темп зростання (приросту) за середньогеометричною зваженою:

$$Т = \sqrt[п-1]{Т1 \times Т2 \times Т3 \times Т4 \times Т5} = \sqrt[4]{1{,}2703 \times 1{,}0296 \times 1{,}164 \times 1{,}0099} =$$

$$= \sqrt[4]{1{,}54231} = 1{,}114405 = 111{,}4\%$$

$$Т_{пр} = 111{,}4\% - 100\% = 11{,}4\%$$

За п'ять років обсяг виробництва товарної продукції збільшився на 54,23%. Середньорічний темп приросту складає 11,4%.

Великий вплив на результати господарської діяльності справляють асортимент (номенклатура) та структура виробництва і реалізації продукції.

Асортимент – це перелік найменувань продукції, що випускає підприємство, із вказівкою її випуску по кожному виду.

Аналіз асортименту продукції проводиться в кілька етапів. На першому етапі обчислюються показники, які характеризують ступінь виконання плану виробництва продукції за асортиментом. На другому етапі аналізу з'ясовуються причини невиконання плану за асортиментом. На третьому етапі визначається, як на підприємстві здійснюються заходи щодо розробки й освоєнню випуску нових виробів, зняття з виробництва чи удосконалення застарілих видів і тих видів продукції, що мають обмежений попит.

План за асортиментом не може бути виконаний більш ніж на 100%.

Аналіз виконання плану за асортиментом продукції підприємства, що випускається, проведемо, використовуючи дані таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Аналіз виконання плану за асортиментом у звітному році

Найменування видів продукції	За планом, тис. грн.	Фактично, тис. грн.	Відсоток виконання плану	Фактично в рахунок виконаного плану за асортиментом	
				Сума, тис. грн.	%
A	102540	101990	99,46	101990	99,46
B	8980	14600	162,58	8980	100
C	1280	1199	93,67	1199	93,67
D	2200	2029	92,23	2029	92,23
E	250	210	84	210	84
F – новий вид продукції	38500	35560	92,36	35560	92,36
Всього	153750	154061	100,2	149968	97,54

Оцінка виконання плану за асортиментом виконується методами:

- середнього відсотка – коефіцієнт асортиментності = 149968 / 153750 х 100% = 97,54%.

- найменшого відсотка – коефіцієнт асортиментності = 84% (за продукцією Е).

- питомої ваги виробів – коефіцієнт асортиментності = 83,3 % (5 / 6 * 100%) за видами 1, 3, 4, 5, 6.

При аналізі асортименту продукції необхідно визначити причини порушення планового асортименту і визначити його вплив на обсяг випуску продукції. Зміна планового асортименту пов’язана з метою підприємств виробляти прибуткову, високорентабельну продукцію. Дані про випуск продукції по всій номенклатурі беруться із звітної форми (звіт про продукцію).

Оновлення асортименту – це процес заміни застарілих зразків продукції на більш сучасні та технічно досконалі, або випуск принципово нової продукції.

Коефіцієнт оновлення асортименту розраховується як:

- відношення кількості нових виробів до загальної кількості продукції;
- частка вироблених нових видів продукції (у грошовому виразі) до загальної вартості продукції.

Вчасне оновлення асортименту продукції (послуг) із урахуванням зміни кон'юнктури ринку є одним із важливих індикаторів ділової активності підприємства та його конкурентоспроможності. У нашому прикладі планувалося оновлення асортименту на 25% (38500 : 153750 * 100). але фактично обсяг оновленої продукції з урахуванням обсягів випуску становив 23,76% (35560: 149968 * 100).

Формуючи асортимент і структуру випуску продукції, підприємство має враховувати, з одного боку, попит на види продукції, а з другого – найефективніше використання трудових, сировинних, технічних, технологічних, фінансових та інших ресурсів, що є в його розпорядженні.

Структура – це співвідношення окремих виробів у загальному обсязі виробництва, вираженому здебільшого у відсотках.

Виконати план за структурою – означає зберегти у фактичному випуску продукції заплановані співвідношення окремих її видів. Оцінка виконання плану за структурою проводиться за допомогою розрахунку відсотка виконання планової структури: (фактично, за рахунок виконання плану за структурою/ фактично) * 100%.

Аналіз виконання плану за структурою представлені у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Аналіз виконання плану за структурою за звітний рік

Найменування видів продукції	За планом, тис.грн	Фактично, тис.грн	Відсоток виконання плану	Випущено при плановій структурі	Фактично в рахунок виконання плану за структурою
A	102540	101990	99,46	103765,8	101990
B	15081	14600	162,58	9087,351	9087,351
C	1280	1199	93,67	1295,302	1199
D	2200	2029	92,23	2226,3	2029
E	250	210	84,00	252,9886	210
F	38500	35560	92,36	38960,25	35560
Всього	153750	155588	101,20	155588	150075,4

Виходячи з даних таблиці 2.3 план за структурою у звітному році виконаний на 96,46% ((150075,4 / 155588) * 100%). Завдання за плановою структурою недовиконано на 3,54% (100 - 96,46).

Система формування асортименту продукції включає такі основні позиції:

- визначення поточних і перспективних потреб покупців;
- оцінювання рівня конкурентоспроможності продукції, що випускається чи планується до випуску;
- вивчення життєвого циклу виробів і вжиття вчасних заходів для впровадження нових, більш досконалих видів продукції і вилучення із виробничої програми морально застарілих та економічно неефективних виробів;

- оцінювання економічної ефективності і ступеня ризику змін в асортименті продукції.

Натуральними показниками виробничої програми є обсяг продукції в натуральних одиницях по номенклатурі і асортименту.

Номенклатура – це перелік назв окремих видів продукції, а *асортимент* – це різновидність виробів в межах даної номенклатури. Натуральні показники представленні у фізичних одиницях виміру (штуки, тонни, метри).

Номенклатура – перелік найменувань виробів із зазначенням кодів, установлених для відповідних видів продукції відповідно до статистичного класифікатора продукції. Аналіз виконання плану за номенклатурою базується на порівнянні фактичного і планового випуску продукції по виробах.

Номенклатура виробів підприємства може бути централізованою та децентралізованою.

Централізована номенклатура формується шляхом укладання державних контрактів і державних замовлень.

Децентралізована номенклатура формується підприємством самостійно на основі вивчення ринкового попиту на свою продукцію та встановлення прямих контактів із споживачами шляхом укладання договорів поставок.

Значення натуральних показників виробничої програми в умовах ринку зростає, оскільки саме вони дають можливість оцінити ступінь задоволення потреб споживачів в певних товарах із врахуванням якісної характеристики товарів.

Ритмічність – це рівномірне виробництво продукції, виконання робіт і випуск готової продукції за певні проміжки часу. Його величину визначають як суму фактичної частки випуску за кожний період, але не більше від її планового рівня. Оцінку рівня ритмічності проводять за допомогою коефіцієнта ритмічності ($К_р$) за формулою:

$$К_р = \frac{\sum Q_{зр}}{\sum Q_{пл}} \qquad 2.7$$

де $Q_{зр}$– абсолютна величина звітного обсягу випуску продукції за окремі проміжки часу в межах плану грн.;

$Q_{пл}$ – абсолютна величина обсягу виробництва за планом в окремі проміжки часу, грн.

Якщо $К_р < 1$, то підприємство працює не ритмічно.

Коефіцієнт варіації визначається як відношення середньоквадратичного відхилення від планового завдання за добу, декаду, місяць до середньодобового планового обсягу випуску продукції;

$$К_в = \frac{\sqrt{\sum \Delta x^2 : n}}{\overline{x_{пл}}} \qquad 2.8$$

де Δx^2 - середньоквадратичне відхилення від планового завдання;

n – число підсумовуючих планових завдань;

$x_{пл}$ - середнє завдання за графіком.

Якщо необхідно проаналізувати ритм роботи за квартал або рік, то відповідно визначають обсяги виробництва за місяці та квартали. За відсутності

планових показники ритму їх можна самостійно розрахувати, спираючись на саме визначення поняття ритмічності. Наприклад, за декаду має бути виконана третина місячного плану.

На обсяг виробленої та реалізованої продукції суттєво впливає ритмічність виробництва. Однією з умов успішної роботи підприємства є ритмічний і рівномірний випуск продукції.

Неритмічність погіршує всі економічні показники: знижується якість продукції; збільшуються обсяг незавершеного виробництва і надпланові залишки готової продукції на складах і, як наслідок, уповільнюється оборотність капіталу. Усе це призводить до підвищення собівартості продукції, зменшення суми прибутку, погіршення фінансового стану підприємства.

Для оцінювання ритмічності роботи підприємства використовують прямі й непрямі показники.

Прямі показники – коефіцієнт ритмічності, коефіцієнт варіації, коефіцієнт аритмічності, частка виробництва продукції за кожну декаду (добу) до місячного випуску, частка виробленої продукції за кожний місяць до квартального випуску, частка випущеної продукції за кожний квартал до річного обсягу виробництва, частка продукції, випущеної за першу декаду звітного місяця, до третьої декади попереднього місяця [33].

Непрямі показники – доплати за надурочні роботи, оплата простоїв з вини господарюючого суб'єкта, втрати від браку, сплата штрафів за недопоставку і невчасне відвантаження продукції, наявність наднормативних залишків незавершеного виробництва і готової продукції на складах [33].

3. Аналіз якості та конкурентоспроможності продукції

Якість продукції – це поняття, що характеризує її властивості й можливість відповідати вимогам споживача. Поліпшення якості продукції є важливим напрямком підвищення ефективності виробництва.

Показники аналізу якості продукції класифікуються на такі групи:

- узагальнюючі (питома вага атестованої і неатестованої продукції; питома вага продукції вищої категорії якості та ін.);
- індивідуальні, що відбивають одну з властивостей продукції (корисність, надійність, естетичність й ін.);
- непрямі – витрати від браку, штрафи за неякісну продукцію, питома вага зарекламованої продукції та ін.

Основними задачами аналізу якості продукції є:

- оцінка динаміки й виконання плану показників якості продукції;
- визначення причин зміни якості продукції;
- аналіз впливу зміни якості продукції на обсяг виробництва.

Якість і сортність – взаємопов’язані показники виробничого підприємства, так, як якість залежить від сортового складу виробленої продукції. Виконання плану за сортністю можна визначити трьома основними способами:

1. Спосіб першосортних одиниць. Якщо фактичний показник сортності має величину, більшу за планову – план виконаний.

2. Спосіб порівняння середньозважених цін. Якщо фактична середньозважена ціна одного виробу більша або дорівнює плановій, план за сортністю вважається виконаним.

3. Спосіб порівняння виконання плану у вартісному та натуральному вимірі.

З наведених вище трьох способів найбільш універсальним є спосіб першосортних одиниць, оскільки він практично виключає вплив зміни асортименту продукції.

Виконання плану виробництва продукції за сортністю представлено у таблиці 2.4 [19].

Таблиця 2.4

Виконання плану виробництва продукції за сортністю

Сорт	Посортовий коефіцієнт	За планом		Фактично		Виконання плану, %
		Кількість виробів, шт	Сума, грн.	Кількість виробів, шт.	Сума, грн.	
1-й	1,0	650	650	750	750	115,4
2-й	0,8	280	162	260	208	92,9
3-й	0,7	120	84	180	126	150
Разом		1050	896	1190	1084	113,3

Виконання плану за сортністю способами:

1. Першосортних одиниць.

Плановий коефіцієнт сортності:

$$K_п = \frac{650 \cdot 1{,}0 + 280 \cdot 0{,}8 + 120 \cdot 0{,}7}{1050} = \frac{896}{1050} = 0{,}85$$

Фактичний коефіцієнт сортності:

$$K_ф = \frac{750 \cdot 1{,}0 + 260 \cdot 0{,}8 \cdot 180 \cdot 0{,}7}{1190} = \frac{1084}{1190} = 0{,}91$$

Оскільки фактичний показник має величину, більшу за планову, можна зробити висновок, що фактична сортність продукції вища за планову.

2. Порівняння середньозважених цін. Якщо фактична середньозважена ціна одного виробу більша або дорівнює плановій, план за сортністю вважається виконаним. Це дуже простий спосіб, але він має істотну ваду – його не можна використовувати для розрахунку загального показника по підприємству.

Планова ціна виробу: 896 : 1050 = 8,5 грн.

Фактична ціна виробу: 1084 : 1190 = 9,1 грн.

Виконані розрахунки свідчать також про виконання плану за сортністю.

3. Порівняння виконання плану у вартісному та натуральному вимірі. Випередження рівня виконання плану у вартісному вимірі - 121% (1084 / 896*100) порівняно з натуральним – 13,3% підтверджує факт виконання плану за сортністю.

Розрахунок впливу зміни кількості та якості продукції на обсяг її випуску у вартісному вимірі:

а) зміна кількості виробленої продукції:

(1190 - 1050) * 0,85 = + 119 (грн.);

b) зміна якості (сортності) продукції:

(0,91-0,85) * 1190 = + 71,4 (грн.);

Разом: + 190,4 грн.

Під ***конкурентоспроможністю*** розуміють характеристику продукції, яка показує її відмінність від товару-конкурента як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення.

Основні задачі аналізу [48]:

- оцінка конкурентоспроможності продукції;
- вивчення факторів, що впливають на її рівень;
- розробка заходів щодо забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності продукції.

Оцінка конкурентоспроможності продукції базується на дослідженні потреб покупця та вимог ринку. Для задоволення потреб покупців товар повинен відповідати таким параметрам:

- технічним (властивість товару, галузь його використання і призначення);
- ергономічним (відповідність товару властивостям людського організму);
- естетичним (зовнішній вигляд товару);
- нормативним (відповідність товару чинним нормам і стандартам);
- економічним (рівень цін на товар, обсягам коштів, що є у споживача для задоволення цієї потреби);
- організаційним (умови поставок, комплектність поставки, сервісне його обслуговування).

Для оцінки конкурентоспроможності необхідно порівняти параметри виробу, який аналізується, і товару конкурента з рівнем, заданим потребою покупця (параметрами, прийнятими за зразок). З цією метою розраховують *одиничні* і *групові* показники конкурентоспроможності продукції.

Одиничні – відображають процентне співвідношення рівню будь-якого параметру, наприклад технічного, до величини того ж параметру виробу конкурента. *Групові* – об'єднують одиничні показники по однорідній групі параметрів за допомогою вагових коефіцієнтів, визначених експертним шляхом.

Конкурентоспроможність продукції перебуває в тісному зв'язку з її якістю. Формула конкурентоспроможності (КС) у загальному вигляді може бути представлена так:

КС = Якість + Ціна + Витрати на обслуговування

Блок-схема аналізу конкурентоспроможності продукції представлена на рисунку 2.3.

Рисунок 2.3 – Блок-схема аналізу конкурентоспроможності продукції

Залежно від цілей аналізу конкурентоспроможності товарів використовуються *рейтингові, матричні, табличні та інші методи.*

Для оцінки конкурентоспроможності важливо розуміти, що на сучасному ринку покупець здебільшого намагається купувати не товари як такі, а весь комплекс пов'язаних з ними послуг, важливих для покупця, так що останній оцінює конкурентоспроможність з власних, вигідних для нього, але значно менш вигідних для виробника позицій.

Конкурентоспроможність товару має бути ключовим моментом прийняття рішення про розширення та створення нових виробничих потужностей, розробки маркетингових прогнозів.

Вивчення конкурентоспроможності товару, що реалізується на ринку, треба провадити безперервно та систематично.

4. Факторний аналіз виконання виробничої програми

Фактори, що впливають на обсяг виробництва: число робітників і їхня продуктивність праці, кількість робочих днів у році, тривалість робочого дня, річний фонд часу роботи одного робітника; вартість устаткування і фондовіддача, число одиниць устаткування, річний фонд часу роботи одиниці устаткування, продуктивність одиниці устаткування.

Зміну цих факторів та їх вплив на обсяг виробництва можна розглянути на основі таких моделей :

1) Обсяг (О) = Число робітників (Ч) × Річна продуктивність робітників (В).

2) Обсяг (О) = Вартість основних фондів (Ф) × Фондовіддача (Фо).

3) Обсяг (О) = Виробнича площа (П) × Знімання продукції з одиниці площі (С).

4) Обсяг (О) = Число робітників (Ч) × Річний фонд часу роботи одного робітника (ФРЧ) × Середньогодинна продуктивність одного робітника (П).

5) Обсяг (О) = Число одиниць устаткування (Чод.) × Бюджет роботи одиниці устаткування (Бод.) × Годинна продуктивність одиниці устаткування (Под.).

6) Обсяг (О) = Число робітників (Ч) × Відпрацьовано днів 1-м робітником (Д) * Тривалість робочого дня (Т) × Середньогодинна продуктивність 1 робочого (П).

На загальній стадії аналізу виробничої програми розробляють найважливіші заходи щодо використання внутрішньогосподарських резервів збільшення обсягу виробництва продукції, поліпшення її асортименту й якості, а також усунення виявлених недоліків, зв'язаних з неритмічною роботою підприємства.

Для аналізу використовуються дані: ф. №1 «Звіт підприємства по продукції»; ф. №2 «Звіт про фінансові результати»; ф. №22 «Зведена таблиця основних показників, які комплексно характеризують господарську діяльність підприємств»; бізнес-план підприємства; відомість №16, журнал-ордер №11, картки складського обліку готової продукції та ін.

Оцінка виконання планових завдань з реалізації, вивчення динаміки обсягу реалізації продукції проводиться за показником виторгу від реалізації продукції. Інформація, наведена у ф. №2, дає можливість визначити цей показник у двох оцінках: у відпускних цінах (ст. 010 «Виторг від реалізації продукції»); у діючих оптових цінах підприємства. Останній показник визначається як різниця між виторгом і податком на додану вартість та акцизним збором.

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 з 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 минулих періодів. Визначають темп зростання, темп приросту, абсолютний приріст обсягу реалізації. Для оцінки напруженості плану необхідно порівняти фактичні темпи зростання обсягу реалізації з плановими.

На відхилення за обсягом реалізації продукції впливає низка факторів:

І. Група виробничих факторів: рівень виконання плану виробництва товарної продукції, якість продукції, асортиментно-структурні зрушення у випуску продукції, ритмічність випуску продукції.

ІІ. Фактори, пов'язані з роботою відділу збуту і складів: рівень забезпеченості кадрами, устаткуванням і відповідними складськими приміщеннями, загальний рівень організації роботи з маркетингу (в т.ч. її ритмічність), величина портфеля замовлень, стан і комплектність залишків готової продукції на складі, забезпеченість тарою та упаковкою, наявність договорів на поставку і дотримання їх умов при відвантаженні продукції покупцям, дотримання умов співпраці з транспортними установами.

ІІІ. Фактори, пов'язані з транспортуванням продукції: відповідність кількості і видів транспортних засобів потребам підприємства (зроблених замовлень і договірних домовленостей), ритмічність подачі транспортних засобів, придатність наданих транспортних засобів для завантаження відповідних видів продукції, дотримання термінів перевезень та інших договірних умов.

ІV. Фактори, пов'язані з роботою фінансового та інших підрозділів підприємства: вибір форм розрахунків з покупцями, своєчасність і якість оформлення платіжних документів, стан контролю за їх сплатою, вивчення платоспроможної здатності покупців і можливих форм співпраці з ними, своєчасність та якість оформлення санкцій за порушення зобов'язань щодо сплати боргів покупцями та іншими установами.

V. Інші фактори: терміни документообігу, якість опрацювання документів в установах банку, зміна цін і кон'юнктури ринку, рішення арбітражних судів щодо позовів, зміни митних правил і загального законодавства тощо.

Наприклад, ми проводимо факторний аналіз виробничого цеху «Пекарня «Колосок» м. Вінниця». За допомогою методу ланцюгових підстановок визначаємо вплив факторів на зміну результативного показника.

Сформуємо модель – $Y = a \cdot b \cdot c \cdot d$ – мультиплікативна, 4-х факторна.

Фактор a – чисельність працівників, фактор b – кількість вироблених штук, фактор c – кількість змін, фактор d – ринкова ціна 1 штуки (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Аналітична таблиця факторів впливу на результативний показник

Показники	Базовий період	Звітний період	Абсолютне відхилення	Відносне, %
Чисельність працівників, осіб	400	480	80	20
Вироблено в зміну, шт.	1600	2880	1280	80
Кількість змін, зм.	140	145	5	3,57
Ринкова ціна 1 шт., грн.	80	95	15	18,75
Виручка від реалізації, тис. грн.	7168	19 042,56	11 874,56	165,6

Визначаємо вплив чисельності працівників, кількості виготовленої продукції, кількості змін та ринкової ціни на дохід (виручка від реалізації продукції) підприємства:

$Y = a \cdot b \cdot c \cdot d$

$Y_0 = 400 \cdot 1600 \cdot 140 \cdot 80 = 7168$ тис. грн.

$Y' = 480 \cdot 1600 \cdot 140 \cdot 80 = 8601{,}6$ тис. грн.

$Y'' = 480 \cdot 2880 \cdot 140 \cdot 80 = 15482{,}8$ тис. грн.

$Y''' = 480 \cdot 2880 \cdot 145 \cdot 80 = 16035{,}84$ тис. грн.

$Y_1 = 480 \cdot 2880 \cdot 145 \cdot 95 = 19042{,}56$ тис. грн.

$\Delta Y_a = 8601{,}6 - 7168 = 1433{,}6$ тис. грн.

$\Delta Y_b = 15482{,}8 - 8601{,}6 = 6881{,}2$ тис. грн.

$\Delta Y_c = 16035{,}84 - 15482.8 = 553{,}04$ тис. грн.

$\Delta Y_d = 19042{,}56 - 16035{,}84 = 3006{,}72$ тис. грн.

$\Delta Y = 1433{,}6 + 6881{,}2 + 553{,}04 + 3006{,}72 = 11874{,}56$ тис. грн.

Отже, в результаті проведення аналізу стало відомо, що чисельність працівників зросла на 20%, це призвело до зростання доходу від операційної діяльності на 1433,6 тис. грн. Збільшення виробництва продукції за 1 зміну зросло на 80%, що призвело до зростання виручки від реалізації на 6881,2 тис. грн. Збільшення кількості відпрацьованих змін на 3,57%, як наслідок, збільшило виручку від реалізації на 533,04 тис. грн. Зростання ринкової ціни на 18,75% призвело до збільшення доходу від операційної діяльності на 3006,72 тис. грн.

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

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте значення та завдання аналізу виробництва продукції, робіт і послуг підприємства.
2. Розкрийте методику аналізу динаміки обсягів виробництва продукції.
3. Розкрийте методику аналізу асортименту і структури випуску продукції.
4. Розкрийте значення та завдання аналізу виробництва підприємства різних напрямків.
5. Розкрийте методику аналізу динаміки обсягів виробництва продукції.
6. Розкрийте методику аналізу номенклатури випуску продукції.
7. Розкрийте методику аналізу аритмічності виробництва.
8. Охарактеризуйте основні фактори впливу можливу рекламацію продукції.
9. Розкрийте методику аналізу ритмічності виробництва.
10. Охарактеризуйте основні фактори впливу на якість продукції.
11. Висвітліть методику аналізу впливу основних факторів на виконання виробничої програми.

Тестові завдання

1. Виробнича програма підприємства – це:
а) наявна техніка та технологія будівельного виробництва, що передбачає використання науки і техніки;
б) маркетингові дослідження ефективності будівельного виробництва і реалізації будівельної продукції з метою прийняття ефективних управлінських рішень;
в) сукупність завдань щодо забезпечення виконання обсягу робіт в задані терміни при ефективному використанні ресурсів та раціональній організації виробництва, праці та управління;
г) сукупність управлінських рішень, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності будівельної продукції та підприємства.

2. Основні фактори, що визначають темпи зростання та ступінь виконання виробничої програми об'єднуються у такі групи:
а) трудові ресурси, будівельні машини і механізми, матеріальні ресурси;
б) собівартість, обсяг робіт, рівень виробничих витрат;
в) зміна цін і норм, зростання продуктивності праці;
г) середньомісячна заробітна плата, рентабельність будівельного виробництва, зміна рівня механізації робіт.

3. При визначенні впливу трудових факторів на виконання виробничої програми розраховують зміну:
а) чисельності робітників і зміну продуктивності праці на 1 робітника;
б) кількості машин і зміну їх продуктивності;
в) прибутку і собівартості;
г) матеріальних витрат і ефективності їх використання.

4. При визначенні впливу на обсяг виробництва продукції наявності та ступеня використання матеріальних ресурсів розраховують зміну:
а) кількості машин і зміну їх експлуатаційної продуктивності;
б) чисельності робітників і зміну продуктивності праці;
в) матеріальних витрат і зміну ефективності їх використання;
г) рівня виробничих витрат і прибутку.

5. При визначенні впливу машин та обладнання на виконання виробничої програми визначають зміну:
а) чисельності робітників і зміну продуктивності праці на 1 робітника;
б) кількості машин і зміну їх продуктивності;
в) прибутку і собівартості;
г) матеріальних витрат і зміну ефективності їх використання.

6. Які дані використовуються для аналізу виконання плану по асортименту продукції?
а) дані про випуск продукції у вартісному вираженні;
б) дані про невиконання плану за окремими видами виробів;
в) дані про випуск продукції в натуральному вираженні;
г) дані про випуск виробів у вартісному вираженні.

7. Показник ритмічності випуску продукції визначається:
а) шляхом відношення фактичного випуску продукції при збереженні планової ритмічності до планового обсягу;
б) шляхом визначення питомої ваги випуску продукції по декадах в загальному випуску;
в) як відношення мінімального середньодобового випуску продукції до максимального;
г) шляхом відношення суми, яка зарахована у виконання плану по ритмічності на плановий випуск продукції.

8. Вкажіть, які з наведених нижче методів економічного аналізу використовуються при розрахунку розміру впливу структурних зрушень?
а) метод ланцюгової підстановки;
б) метод прямого рахунку;
в) балансовий метод;
г) відсоток виконання плану.

9. Як визначити середній відсоток виконання плану по асортименту:
а) $\frac{\text{фактичний випуск в межах плану}}{\text{випуск продукції за планом}} * 100\%$;
б) $\frac{\text{фактичний випуск}}{\text{плановий випуск}} * 100\%$;
в) $\frac{\text{плановий випуск}}{\text{фактичний випуск}} * 100\%$;
г) немає вірної відповіді.

10. Вкажіть формулу розрахунку загального індексу виконання плану за обсягом:
а) $I_{q^П} = \frac{\sum q_{i1} p_{i1}}{\sum q_{iП} P_{io}} * 100\%$;
б) $I_{q^П} = \frac{\sum q_{i1} p_{io}}{\sum q_{iП} P_{io}} * 100\%$;
в) $I_{q^П} = \frac{\sum q_{i1} p_{io}}{\sum q_{io} P_{io}} * 100\%$;
г) $I_{q^П} = \frac{\sum q_{i1} p_{i1}}{\sum q_{iП} P_{iП}} * 100\%$.

Ситуаційні завдання

Завдання 1.

Дати оцінку виконанню за асортиментом продукції. Як підприємство оновлює продукцію?

Вид продукції	Минулий рік, шт.	Планові показники, шт.	Фактичні показники, шт.
А	60	70	80
Б	30	30	30
В	40	40	70
Г	70	50	40
Д	80	-	60
Е	100	110	90
Є	-	100	40
Разом	380	400	410

Завдання 2.

Проаналізуйте динаміку браку і оцініть розмір його впливу на обсяг виробництва.

Показники	Минулий рік	Звітний рік
Фактичний обсяг товарної продукції, тис. грн.	18400	18750
Собівартість остаточно забракованих виробів і напівфабрикатів, тис. грн.	13	17
Витрати по виправленню браку, тис. грн.	4	12
Всього витрат, тис. грн.	17	29
Планова собівартість товарної продукції за вирахуванням загальнозаводських витрат, тис. грн.	15759	15473

Завдання 3.

За даними таблиці визначити:

1. Рівень виконання плану виробництва продукції за сортністю за допомогою способів: першосортних одиниць, порівняння середньозважених цін та порівнянням рівнів виконання плану випуску у вартісному і натуральному вимірах.

2. Визначити резерви збільшення вартості товарної продукції і зробити відповідні висновки.

Вихідні показники для аналізу виконання плану випуску продукції за сортністю

Сорт	Ціна за одиницю, грн.	Обсяг, од.	
		План	Фактично
1	80	1300	1000
2	65	2500	3200
3	50	750	1250
Разом	X	4550	5450

Завдання 4.

Необхідно розрахувати показники виконання плану асортименту трьома способами на основі наведених даних у таблиці. Сформулюйте висновки та рекомендації.

Обсяги випуску продукції «ROSHEN»

№	Вид продукції	Випуск продукції			Зараховано у план
		План, тис. грн.	Факт, тис. грн.	Виконання плану, %	
1.	Цукерки	300	310		
2.	Печиво	240	230		
3.	Вафлі	350	325		
4.	Бісквіт	320	345		
5.	Карамель	210	220		
6.	Кекси	200	190		
7.	Льодяники	0	75		
	Разом	1620	1695		

Завдання 5.

На основі наведених даних визначити відносні величини виконання плану виробництва продукції в цілому по підприємству та по цехам. Проаналізуйте динаміку виробництва продукції у звітному році відносно показників попереднього. Зробити відповідні висновки.

Показники	Попередній рік	Звітний рік	
		План	Факт
Обсяг виробництва, тис. грн.	7692,3	7800	7910,5
у тому числі:			
Цех № 1	2859,1	2900	2944,9
Цех № 2	3212	3300	3267,4
Цех № 3	1621,2	1600	1698,2

Завдання 6.

Розрахуйте вплив факторів одним з способів елімінування на відхилення від плану обсягів товарної продукції. Зробіть висновки.

Показник	За планом	Фактично
Товарна продукція, тис. грн.	1 230	1 100
Кількість верстатів, одиниць	205	220
Відпрацьовано верстато-годин, тис. грн.	410	250
Вироблено продукції в розрахунку на 1 верстат, тис. грн.	6	5
Вироблено за 1 верстато-годину, грн.	3	4,4

Завдання 7.

1. Необхідно розрахувати ритмічність виробництва продукції «ROSHEN» за наведеними даними у таблиці.

2. Зробити відповідні висновки.

Декада	Обсяг виробництва, тис. грн.		Структура виробництва, %		Зараховано у план:	
	План	Факт.	План	Факт.	За обсягом, тис. грн.	За частками, %
1	450	410				
2	420	440				
3	430	510				
Разом	1300	1360				

Завдання 8.

За наведеними у таблиці даними розрахувати виконання плану по ритмічності виробництва продукції та зробити висновки.

Випуск продукції, тис. грн.	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
План	200	400	400	200
Факт	300	300	300	300

Завдання 9.

Який валовий прибуток може бути у підприємства за наведеними даними у таблиці? Визначте необхідну кількість продукції до продажу, яка забезпечить поліпшення фінансового результату на 400 тис. грн.

Обсяг реалізації товарної продукції, тис. грн.	Кількість реалізованої продукції, т.	Загальні витрати на 1 т реалізованої продукції, тис. грн.	У т.ч. змінна частина витрат у розрахунку на 39 т. реалізованої продукції, %
2145	39	49,5	37,1

Тема 2.2. Аналіз основних засобів підприємства

План

1. Основні засоби: поняття, мета та завдання аналізу.
2. Аналіз складу та структури основних засобів.
3. Аналіз стану та руху основних засобів.
4. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами.
5. Аналіз ефективності використання основних засобів.
6. Аналіз використання технологічного обладнання.

Ключові слова та поняття: основні засоби, аналіз основних засобів, ефективність використання основних засобів, активна частина основних засобів, фондовіддача, фондоозброєність.

1. Основні засоби: поняття, мета та завдання аналізу

Діяльність промислового підприємства в значній мірі залежить від матеріально-технічної бази, тобто від оснащеності основними засобами, їх стану та ефективності використання.

Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у 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 більше одного року, або операційного циклу, якщо він довший за рік) [45].

Мета аналізу засобів праці полягає в оцінці забезпеченості підприємства основними засобами, ефективності їх використання та пошуку резервів підвищення їх віддачі.

Для досягнення поставленої мети в процесі проведення аналізу вирішуються наступні ***завдання*** *[4]*:

- оцінюється технічний рівень розвитку виробництва;
- вивчається склад, структура і динаміка основних засобів, забезпеченість ними підприємства;
- оцінюється технічний стан і віковий склад обладнання;
- оцінюються узагальнюючі показники ефективності використання основних засобів;
- проводиться оцінка використання обладнання за часом і потужністю і його впливу на випуск продукції;
- оцінюються показники використання площ підприємства;
- виявляються резерви ефективнішого використання основних засобів і шляхів їх мобілізації.

Основними джерелами інформації для аналізу наявності і використання основних засобів є дані оперативного, бухгалтерського і статистичного обліку і звітності, зокрема:

- акти приймання-передачі основних засобів, акти на списання основних засобів, інвентарна картка обліку основних засобів, інвентарний список основних засобів за місцем їх знаходження, картка обліку руху основних засобів, розрахунок амортизації основних засобів;
- дані рахунків: 10 «Основні засоби», 13 «Знос (амортизація) необоротних активів», 15 «Капітальні інвестиції»;
- облікові регістри: журнал 4 і відомість 4.1;
- фінансова звітність: ф.№1 «Баланс», ф.№4 «Звіт про власний капітал», ф.№5 «Примітки до річної фінансової звітності»;
- статистична звітність: ф.№1п «Звіт підприємства з продукції», ф.№1-підприємстництво «Звіт про основні показники діяльності підприємства», ф.№11-ОЗ «Звіт про наявність та рук основних засобів, амортизацію (знос)».

Варто зазначити, що для аналізу основних фондів можуть використовуватися дані бізнес-планів, дані відділу головного механіка, матеріали проведеної інвентаризації устаткування, атестації робочих місць, матеріали вибіркових спостережень за роботою обладнання.

2. Аналіз складу та структури основних засобів

Аналіз основних засобів починають із визначення забезпеченості ними підприємства. Для цього необхідно з'ясувати, чи достатньо в підприємства основних засобів, яка їхня динаміка, склад, структура, технічний стан, яким є рівень виробництва та його організація.

Задача аналізу наявності і структури основних засобів полягає в оцінці прогресивності їх структури.

Аналіз доцільно проводити в наступній послідовності [4]***:***

Оцінка загального розміру основних засобів:

- аналіз їхньої структури;
- аналіз структури основних виробничих фондів.

Аналіз загального розміру основних засобів ґрунтується на оцінці вартості основних фондів на початок і кінець року, а також їх середньорічної вартості. Крім того, проводиться порівняння цих показників за рівнем попереднього року. Співвідношення питомих ваг окремих видів основних промислово-виробничих фондів у загальній їхній вартості характеризує структуру основних фондів.

Наявність засобів праці вивчається на початок та кінець звітного періоду за відповідними даними першого розділу звіту форми № 11 – ОЗ. В основі аналізу складу основних фондів лежить їх групування за відповідним ознаками (за галузевою належністю, за функціональним призначенням тощо).

Основні засоби поділяються на виробничі і невиробничі. *Виробничі основні засоби* – це матеріальні блага тривалого використання, які беруть участь у виробничому процесі.

Невиробничі основні засоби – це матеріальні блага тривалого використання, які не беруть участі у процесі виробництва, і є об'єктами суспільного і особистого використання (фонди комунального і житлового господарства, установи освіти, медицини, науки, культури, мистецтва).

Основні виробничі засоби в свою чергу поділяються на *основні виробничі засоби основного виду діяльності* і *виробничі основні засоби інших галузей народного господарства*. Так, для промисловості до інших галузей відноситься: будівництво, сільське господарство, торгівля і громадське харчування тощо.

Виробничі основні засоби поділяються на окремі групи, зокрема:

- земельні ділянки;
- капітальні витрати на поліпшення земель;
- будинки, споруди та передавальні пристрої;
- машини та виробниче обладнання;
- транспортні засоби;
- інструменти, прилади, інвентар (меблі);
- робоча і продуктивна худоба;
- багаторічні насадження;
- інші основні засоби.

За ступенем участі різних елементів основних засобів у виробничому процесі їх поділяють на *активну* і *пасивну* частини. Роль окремих видів основних фондів у виробничому процесі різна. Ті їхні види, що безпосередньо беруть участь у процесі виробництва продукції, *відносяться до активної частини основних фондів*, а ті, що не беруть участь безпосередньо в процесі виготовлення продукції, але створюють необхідні умови для нормального протікання виробничого процесу, *являють собою пасивну їхню частину*. При аналізі структури промислово-виробничих основних фондів виявляється співвідношення активної і пасивної частин на початок і кінець звітного періоду. Збільшення питомої ваги машин і устаткування відображає позитивні зміни в структурі основних промислово-виробничих фондів, характеризує прогресивність їхньої структури, ріст технічної оснащеності підприємства.

На основі складу основних засобів оцінюється їх структура – *питома вага окремих груп у загальній вартості.* На обсяг, динаміку і структуру основних засобів впливають різні чинники, зокрема: галузь виробництва (переробна, видобувна); характер та особливості виробничого процесу (дискретний, неперервний); технологія виробництва; форма організації виробництва (концентрація, спеціалізація, кооперування, комбінування); методи організації виробництва.

В таблиці 2.6 наведені склад і структура основних виробничих засобів, куди включені лише ті групи, які є в наявності у досліджуваного підприємства.

Як видно із наведених в таблиці 2.6 даних, вартість основних виробничих фондів протягом останніх двох років поступово знижувалась. Вартість основних виробничих фондів на кінець звітного періоду порівняно із вартістю на початок попереднього року зменшилась на 42,4 тис. грн. або на 2,1% ((2021,9 – 2064,3)/2064,3 х 100)).

Таблиця 2.6

Склад і структура основних виробничих фондів

Найменування	Наявність на початок попереднього року		Звітний рік							
	тис. грн.	%	наявність на початок року		надійшло за рік, тис. грн.	вибуло за рік, тис. грн.	наявність на кінець року		відхилення за звітний рік	
			тис. грн.	%			тис. грн.	%	у вартості, тис. грн.	у структурі, %
Будинки, споруди та передавальні пристрої	961,5	46,6	941,5	46,2	5,0	4,0	942,5	46,6	1,0	0,4
Машини та обладнання	950,9	46,1	930,4	45,7	59,1	69,4	920,1	45,5	– 10,3	– 0,2
Транспортні засоби	87,6	4,2	94,7	4,7	10,5	12,7	92,5	4,6	– 2,2	– 0,1
Інструменти, прилади, інвентар	64,3	3,1	69,3	3,4	8,9	11,4	66,8	3,3	– 2,5	– 0,1
Всього ОВФ	2064,3	100,0	2035,9	100,0	83,5	97,5	2021,9	100,0	– 14,0	–
у тому числі:										
– активна частина	1102,8	53,4	1094,4	53,8	78,5	93,5	1079,4	53,4	– 15,0	–
– пасивна частина	961,5	46,6	941,5	46,2	5,0	4,0	942,5	46,6	1,0	–

Найбільшу питому вагу у вартості основних виробничих фондів займають будинки, споруди та передавальні пристрої (46,2÷46,6%), та машини та обладнання (45,5÷46,1%).

Найменшу питому вагу у вартості основних виробничих фондів займають транспортні засоби, що на початок попереднього року складали 4,2 %, а на кінець звітного року дорівнювала 4,6%, також найменшу питому вагу займають інструменти, прилади, інвентар, де на початок попереднього року показник дорівнював 3,1%, то на кінець звітного року він зріс до 3,3%. Хоча показник і зріс, але цього не достатньо до збільшення питомої ваги у вартості основних виробничих фондів.

За звітний рік хоча і незначно, але збільшилася питома вага пасивної частини основних засобів (на 0,4%), що негативно характеризує структурні зрушення ОВФ.

Таким чином, під час аналізу складу та структури основних засобів необхідно враховувати, що різні види основних засобів беруть різну участь у процесі господарської діяльності підприємства.

Отже, оскільки основні засоби становлять значну частину капіталу та відіграють важливу роль у виробничій діяльності будь-якого вітчизняного підприємства, виникає необхідність постійного моніторингу їхнього стану та ефективності використання.

3. Аналіз стану та руху основних засобів

В процесі функціонування основні виробничі засоби поступово зношуються. Розрізняють *фізичний* і *моральний* знос засобів праці.

Фізичний знос – це поступова втрата основними засобами своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей внаслідок використання їх у виробництві (перша форма), а також від бездіяльності під впливом сил природи (корозія металів, вивітрювання та ін.) і надзвичайних обставин (друга форма) [9].

Моральний знос – це передчасне знецінення об’єктів основних засобів під впливом науково-технічного прогресу ще задовго до їх повного фізичного зносу [9].

Розрізняють *дві форми морального зносу*. *Перша форма* проявляється в знеціненні вже існуючих серійно виготовлених об’єктів основних засобів в результаті зниження витрат на їх виробництво в сучасних умовах під впливом науково-технічного прогресу. *Друга форма* морального зносу проявляється у частковій втраті основними засобами своєї вартості внаслідок появи більш продуктивних і досконалих засобів праці.

На фізичне зношення основних засобів впливають такі чинники:

- якість виготовлених об’єктів основних засобів та його комплектуючих;
- особливості експлуатації основних засобів (ступінь завантаження; якість та регулярність проведення технічного огляду, ремонтів; захищеність від сил природи та зовнішніх факторів – температура, вологість, атмосферні опади);

- рівень кваліфікації працівників-експлуатаційників і ремонтників, їх ставлення до своїх обов'язків тощо.

Моральний і фізичний знос основних засобів та доведення їх технічного стану відповідно до останніх досягнень науки і техніки протікають в процесі їх неперервного оновлення – ***руху основних засобів***. Оновлення основних засобів здійснюється у формі їх заміни більш досконалими і ефективними, реконструкції і модернізації окремих груп і видів.

Слід зазначити, що у процесі аналізу виділяють частку основних засобів щодо яких існують обмеження права власності, частку основних засобів, що перебувають у заставі, тимчасово не використовуються, консервація, реконструкція, вилучені для продажу і т.п.

Рух основних засобів – це, по суті, з одного боку, введення нових, сучасних технічних засобів у будь-якій із перерахованих форм, а, з іншого боку, виведення застарілих засобів праці в результаті їх фізичного і морального зносу [2].

Для оцінки тенденції зміни обсягу і руху основних фондів та їх відтворення використовуються їх баланси.

Так, ***баланс основних фондів за повною первісною*** вартістю має вигляд:

$$ОЗ_{п} + ОЗ_{в} = ОЗ_{вив} + ОЗ_{к}, \qquad 2.9$$

$ОЗ_{п}$, $ОЗ_{к}$ – вартість основних засобів відповідно на початок і кінець звітного періоду;

$ОЗ_{в}$ – вартість придбаних основних фондів за звітний період;

$ОЗ_{вив}$ – вартість виведених з експлуатації основних фондів за звітний період.

На підставі балансу визначається система показників, які характеризують рух основних засобів, зокрема:

- ***коефіцієнт оновлення основних засобів*** ($К_{он}$) характеризує частку введених у дію основних засобів за певний період у загальній вартості основних засобів на кінець звітного періоду.

$$К_{он} = \frac{ОЗ_{в}}{ОЗ_{к}}, \qquad 2.10$$

- ***коефіцієнт вибуття основних засобів*** (Кв) характеризує частку виведених основних засобів за певний період у загальній вартості основних засобів на початок звітного періоду.

$$К_{в} = \frac{ОЗ_{вив}}{ОЗ_{п}}, \qquad 2.11$$

Ці коефіцієнти розраховуються як у цілому по всіх основних засобах, так і по активній їх частині. В аналізі коефіцієнти оновлення і вибуття треба розглядати взаємопов'язано. Якщо темпи оновлення основних засобах значно перевищують темпи вибуття, то це може свідчити про те, що оновлення здійснюється за рахунок нового будівництва, введення нових основних засобів, а не за рахунок заміни морально і фізично застарілих основних засобів. Це приводить до нагромадження застарілого устаткування і стримує ріст економічної ефективності основних засобів.

де, $ОЗ_л$ – ліквідаційна вартість (залишкова вартість основних засобів, що вибули в результаті зношування);

- ***коефіцієнт (темп) приросту вартості основних засобів:***

$$К_{пр} = \frac{ОЗ_в - ОЗ_{вив}}{ОЗ_п}, \quad 2.12$$

- ***коефіцієнт компенсації вибуття основних засобів:***

$$К_{кмп} = \frac{ОЗ_{вив}}{ОЗ_в}, \quad 2.13$$

- ***інтенсивність заміни основних засобів:***

$$І_з = \frac{ОЗ_л}{ОЗ_в}, \quad 2.14$$

Показники руху основних засобів можна оцінювати у цілому за сукупною вартістю основних засобів, за активною частиною і окремими видами (групами) основних засобів. В таблиці 2.7 наведено приклад розрахунку показників руху основних засобів.

Таблиця 2.7

Розрахунок показників руху основних засобів

Показник	Попередній період	Звітний період
1. Вартість основних засобів на початок періоду, тис. грн.	17376,9	20447,6
2. Вартість введених в експлуатацію основних засобів, тис. грн.	1630,0	1095,5
3. Вартість виведених із експлуатації основних засобів, тис. грн.	10,4	2,0
4. Вартість основних засобів на кінець періоду, тис. грн.	20447,6	21541,0
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,08 (8%)	0,051 (5,1%)
Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,0006 (0,6%)	-
Приріст основних засобів	0,093 (9,3%)	0,053 (5,3%)
Коефіцієнт компенсації вибуття основних засобів	0,006 (0,6%)	0,002 (0,2%)

Таким чином, у досліджуваному періоді, що наведений у таблиці 2.7, оновлення основних засобів було відносно невеликим: 8,0% у попередньому періоді і 5,1% у звітному періоді. Вибуття основних засобів по суті було вкрай незначним. Це саме стосується компенсації вибуття основних засобів. Варто ще раз підкреслити ту обставину, що незадовільне оновлення основних засобів, особливо у звітному періоді, відбувається в умовах, коли понад третини засобів праці зношені, про що зазначалось при оцінці технічного стану основних засобів. Таке становище у недалекому майбутньому може поставити перед керівництвом складні проблеми щодо функціонування та реального виживання підприємства в умовах жорсткої конкуренції. Тому слід акцентувати увагу керівних органів підприємства на необхідності інтенсивного оновлення основних засобів, особливо активної частини.

Результати аналізу технічного стану і руху основних засобів служать інформаційною базою для перевірки виконання плану впровадження нової техніки, модернізації наявних технічних засобів, введення в дію нових об’єктів та виконання графіка ремонту основних засобів.

Для оцінки технічного стану основних засобів визначаються *коефіцієнти зносу* та *придатності*.

Коефіцієнт зносу основних засобів визначається як відношення суми зносу за весь період функціонування основних засобів до їх первісної вартості.

$$К_{зн} = \frac{Зн}{ОФ_п}, \qquad 2.15$$

де, $К_{зн}$ – коефіцієнт зносу;

$З_н$ – сума зносу об'єкта основних засобів за весь період функціонування (сума амортизаційних відрахувань від початку експлуатації основних засобів);

$ОФ_п$ – первісна вартість об'єкта основних засобів.

Коефіцієнт придатності основних засобів розраховується як відношення залишкової вартості основних засобів до їх первісної вартості. Кількісне значення цього показника можна також розрахувати, зіставивши залишкову і первісну вартість основних засобів на кінець аналізованого періоду.

$$К_{пр} = \frac{ОФ_з}{ОФ_п} = \frac{ОФ_п - З_н}{ОФ_п} = 1 - К_{зн}, \qquad 2.16$$

де, $К_{пр}$ – коефіцієнт придатності основних засобів;

$ОФ_з$ – залишкова вартість основних засобів (первісна вартість за вирахуванням суми зносу, перенесеної на вартість новоствореного продукту).

Технічний рівень виробництва залежить від строків функціонування основних фондів, в першу чергу машин та обладнання. Аналіз вікового складу виробничого обладнання передбачає його групування по таких інтервалах: до 5 років, від 5 до 10 років, від 10 до 20 років, понад 20 років.

Узагальненим показником, що характеризує віковий склад виробничого обладнання, є середній строк його експлуатації, який визначається за середньою арифметичною зваженою. Оптимальним строком експлуатації вважається термін до 7 років.

Середній вік роботи устаткування розраховують за формулою середньоарифметичної зваженої для інтервального ряду:

$$\text{Середній вік} = \frac{\sum К_і \cdot П_{ві}}{100} \text{ або } \frac{\sum К_і \cdot П_і}{\sum П_і}, \qquad 2.17$$

де, $К_і$ – середина вікового інтервалу;

$П_{ві}$ – питома вага кожної вікової групи;

$П_і$ – кількість одиниць устаткування кожної групи.

Зазначені коефіцієнти визначаються на підставі моментних показників, тобто на певний період. Тому вони обчислюються на початок і кінець досліджуваного періоду. Цілком зрозуміло, що чим нижчий коефіцієнт зносу, тим кращий технічний стан основних засобів. Показники технічного стану залежать від коефіцієнтів оновлення і вибуття: чим більше коефіцієнт вибуття наближається до коефіцієнта оновлення, тим нижчий рівень зносу і кращий технічний стан основних засобів.

4. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами

Узагальнюючими показниками забезпеченості підприємства основними виробничими фондами є *фондоозброєність праці* та *технічна озброєність праці*.

Забезпеченість підприємства основними засобами можна аналізувати по окремих групах, співставляючи фактичну наявність засобів праці з плановою потребою в них. Узагальненими показниками забезпеченості основними засобами є фондоозброєність і технічна озброєність. Вони характеризують відповідно розмір усіх основних засобів та їх активної частини в розрахунку на одного працівника. Показники технічної озброєності та фондоозброєності можна розрахувати по відношенню до чисельності робітників в найбільшу зміну.

Фондоозброєність праці розраховується як відношення середньої вартості основних виробничих засобів основного виду діяльності до кількості робітників у найбільшу зміну або до їх середньоспискової чисельності [27].

$$Ф_{оз} = \frac{\overline{ОЗ}}{\overline{Ч}}, \qquad 2.18$$

де, $\overline{ОЗ}$ – середньорічна вартість основних виробничих засобів;

$\overline{Ч}$ – середньооблікова чисельність працівників основної діяльності або робітників.

Рівень технічної озброєності праці розраховується як відношення середньої вартості активної частини основних засобів до кількості робітників у найбільш численну зміну або до їх середньоспискової чисельності [27].

$$Т_о = \frac{\overline{ОЗ_а}}{\overline{Ч}}, \qquad 2.19$$

де, $\overline{ОЗ_а}$ – середня вартість активної частини основних виробничих фондів, тис. грн.

Порівнюючи фактичні показники з планом або з фактичними торішніми показниками, визначають темпи і напрямки зростання цих показників. Темпи зростання фондоозброєності та технічної озброєності порівнюють із темпами зростання продуктивності праці.

Приклад загального аналізу показників озброєності праці основними засобами наведений в таблиці 2.8, який свідчить про те, що у звітному періоді показники озброєності праці основними фондами збільшились. Але зростання цих показників не призвело до покращення кінцевих результатів діяльності підприємства, тому можна зробити висновки про неефективне використання основних засобів.

Таблиця 2.8

Загальний аналіз показників озброєності праці основними виробничими фондами

№ п/п	Показники	Факт попереднього року	Звітний рік		Абсолютне відхилення факту звітного року від		Факт звітного року у % до	
			план	факт	факту попередн-нього року	плану	факту попередн-нього року	плану
1	Середньорічна вартість ОВФ, тис. грн. в т. ч. активної частини ОВФ	2052,1 1098,6	2043,6 1093,4	2028,9 1086,9	– 21,2 – 11,7	– 14,7 – 6,5	99,0 98,9	99,3 99,4
2	Середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу (ПВП), осіб в т. ч. робочих	394 282	388 280	363 262	– 31 – 20	– 25 – 18	92,1 92,9	93,6 93,6
3	Фондоозброєність праці, тис. грн./особу 1-го працівника ПВП 1-го робочого	5,203 7,270	5,267 7,299	5,589 7,744	0,386 0,474	0,322 0,445	107,4 106,5	106,1 106,1
4	Технічна озброєність праці, тис. грн./особу 1-го працівника ПВП 1-го робочого	2,788 3,896	2,818 3,905	2,994 4,148	0,206 0,252	0,176 0,243	107,4 106,5	106,2 106,2

Крім цих показників, розраховується також рівень ***електроозброєності праці*** як відношення спожитої на виробничі потреби електроенергії до кількості робітників у найбільшу зміну або до їх середньооблікової чисельності.

Порівнюючи ці показники в динаміці, визначають темпи і напрями зміни цих показників. Розглянемо на прикладі таблиці 2.9 аналіз озброєності праці підприємства.

Таблиця 2.9

Аналіз озброєності праці

Показник	Попередній період	Звітний період	Відхилення
1. Фондоозброєність праці, тис. грн. / особу	32,1	33,0	+0,9
2. Технічна озброєність праці, тис. грн. / особу	17,4	18,0	+0,6
3. Електроозброєність праці, тис. кВт-год. / особу	6,2	7,2	+1,0
4. Середня продуктивність праці одного робітника, тис. грн.	56,8	67,5	10,7

Дані таблиці 2.9 свідчать про зростання озброєності праці у звітному періоді у порівнянні з попереднім. Як позитивний момент слід відзначити, що продуктивність праці зростає більш високими темпами – 18,8%, у порівнянні з ростом озброєності праці.

В процесі аналізу здійснюється оцінка впливу факторів на рівень фондоозброєності і технічної озброєності праці з використанням методу ланцюгових підстановок.

Вплив зміни середньої вартості основних фондів на рівень фондоозброєності праці (при порівнянні фактичних і планових даних) визначається за формулою:

$$\Delta ФО_{\overline{Ф}} = \frac{\overline{Ф_ф}}{\overline{Ч_{пл}}} - \frac{\overline{Ф_{пл}}}{\overline{Ч_{пл}}}, \qquad 2.20$$

де, $\Delta ФО_{\overline{Ф}}$ – вплив зміни середньої вартості основних фондів;

$\overline{Ф}_ф$, $\overline{Ф}_{пл}$ – фактична, планова середня вартість основних виробничих фондів;

$Ч_{пл}$ – планова чисельність промислово-виробничого персоналу або робочих.

Оцінка впливу зміни чисельності працівників на показник фондоозброєності праці визначається так:

$$\Delta ФО_{\overline{ч}} = \frac{\overline{Ф_ф}}{\overline{Ч_ф}} - \frac{\overline{Ф_ф}}{\overline{Ч_{пл}}}, \qquad 2.21$$

де, $\Delta ФО_{\overline{ч}}$ – вплив зміни чисельності працівників на показник фондоозброєності;

$Ч_ф$ – фактична чисельність промислово-виробничого персоналу або робочих.

Отже, фондоозброєність це показник, що характеризує оснащеність працівників підприємств сфери матеріального виробництва основними виробничими фондами (засобами).

4. Аналіз ефективності використання основних засобів

Ефективність використання основних виробничих фондів характеризується рядом показників, які поділяються на загальні та часткові.

Ефективність використання основних засобів характеризується такими основними показниками [31]**:**

- *фондовіддачею*, як відношенням обсягу продукції до вартості основних засобів;
- *фондомісткістю*, як відношенням вартості основних засобів до обсягу продукції;
- *рентабельністю основних засобів*, як відношенням валового прибутку до вартості основних засобів;
- *капіталовіддачею*, як відношенням чистого доходу до вартості основних засобів;
- *показниками використання площ підприємства*;
- *показниками зняття продукції з одного квадратного метра площі*;
- *коефіцієнтом використання виробничої потужності*.

Одним із основних показників ефективності використання основних засобів є ***фондовіддача,*** яка показує вартість виготовленої продукції в розрахунку на одну гривню авансовану в основні засоби.

Може бути порахована *загальна фондовіддача* і *фондовіддача активної частини основних засобів*. *Взаємозв'язок між загальною фондовіддачею і фондовіддачею активної частини основних засобів можна представити так*:

$$ФВ=ПВ \times ФВ_а, \qquad 2.22$$

Де ПВ – питома вага активної частини основних засобів у загальній їх вартості;

$ФВ_а$ – фондовіддача активної частини основних засобів.

Фондовіддача ($Ф_в$) – це відношення товарної (валової) продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів підприємства [27]:

$$Ф_в = \frac{ТП}{СВОФ}, \qquad 2.23$$

де ТП – обсяг товарної (валової) продукції підприємства за звітний період;

СВОФ – середньорічна вартість основних виробничих фондів за цей же період.

Цей показник показує, скільки вироблено продукції в розрахунку на 1 грн. вартості основних виробничих фондів.

Фондомісткість (Фм) – показник, обернений до фондовіддачі. Він характеризує вартість основних виробничих фондів, яка припадає на одиницю вартості продукції (валової, товарної) [27]:

$$Ф_м = \frac{СВОФ}{ТП}, \qquad 2.24$$

Щоб охарактеризувати використання окремих частин основних засобів, величину $Ф_м$ у формулі відповідно змінюють (наприклад, на вартість активної частини основних засобів).

Часткові показники застосовують для характеристики використання окремих видів машин, обладнання, виробничої площі (серійний випуск продукції в натуральному виразі на одиницю обладнання за зміну, випуск продукції на 1 $м^2$ виробничої площі та ін.).

Результат виробничої діяльності підприємства можна визначити за допомогою різних показників. Вибір чисельника показника фондовіддачі залежить від конкретно поставленої цілі.

Фондовіддачу розраховують або у вартісних або в натуральних (тонни, метри, штуки і т.д.) вимірниках.

Натуральні вимірники фондовіддачі мають обмежене використання, і їх розраховують на підприємствах, цехах і дільницях, які виробляють один вид продукції; трудові вимірники застосовуються в цехах і на дільницях, де випускають кілька видів продукції.

Якщо в розрахунку фондовіддачі обсяг виробництва продукції виразити через добуток чисельності працівників $Т_і$ продуктивності їхньої праці П, а вартість основних засобів – через добуток чисельності Т і фондоозброєності праці за однозмінної роботи $Ф_з$, то матимемо відношення:

$$ФВ = ТП : ТФ_з = П : Ф_з, \qquad 2.25$$

Отже, *фондовіддача основних засобів прямо пропорційно залежить від продуктивності праці і обернено пропорційно – від її фондоозброєності.*

Для підвищення фондовіддачі необхідно, щоб темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання її фондоозброєності.

У процесі аналізу вивчається динаміка показників виконання плану, проводяться міжгосподарські порівняння. Показник фондовіддачі визначається для всіх основних засобів виробничого призначення та для активної їх частини (машини і обладнання). Вихідні дані для розрахунку фондовіддачі приводять до порівнянного вигляду. Обсяг продукції коригують на зміну оптових цін і структурних зрушень, а вартість основних засобів – на їхню переоцінку.

Якщо план підприємства містить планово-розрахункові параметри кількісних і якісних характеристик використання основних виробничих засобів (у тому числі розрахунки фонду верстато-годин експлуатації і простоїв на профілактичних оглядах, поточних, серійних і капітальних ремонтах, коефіцієнта змінності роботи) то виконується факторний аналіз стосовно додержання цих планових параметрів і їхнього впливу на кінцевий результат – фондовіддачу основних виробничих засобів.

Фондовіддача є одним із основних факторів, які визначають обсяг продукції підприємства, тому необхідно детально проаналізувати, які фактори, у свою чергу, впливають на неї. Треба мати на увазі, що показник фондовіддачі складний, на нього впливає безліч факторів, значна частина їх між собою пов’язана (наприклад, трудомісткість продукції і виробіток продукції за одиницю часу роботи устаткування, додержання нормативних термінів перебування устаткування в ремонтах і на техобслуговуванні, коефіцієнт змінності роботи устаткування).

Крім фондовіддачі для оцінки ступеня ефективності використання основних засобів використовуються інші показники, зокрема, *знімання продукції з 1м^2 виробничої площі*. До виробничої площі включається площа, на якій розміщене технологічне устаткування і площі, відведені під проходи і проміжні склади. За рахунок раціонального використання виробничих площ підприємства, росту обсягу продукції з одного квадратного метра площі можна отримати більш ефективну господарську діяльність. Розрізняють наступні категорії площ підприємства:

- наявна – загальна площа, яку має підприємство;
- виробнича – площа, на якій безпосередньо здійснюється виробничий процес;
- площа зайнята під устаткуванням торговими рядами.

Прогресивною зміною в структурі площ підприємства треба рахувати ріст частки виробничих площ, а в них – площ зайнятих під устаткуванням. Цей ріст свідчить про підвищення ефективності виробництва і збільшення випуску продукції на одиницю вартості основних засобів, з одного квадратного метра площі підприємства. Поділивши обсяг продукції на площу, зайняту під устаткування, виробничу площу, наявну, розраховують показники *зняття продукції з одного квадратного метра цих площ*.

Рентабельність основних виробничих фондів ($Р_{осн.ф.}$) – це відношення балансового прибутку до середньорічної вартості основних фондів [27]:

$$Р_{осн.ф} = \frac{П}{СВОФ}, \qquad 2.26$$

де П – балансовий прибуток за звітний період.

Цей показник показує, скільки прибутку отримало підприємство в розрахунку на 1 грн. основних виробничих фондів.

Аналіз узагальнюючих показників ефективності використання основних виробничих фондів проводиться методом порівняння фактичного їх рівня за звітний період з аналогічними показниками минулих періодів (плановими показниками), вивчається динаміка за кілька років, рівень виконання плану, виявляється вплив факторів на відхилення з фондовіддачі, резерви підвищення ефективності використання основних виробничих фондів і вплив зміни вартості фондів та ефективності їх використання на відхилення за обсягом продукції. Підвищення ефективності використання устаткування досягається екстенсивним шляхом (за використаним часом) та інтенсивним шляхом (за потужністю).

Розрахунок і оцінка показників ефективності використання основних засобів відображені в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Оцінка показників ефективності використання основних засобів

Показник	Попередній період	Звітний період	Відхилення
1. Обсяг продукції, тис. грн.	88123	87160	-963,0
2. Середня вартість основних засобів, тис. грн.	4100,2	4350,6	250,4
2.1 В т.ч. активної частини, тис. грн.	2050,1	2262,3	-212,2
3.Валовий прибуток, тис.грн.	975,6	1000,5	214,9
4. Чистий дохід, тис.грн.	1953,2	2020,6	67,4
5.Фондовіддача основних засобів, грн.	21,49	20,03	-1,46
6. Фондовіддача активної частини основних засобів, грн.	42,98	38,53	-4,45
7. Рентабельність основних засобів	0,238	0,230	-0,008
8. Капіталовіддача основних засобів (ряд 4/ряд 2)	0,476	0,464	-0,012

Приведені в таблиці дані свідчать про те, що ефективність використання основних засобів є достатньо високою. Це підтверджується абсолютними значеннями показників фондовіддачі, рентабельності та капіталовіддачі основних засобів.

Однак у звітному періоді відбувається наростання негативної тенденції: ефективність використання основних засобів погіршується. Фондовіддача основних засобів знизилася на 1,46 грн. Це стало результатом впливу різних факторів.

Фондовіддача є одним із основних факторів, які визначають обсяг продукції підприємства, тому необхідно детально проаналізувати, які фактори, у свою чергу, впливають на неї. Треба мати на увазі, що показник фондовіддачі складний, на нього впливає безліч факторів, значна частина їх між собою пов’язана. Класифікація таких факторів наведена в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Класифікація факторів, що впливають на фондовіддачу

Перелік факторів	Склад факторів
Інтенсивні	1. Підвищення продуктивності обладнання. 2. Впровадження нової, більш ефективної техніки. Впровадження прогресивної технології. 3. Поліпшення організації та управління виробництвом. 4. Модернізація діючого обладнання. 5. Покращення використання часу роботи обладнання. 6. Скорочення цілозмінних простоїв. 7. Ліквідація внутрішньозмінних простоїв. 8. Підвищення коефіцієнта змінності. 9. Скорочення часу плановопопереджувального ремонту.
Екстенсивні	Зміна кількості одиниць працюючого технологічного обладнання.
Структурні	1. Зміна структури продукції. 2. Зміна питомої ваги активної частини основних фондів. 3. Зміна питомої ваги основних фондів соціального та екологічного призначення.

Соціальні	1. Підвищення кваліфікації і соціального цензу робітників. 2. Поліпшення виробничої санітарії. 3. Поліпшення охорони праці. 4. Покращення житловокомунальних умов тощо.
Територіальні	Зміна складу та вартості фондів залежно від природно-кліматичних умов.
Інші	Зміна вартості основних фондів та одиниці потужності при зміні або модернізації обладнання тощо.

Як бачимо, на рівень фондовіддачі впливають багато факторів, тому можна використовувати різні факторні моделі аналізу цього показника.

Вплив обсягу виробництва в натуральному виразі (*Δfв*) визначається за формулою:

$$\Delta fв = \frac{Вф \times Цпл}{\overline{Фпл}} - \frac{Впл \times Цпл}{\overline{Фпл}}, \qquad 2.27$$

вплив зміни ***середньої вартості основних виробничих фондів*** (*Δfф*):

$$\Delta fф = \frac{Вф \times Цпл}{\overline{Фф}} - \frac{Вф \times Цпл}{\overline{Фпл}}, \qquad 2.28$$

Обсяг виробництва і середня вартість основних виробничих фондів відносяться до кількісних показників, ціна продукції — це якісний показник, тому ***вплив фактору зміни ціни на фондовіддачу*** (*Δfц*) розраховується в останню чергу.

$$\Delta fц = \frac{Вф \times Цф}{\overline{Фф}} - \frac{Вф \times Цпл}{\overline{Фф}}, \qquad 2.29$$

де *Вф, Впл* – фактичний, плановий обсяг виробництва, нат. од.;

Цф, Цпл – фактична, планова ціна продукції, грн.;

$\overline{Фф}$, $\overline{Фпл}$ – фактична, планова середня вартість ОВФ, грн.

Проведемо розрахунок впливу факторів на зміну фондовіддачі на основі даних таблиці 2.4 (порівнюються планові і фактичні дані звітного року).

За допомогою методу абсолютних різниць визначимо вплив зміни структури основних засобів та ефективності використання активної частини на зниження загальної фондовіддачі.

Розрахунок 1. Зміна фондовіддачі за рахунок зміни питомої ваги активної частини основних засобів:

$\Delta ФВпв$= 42,98×(0,52 – 0,50) = 0,86 грн.

Розрахунок 2. Зміна фондовіддачі за рахунок зміни фондовіддачі активної частини основних засобів:

$\Delta ФВфв.акт$= 0,52×(38,53 – 42,98) = - 2,32 грн.

Перевірка розрахунку: 0,86 – 2,32 = - 1,46 грн.

За рахунок покращення структури основних засобів загальна фондовіддача зросла проти плану на 0,86 грн. Однак за рахунок погіршення ефективності використання машин і обладнання фондовіддача всіх основних засобів знизилася на 2,32 грн. За рахунок сукупного впливу названих факторів загальне зниження фондовіддачі склало 1,46 грн.

Так, кожна гривня, вкладена в основні засоби принесла підприємству продукції на суму 20,03 грн., а обсяг продажу на одну гривню основних засобів становить 0,464 грн.

Фондовіддача багато в чому залежить від досягнутого рівня продуктивності праці і його фондоозброєності. Оптимальне співвідношення темпів їхнього росту – обов'язкова умова підвищення ефективності використання основних фондів.

Динаміка продуктивності праці, фондоозброєності і фондовіддачі – процеси, залежні один від одного, тому усі фактори, що впливають на продуктивність праці, одночасно впливають і на фондовіддачу. Єдність цих показників може бути продемонстрована за допомогою наступної формули:

$$f = \frac{\text{ПП}}{\text{ФО}}, \qquad 2.30$$

де ПП – продуктивність праці;

ФО – фондоозброєність праці.

У ході аналізу необхідно вивчати співвідношення темпів росту цих показників у динаміці. На основі цих даних робити висновки про характер розвитку підприємства і рівень використання ресурсів. Якщо темпи росту продуктивності праці випереджають темпи росту фондоозброєності праці, то це веде до підвищення фондовіддачі, що характерно для виробництва, яке інтенсивно розвивається. Перевищення темпів росту фондоозброєності над темпами росту продуктивності праці знижує фондовіддачу, що типово для екстенсивного шляху розвитку.

За результатами аналізу забезпеченості підприємства основними фондами й ефективності їхнього використання повинні бути розроблені конкретні заходи, спрямовані на поліпшення структури основних фондів на окремих ділянках виробництва за рахунок введення в експлуатацію більш прогресивної техніки, поліпшення використання наявного парку устаткування, підвищення фондовіддачі.

6. Аналіз використання технологічного обладнання

Для аналізу кількості робочих машин, які має в своєму розпорядженні підприємство протягом певного періоду, недостатньо відомостей про кількість устаткування на окремі дати, оскільки надходження і вибуття машин відбувається нерівномірно. Для цього необхідні дані про середньооблікову кількість одиниць устаткування. Зазвичай середнє арифметичне обчислюється за даними про кількість машин на перше і останнє числа періоду.

Середньооблікову кількість парку машин слід розраховувати на підставі даних про облікову кількість парку за кожен день періоду за формулою:

$$\bar{\text{С}} = \frac{\sum \text{С}}{n_{\text{д}}}, \qquad 2.31$$

де, С – облікова кількість машин;

$n_{\text{д}}$ – кількість днів у періоді.

Щоб оцінити виробничі можливості підприємства, потрібно знати не тільки кількість наявного устаткування, а й потужність (продуктивність) робочих машин.

Розрізняють *потенційну* і *фактичну* потужність виробничого устаткування. ***Потенційна потужність*** машини дорівнює граничному навантаженню, з яким вона може працювати тривалий час без збитків для себе. ***Фактична потужність*** вимірюється продукцією, фактично виробленою за одиницю часу.

Виробниче устаткування розрізняють не тільки за його зв'язком з технологічним процесом і конструктивними особливостями, а і за характером виконуваної роботи: у деяких випадках на одних і тих же верстатах виконуються різні операції і виготовляється різна продукція. Тому вивчення продуктивності робочих машин в одиницях продукції, яка виробляється, є складнішим, ніж силових машин (двигунів), кінцевий результат яких – вироблена або трансформована енергія одного і того ж вигляду (електрична, механічна, теплова). У машинобудівній промисловості разом з вимірюванням потужності виробничого устаткування в одиницях однорідної продукції, що виробляється ними, для універсальних машин, що виробляють різнорідні вироби, застосовують зведення різновимірної продукції за умовними показниками (нормами) витрат енергії.

В окремих галузях промисловості потужність виробничого устаткування може визначатися за кількістю робочих знарядь машини або за розмірами її робочих елементів. Так, потужність прядильних машин виражається кількістю веретен, потужність мартенівських печей – площею череня (у $м^2$). Потужність парового молота вимірюється не тільки кількістю ударів за одиницю часу, а і масою частин, що падають.

Робоча потужність устаткування залежить не лише від його конструктивної досконалості, а й від стану машин.

Деяке уявлення про стан виробничого устаткування можна одержати на підставі даних про ***середній вік парку машин,*** який обчислюється за формулою середнього арифметичного зваженого:

$$\bar{x} = \frac{\sum xf}{\sum f}, \qquad 2.32$$

де, x – вік устаткування, років;

f – кількість одиниць устаткування певної вікової групи.

Вік устаткування можна визначити двояко: з моменту виготовлення машини («фізичний») або з моменту її встановлення (монтажу) на певному підприємстві.

Вдалим показником стану машин є клас точності. Якщо верстат за паспортом має другий клас точності, а фактично може належати тільки до четвертого класу, то ця розбіжність є характеристикою фізичного зносу певного виду устаткування.

На практиці застосовують таке групування виробничого устаткування за його технічним станом:

- нове, що не було в експлуатації, устаткування;
- справне або таке, що вимагає поточного ремонту;
- таке, що вимагає середнього або капітального ремонту;
- непридатне устаткування, що підлягає списанню.

У межах перших трьох груп виділяється устаткування, що підлягає модернізації.

До нового устаткування належатимуть машини, що не були в експлуатації. Проте, характеризуючи стан парку машин, необхідно мати на увазі, що й устаткування, яке не експлуатувалося, може застаріти і стати непридатним для використання.

На відміну від капітального ремонту, що підтримує виробниче устаткування в робочому стані і поновлює зменшену в результаті фізичного зносу первинну вартість, модернізація устаткування збільшує його вартість і є однією з форм розширеного відтворення основних виробничих фондів.

Для оцінки повноти використання устаткування визначають коефіцієнт використання наявного устаткування та коефіцієнт використання встановленого устаткування.

Коефіцієнт використання наявного устаткування розраховується за формулою:

$$К_н = \frac{\text{Кількість діючого обладнання}}{\text{Кількість наявного обладнання}}, \quad 2.33$$

Коефіцієнт використання встановленого устаткування:

$$К_в = \frac{\text{Кількість діючого обладнання}}{\text{Кількість встановленого обладнання}}, \quad 2.34$$

Виробниче устаткування на підприємстві поділяють на наявне, встановлене і діюче.

Наявне – те, що є у підприємства незалежно від того, де воно знаходиться і в якому стані; встановлене, змонтоване і готове до роботи; діюче – фактично працююче. В аналізі визначають коефіцієнти участі у виробництві різних груп устаткування. Відношенням діючого устаткування до наявного і встановленого розраховують коефіцієнти використання відповідно наявного і встановленого устаткування.

Введення в дію невстановленого устаткування є резервом росту фондовіддачі і обсягу товарної продукції.

Якщо помножити вартість невстановленого устаткування на плановий рівень фондовіддачі устаткування то отримаємо величину додаткового випуску продукції, а поділивши отриману суму на планову вартість активної частини основних засобів – резерв росту фондовіддачі.

Для більш детальної характеристики ефективності використання основних фондів та виявлення резервів доцільно проаналізувати використання виробничого устаткування, оскільки це важливий чинник зміни фондовіддачі.

Підвищення ефективності використання устаткування забезпечується двома шляхами: інтенсивним (за потужністю) та екстенсивним (за кількістю устаткування і часом роботи).

При проведенні аналізу інтенсивного використання устаткування обчислюють коефіцієнт інтенсивного його завантаження. Під інтенсивним завантаженням устаткування розуміють випуск продукції за одиницю часу в середньому на 1 машину (машино-години), тобто його продуктивність.

Коефіцієнт інтенсивного використання устаткування обчислюють як відношення фактичного випуску продукції за одну машино-годину ($СВ_ф$) до планового ($СВ_п$):

$$К_{інт} = \frac{СВ_ф}{СВ_п}, \qquad 2.35$$

Оцінка екстенсивного використання устаткування передбачає аналіз повноти його використання за часом (тривалості роботи). Розглядають баланс часу роботи устаткування, який включає такі фонди часу: календарний, режимний, можливий, плановий і фактичний.

Календарний фонд часу – це максимально можливий фонд часу роботи устаткування (кількість машино-годин за умови неперервної цілодобової роботи всього устаткування). *Він обчислюється* як добуток кількості календарних днів у звітному періоді на 24 год. і на кількість одиниць установленого устаткування [21].

Календарний фонд часу поділяється на *режимний* і *позарежимний*. ***Режимний фонд часу*** знаходиться множенням кількості одиниць установленого устаткування на кількість робочих днів в аналізованому періоді і на тривалість робочого дня в годинах (з урахуванням коефіцієнта змінності). ***Позарежимний час*** включає вихідні та святкові дні, час невиробничих змін, міжзмінні та обідні перерви.

Можливий фонд часу дорівнює режиму за вирахуванням часу на ремонт устаткування.

Плановий фонд – це час, протягом якого устаткування повинно працювати за планом, тобто час, необхідний для виконання плану з виробництва продукції. Він включає кількість годин, які підлягають відпрацюванню, за вирахуванням планових зупинок устаткування (ремонт, резерв) [21].

Плановий фонд відрізняється від режимного кількістю планових витрат робочого часу (планові простої в ремонті, і інші планові витрати робочого часу).

Фактично використаний фонд часу роботи устаткування – це час, дійсно затрачений на випуск продукції, тобто кількість фактично відпрацьованих машино-годин, включає час на виконання допоміжних і підготовчо-заключних операцій. Фактичний фонд менший від планового на величину понадпланових простоїв: цілодобових, цілозмінних і внутрішньозмінних.

Таким чином, порівняння календарного і режимного фондів робочого часу дозволяє встановити можливість кращого використання устаткування за рахунок підвищення коефіцієнта змінності, а режимного і планового – за рахунок кращого використання устаткування шляхом скорочення витрат часу

на ремонт у робочий час. Порівняння фактичного і планового календарних фондів часу дозволяє встановити ступінь виконання плану з уведення устаткування в експлуатацію за кількістю і термінами.

У ході аналізу використання устаткування за часом його роботи обчислюють ***коефіцієнт екстенсивного використання устаткування*** як відношення фактичної кількості відпрацьованих машино-годин ($Ч_ф$) до планової ($Ч_п$):

$$К_{екс} = \frac{Ч_ф}{Ч_п}, \quad 2.36$$

Екстенсивне використання устаткування характеризується також і ***коефіцієнтом змінності*** ($К_{зм}$), який визначається як відношення відпрацьованих машино-змін за добу, тобто кількість одиниць устаткування, яке працювало в першу, в другу, та третю зміни ($М_{зм.}$), до загальної кількості встановленого устаткування ($У_{вст.}$), включаючи резервне устаткування та устаткування, яке в плановому ремонті:

$$К_{зм} = \frac{М_{зм}}{У_{вст}}, \quad 2.37$$

Аналіз передбачає визначення та оцінку впливу екстенсивних та інтенсивних факторів на відхилення за обсягом продукції.

Кожен з цих показників не дає комплексної характеристики рівня використання устаткування. Щоб виявити можливості збільшення випуску продукції, розглянуті показники використання устаткування за кількістю, часом та інтенсивністю необхідно звести до єдиного показника, яким є ***коефіцієнт інтегрального завантаження***. Його визначають шляхом множення коефіцієнтів екстенсивного та інтенсивного використання устаткування.

Відхилення фактичного календарного фонду часу від планового щодо всього основного технологічного обладнання або щодо окремих його груп показує ***зміну кількості одиниць обладнання***, а відхилення річного фактичного фонду часу роботи обладнання від планового є наслідком ***зміни витрат часу на технічні й технологічні зупинки і наявності простоїв з організаційно-технічних причин***. Рівень використання обладнання за часом характеризується системою ***коефіцієнтів екстенсивного завантаження обладнання***, що їх розраховують як відношення фактично відпрацьованого фонду часу до загального фонду часу (календарного, режимного, планового), тобто:

$$К_к = Т_ф : Т_к, \quad .38$$

$$К_р = Т_ф : Т_р, \quad 2.39$$

$$К_п = Т_ф : Т_п, \quad 2.40$$

де, $К_к$, $К_р$, $К_п$ – коефіцієнти використання відповідно календарного, режимного і планового часу, машино-годин;

$Т_к$, $Т_р$, $Т_п$ – календарний, режимний і плановий фонди часу, машино-годин;

$Т_ф$ – час фактичної роботи обладнання, машино-годин.

Розгляд коефіцієнтів використання обладнання в цілому і за групами обладнання в динаміці за кілька звітних періодів дасть можливість встановити тенденцію підвищення (зниження) коефіцієнтів використання обладнання в часі.

Величина режимного фонду часу залежить від коефіцієнта змінності обладнання, який показує, скільки змін у середньому щодня працює кожна одиниця обладнання.

Коефіцієнт змінності розраховується за робочу добу, місяць, квартал або рік щодо дільниці, цеху, підприємства, як відношення загальної кількості відпрацьованих машино-змін до кількості машино-днів, відпрацьованих обладнанням, або як відношення кількості відпрацьованих за період аналізу годин одиницею обладнання до тривалості однієї зміни, помноженої на кількість діб роботи за той самий період [15].

Приклад аналізу використання обладнання в часі наведено в таблиці 2.12. Дані таблиці 2.12 показують, що середній час роботи одного верстата (кількість годин) у звітному періоді є вищим за минулий період на 150 годин (2880 – 2730), але через зменшення середньої тривалості зміни коефіцієнт змінності знизився на 0,12. Середня тривалість роботи верстата за зміну збільшилась на 0,2 години.

Таблиця 2.12

Аналіз використання обладнання за часом на підприємстві (цех, дільниця)

№	Показник	За минулий період	За звітний період	Відхилення (±)
1	Календарний фонд часу верстатів, що працюють, верстато-днів	20805	21900	+1095
2	Середньорічна кількість верстатів, що працюють, од. (ряд. 1 : 365)	57	60	+3
3	Фактично відпрацьовано днів	11970	13824	+1854
4	Фактично відпрацьовано змін	22230	2400	+1770
5	Фактично відпрацьовано годин	155610	172800	+17190
6	Середня кількість днів роботи за звітний період (ряд. 3 : ряд. 2)	210	230,4	+20,4
7	Середня кількість змін роботи за період (ряд. 4 : ряд. 2)	390	400	+10
8	Середня кількість годин роботи за період (ряд. 5 : ряд. 2)	2730	2880	+150
9	Середня тривалість роботи за день, год. (ряд. 5 : ряд. 3)	13	12,5	-0,5
10	Середня тривалість зміни, год. (ряд. 5 : ряд. 4)	7	7,2	+0,2
11	Коефіцієнт змінності (ряд. 4 : ряд. 3)	1,86	1,74	-0,12

Протягом звітного періоду на збільшення часу роботи верстата вплинули такі фактори:

зміна кількості днів роботи верстата за період:

$230,4 \times 1,9 \times 7 = 3064$ год.;

$3064 – 2730 = 334$ год.;

зміна кількості роботи верстата за зміну:

$230,4 \times 1,9 \times 7,2 = 3152$ год.;

$3152 – 3064 = + 88$ год.;

зміна коефіцієнта змінності:

$2880 – 3152 = –272$ год.

На використання обладнання за потужністю впливають: технічний стан, якість інструменту і технічного оснащення, якість сировини та матеріалів, кваліфікація кадрів, складність технології, зміна номенклатури продукції, рівень організації виробничого процесу, робочих місць, управління та ін.

Загальну характеристику використання обладнання за часом дає ***коефіцієнт інтегрального навантаження*** ($К_{інт}$), який визначається як добуток коефіцієнтів екстенсивного ($К_е$) та інтенсивного ($К_і$) навантажень:

$$К_{інт} = К_і \cdot К_е, \qquad 2.41$$

У процесі аналізу вивчається динаміка цих показників, виконання плану і причини змін.

Для груп однорідного обладнання розраховується ***зміна обсягу виробництва продукції*** за рахунок його кількості, екстенсивності та інтенсивності використання обладнання:

$$ВП_і = К_і \times Д_і \times К_{зм.і} \times Т_і \times ВГ_і , \qquad 2.42$$

де $К_і$ – кількість і-го обладнання;

$Д_і$ – кількість відпрацьованих днів одиницею обладнання;

$К_{зм.і}$ – коефіцієнт змінності роботи обладнання;

$Т_і$ – середня тривалість зміни;

$ВГ_і$ –виробіток продукції за одну машино-годину на і-му обладнанні.

Методика розрахунку способом ланцюгової підстановки (за даними таблиці 2.13).

$$ВП_{пл} = К_{пл} \times Д_{пл} \times К_{зм.пл} \times Т_{пл} \times ВГ_{пл} =$$
$$= 58 \times 236{,}8 \times 1{,}82 \times 7{,}4 \times 45{,}4 = 8400 \text{ тис. грн.};$$
$$ВП_{ум1} = К_ф \times Д_{пл} \times К_{зм.пл} \times Т_{пл} \times ВГ_{пл} =$$
$$= 60 * 236{,}8 * 1{,}82 * 7{,}4 * 45{,}4 = 8687 \text{ тис. грн.};$$
$$ВП_{ум2} = К_ф \times Д_ф \times К_{зм.пл} \times Т_{пл} \times ВГ_{пл} =$$
$$= 60 \times 288{,}5 \times 1{,}82 \times 7{,}4 \times 45{,}4 = 10584 \text{ тис. грн.};$$
$$ВП_{ум3} = К_ф \times Д_ф \times К_{зм.ф} \times Т_{пл} \times ВГ_{пл} =$$
$$= 60 \times 288{,}5 \times 1{,}38 \times 7{,}4 \times 45{,}4 = 8025 \text{ тис. грн.};$$
$$ВП_{ум4} = К_ф \times Д_ф \times К_{зм.ф} \times Т_ф \times ВГ_{пл} =$$
$$= 60 \times 288{,}5 \times 1{,}38 \times 7{,}2 \times 45{,}4 = 7808 \text{ тис. грн.};$$
$$ВПф = К_ф \times Д_ф \times К_{зм.ф} \times Т_ф \times ВГ_ф =$$
$$= 60 \times 288{,}5 \times 1{,}38 \times 7{,}2 \times 49{,}4 = 8500 \text{ тис. грн.}$$

Розраховуємо вплив чинників:

$$\Delta ВП_к = ВП_{ум1} – ВП_{пл.} = 8687 – 8400 = +287 \text{ тис. грн.}$$
$$\Delta ВП_д = ВП_{ум2} – ВП_{ум1} = 10584 – 8687 = +1897 \text{ тис. грн.}$$
$$\Delta ВП_к = ВП_{ум3} – ВП_{ум2} = 8025 – 10584 = –2559 \text{ тис. грн.}$$
$$\Delta ВП_т = ВП_{ум4} – ВП_{ум3} = 7808 – 8025 = –217 \text{ тис. грн.}$$
$$\Delta ВП_{ег} = ВП_ф – ВП_{ум4} = 8500 – 7808 = +692 \text{ тис. грн.}$$

Дані факторного аналізу показують, що за рахунок збільшення кількості обладнання, відпрацьованих днів виробітку продукції за одну машино-годину план з випуску товарної продукції перевиконано, а внутрішньозмінні простої обладнання і зниження коефіцієнта змінності призвели до зменшення обсягу товарної продукції на 2776 тис. грн., або на 33,0% плану. Це можна певною мірою розглядати як резерв збільшення виробництва продукції на даному підприємстві.

Завершальним етапом аналізу ефективності використання основних засобів є підготовка проектів рішень керівництва щодо збільшення випуску продукції і фондовіддачі за рахунок запровадження таких заходів:

- уведення в дію невстановленого обладнання або реалізація зайвого устаткування;
- зменшення цілоденних простоїв обладнання;
- підвищення коефіцієнта змінності через ліпшу організацію виробництва;
- скорочення внутрішньозмінних простоїв і збільшення середньої тривалості зміни;
- підвищення середньогодинного виробітку обладнання за рахунок його модернізації, інтенсивнішого використання і т. д.
- Збільшення обсягу виробництва продукції і скорочення середньорічної вартості основних виробничих засобів – це резерви зростання фондовіддачі.

Питання для самоконтролю

1. Сутність поняття основні засоби підприємства.
2. Назвіть основні інформаційні джерела для аналізу основних засобів підприємства.
3. Які існують етапи аналізу основних засобів підприємства?
4. Розкрийте поняття руху основних засобів.
5. Як розраховується коефіцієнт оновлення та вибуття основних засобів?
6. Що таке фондоозброєність праці?
7. Назвіть основні показники ефективного використання основних засобів.
8. Як розраховується коефіцієнт використання наявного устаткування?
9. Що таке календарний фонд часу?

Тестові завдання

1. Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних засобів досліджують показники:

а) продуктивності праці;
б) фондовіддачі;
в) матеріаломісткості;
г) усі відповіді вірні.

2. До екстенсивних показників роботи устаткування відносяться:

а) фондовіддача діючого устаткування;
б) середньорічна вартість устаткування;
в) коефіцієнт використання устаткування;
г) фондоозброєність праці.

3. Фондовіддача активної частини основних засобів залежить від:
а) питомої ваги активної частини в складі основних засобів підприємства;
б) обсягу випуску продукції;
в) фондоозброєності праці;
г) питомої ваги діючого устаткування в складі активної частини основних засобів підприємства.

4. Фондомісткість – це:
а) відношення середньорічної вартості основних засобів до середньооблікової чисельності робітників;
б) відношення середньорічної вартості основних засобів до вартості продукції, випущеної за певний період;
в) відношення вартості продукції за певний період до середньорічної вартості основних засобів;
г) відношення середньооблікової чисельності робітників до середньорічної вартості основних засобів.

5. Фондовіддача – це:
а) відношення середньорічної вартості основних засобів до середньооблікової чисельності робітників;
б) відношення середньорічної вартості основних засобів до вартості продукції, випущеної за певний період;
в) відношення вартості продукції за певний період до середньорічної вартості основних засобів;
г) відношення середньооблікової чисельності робітників до середньорічної вартості основних засобів.

6. Фондовіддача діючого устаткування залежить від:
а) питомої ваги активної частини в складі основних засобів підприємства;
б) обсягу випуску продукції;
в) продуктивності одиниці устаткування;
г) питомої ваги діючого устаткування в складі активної частини основних засобів підприємства.

7. Фондовіддача та фондомісткість підприємства за один період часу знаходяться між собою:
а) у прямій пропорційній залежності;
б) у зворотній пропорційній залежності;
в) між показниками існує тільки кореляційна залежність;
г) немає вірної відповіді.

8. Змонтоване та підготовлене до роботи обладнання, що знаходиться на ділянках, в цехах – це:
а) наявне обладнання;
б) встановлене обладнання;
в) діюче обладнання;
г) резервне обладнання.

9. Максимальна здатність підприємства (цеху, дільниці) випускати за певний період часу (рік, місяць, зміну, годину) продукцію певного асортименту, технічного рівня й якості – це:
а) технічна потужність підприємства;
б) виробнича потужність підприємства;
в) фактична потужність підприємства;
г) корисна потужність підприємства.

Ситуаційні завдання

Завдання 1

Визначити показник фондовіддачі в плановому та звітному періодах і виявити вплив факторів на його зміну методом ланцюгових підстановок та абсолютних різниць. За результатами аналізу зробити висновки.

Показники	Од. виміру	За планом	Фактично
Обсяг продукції	тис.грн.	620	750
Середньорічна вартість основних засобів виробничого призначення	тис.грн.	450	500

Завдання 2

Визначити показники забезпеченості основними засобами (коефіцієнт придатності, коефіцієнт зносу, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт приросту). Зробити висновки.

Первісна вартість ОЗ на початок року, тис. грн.	1256
Первісна вартість ОЗ на кінець року, тис. грн.	1289
Знос, тис. грн.	145
Вартість ОЗ, що надійшли протягом року, тис. грн.	65
Вартість ОЗ, що вибули протягом року, тис. грн.	89

Завдання 3

Розрахувати коефіцієнти оновлення, зносу, вибуття основних засобів. Зробити відповідні висновки.

Види основних фондів	Наявність на початок року, тис. грн.	Надійшло у звітному році, тис. грн.		Вибуло у звітному році, тис. грн.			Наявність на кінець року, тис. грн.
		Разом	у тому числі, введення нових	Разом	у тому числі		
					ліквідовано	передано іншим користувачам	
Разом основних фондів	3840	630	250	600	480	120	3870
у тому числі							
Промислово-виробничі фонди	2700	600	210	530	450	80	2770
Виробничі фонди інших галузей	300						300
Основні фонди невиробничою призначення	840	30	40	70	30	40	800

Завдання 4

Проаналізувати структуру та динаміку основних засобів на основі наведених даних. Зробити відповідні висновки.

Вид основних засобів	2019	Питома вага, %	2020	Питома вага, %	Абсолютне відхилення, тис. грн.	Відносне відхилення, %
Земельні ділянки , тис. грн.	250		80			
Будинки, споруди та передавальні пристрої , тис. грн.	50		30			
Машини та обладнання , тис. грн.	50		30			
Транспортні засоби , тис. грн.	256		380			
Інструменти, прилади, інвентар (меблі), тис. грн.	60		40			
Інші основні засоби , тис. грн.	8		0			
Малоцінні необоротні матеріальні активи, тис. грн.	4		3			
Інші необоротні матеріальні активи , тис. грн.	5		6			
Разом , тис. грн.						

Завдання 5

Визначити показники ефективності використання ОЗ (фондовіддача, фондоємність, фондоозброєність). Порівняти в динаміці та зробити висновки.

Показник	2019	2020
Вартість виготовленої продукції у поточному році грн.	895680	892789
Середньорічна вартість основних фондів становить, грн.	760980	776544
Чисельність працівників, чол.	120	118

Завдання 6

Проведіть аналіз вікового стану активної частки ОЗ, визначивши середній вік устаткування. Визначте вікову структуру обладнання на підприємстві.

Строк експлуатації обладнання, роки	Кількість одиниць, шт.	Питома частка, %
0-1	45	
1-3	26	
3-5	38	
5-7	17	
7-15	29	
15-20	10	
20-30	12	
Разом:		

Тема 2.3. Аналіз матеріальних ресурсів підприємства

План

1. Поняття, мета, завдання та інформаційне забезпечення аналізу матеріальних ресурсів підприємства.

2. Аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами.

3. Оцінка забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами підприємства.

Ключові слова та поняття: матеріальні ресурси, матеріальні витрати, структура, динаміка, запаси, чинники, норми, ціни, матеріаломісткість, матеріаловіддача.

1. Поняття, мета, завдання та інформаційне забезпечення аналізу матеріальних ресурсів підприємства

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» (п. 6) ***матеріальні ресурси (виробничі запаси)*** являють собою запаси предметів праці, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб, і наявність яких є необхідною умовою ритмічної роботи підприємства.

Матеріальні ресурси – це складова виробничих ресурсів, які беруть участь у процесі господарської діяльності протягом одного виробничого циклу, при цьому повністю змінюють свою форму та переносять свою вартість на витрати підприємства [44].

Матеріальні ресурси – це сукупність предметів праці, що використовуються в економіці країни у процесі виробництва матеріальних благ та послуг [51].

Матеріальні ресурси – це об’єктивно необхідні умови функціонування виробництва. Вони все більше впливають на зростання його ефективності та якість роботи. Здебільшого від рівня управління ресурсами, його координації з процесом виробництва залежать основні показники діяльності підприємств:

- виконання плану реалізації;
- зростання продуктивності праці;
- зниження собівартості продукції, прискорення оборотності оборотних засобів.

Це обумовлено такими факторами значимості матеріальних ресурсів у виробництві:

- виробничі запаси складаються в основному з сум власних оборотних засобів, тому прискорення їх оборотності – великий резерв підвищення ефективності;
- витрати на матеріальні ресурси – основна частина собівартості продукції;

- правильна організація управління матеріальними ресурсами – умова ритмічності виробництва;

- більш жорстке нормування витрат матеріальних ресурсів та лімітування вимагають посилення режиму економії.

У вирішенні питання про повноцінне забезпечення підприємства необхідними матеріальними ресурсами та ефективне їх використання, яких вимагає нормальний хід виробничого процесу, велике значення має економічний аналіз.

Мета аналізу використання матеріальних ресурсів полягає у визначенні забезпеченості підприємства всіма видами матеріальних ресурсів, пошуку резервів більш раціонального їх використання і зниження матеріаломісткості продукції, що, у свою чергу, призведе до підвищення ефективності виробництва за рахунок раціонального використання ресурсів [22].

Основні завдання аналізу забезпеченості й використання матеріальних ресурсів наступні [62]***:***

- оцінювання реальності планів матеріально-технічного постачання, ступеня виконання їх і впливу на обсяг виробництва продукції, її собівартість та інші показники;
- оцінювання рівня ефективності використання матеріальних ресурсів;
- виявлення внутрівиробничих резервів економії матеріальних ресурсів і розробка конкретних заходів із використання їх;
- підрахунок резервів економії матеріальних ресурсів;
- розроблення політики управління виробничими запасами і формування нового портфеля замовлень на матеріальні ресурси.

Джерелами інформації для аналізу матеріальних ресурсів є:

- план матеріально-технічного постачання;
- заявки;
- угоди на постачання сировини та матеріалів;
- форми статистичної звітності про наявність і використання матеріальних ресурсів та про витрати на виробництво;
- оперативні дані відділу матеріально-технічного постачання;
- відомості аналітичного бухгалтерського обліку про надходження, витрати й залишки матеріальних ресурсів;
- інші.

Більш детальна інформація щодо використання джерел при аналізі матеріальних ресурсів наведена у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Інформаційна база аналізу матеріальних ресурсів

№ з/п	Група	Джерела інформації
1	Первинні документи	Журнал обліку вантажів, що надійшли, довіреності, прибуткові ордери, акти приймання матеріалів, лімітнозабірні картки, акти-вимоги на заміну (додатковий відпуск) матеріалів, накладні-вимоги на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів, картки складською обліку матеріалів, відомості обліку залишків матеріалів на складі, матеріальні ярлики, сигнальні довідки про відхилення фактичною залишку матеріалів від встановлених норм запасу, матеріальні звіти, картки обліку малоцінних і швидкозношуваних предметів рахунки-фактури, товарно-транспортні накладні, акти закупівлі запасів, акти про брак, відомості про брак, накладні на здачу готової продукції на склад, описи-акти уцінки товарів і продукції, які залежались, і лишків запасів тощо.
2	Рахунки бухгалтерського обліку	20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 23 «Виробництво», 24 «Брак у виробництві», 25 «Напівфабрикати».
3	Облікові регістри	Журнал 5, 5А, відомість 5.1.
4	Фінансова звітність	Ф. № 1 «Баланс», ф. № 2 «Звіт про фінансові результати», ф. № 5 «Примітки до річної фінансової звітності».
5	Статистична звітність	Ф. № 5-С «Звіт про витрати на виробництво продукції (робіт, послуг)», ф. № 1-підприємництво «Звіт про основні показники діяльності підприємства», ф. № 4- МТП «Звіт про залишки і використання палива та паливо мастильних матеріалів».
6	Податкова звітність	Декларація про прибуток підприємства.
7	Інші джерела	Бізнес-план, замовлення, оперативні дані відділу технічного постачання, договори (контракти) на постачання сировини та матеріалів, планові й звітні калькуляції, дані системи норм і. нормативів витрачання матеріальних ресурсів, норм запасу, інформація маркетингових досліджень тощо.

Перераховані в таблиці джерела інформації використовуються для проведення ***ретроспективного аналізу*** використання матеріальних цінностей. ***Оперативний аналіз*** проводиться за даними первинного бухгалтерського обліку. ***Прогнозний аналіз*** виробництва та реалізації продукції застосовується при оцінці відповідних альтернативних управлінських рішень.

2. Аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами

Значне місце в організації аналітичної роботи належить визначенню змісту і послідовності окремих її етапів, оскільки результативність аналізу господарської діяльності багато в чому залежить від правильної організації. Тобто, для забезпечення ефективності аналітичної роботи її потрібно добре

продумати, спланувати й організувати. Тому аналітичний процес доцільно уявити у вигляді певної послідовності однорідних за змістом робіт, які дадуть змогу систематизувати та оптимізувати методику, зменшити трудомісткість аналітичних процедур і підвищити одержуваний ефект [28].

Для цього складається модель, за якою й проводять поетапно аналіз. Загальна модель аналізу, яка включає в себе завдання, об'єкти й етапи аналізу матеріальних ресурсів підприємства зображена на рисунку 2.4.

Рисунок 2.4 – Завдання, об'єкти й етапи аналізу матеріальних ресурсів

Також деякі автори загальну модель аналізу матеріальних ресурсів зображують ділячи етапи аналізу на окремі блоки.

На рисунку 2.5 відображено основні блоки в загальному вигляді проведення аналізу забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами та ефективності їх використання.

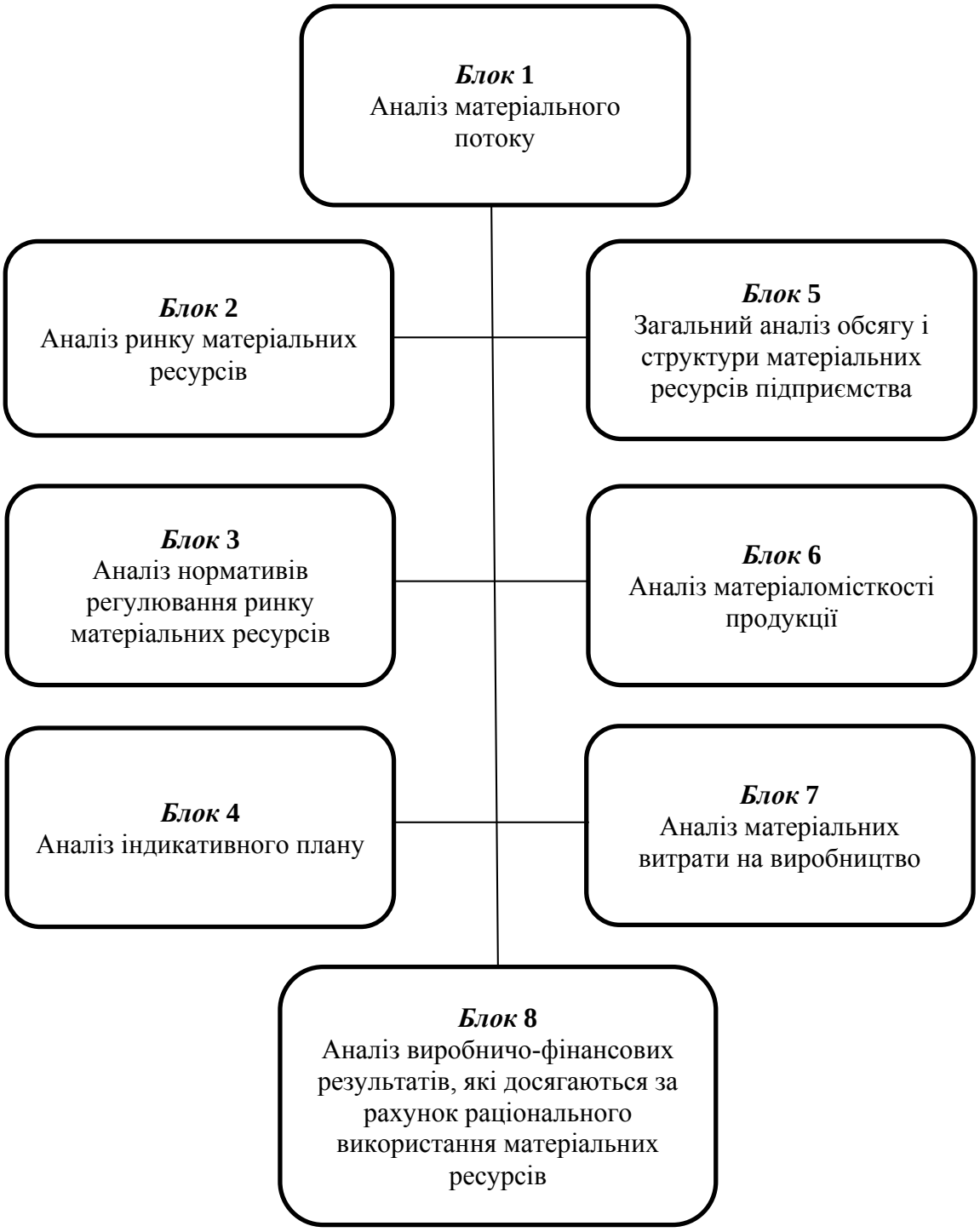

Рисунок 2.5 – Загальна модель економічного аналізу забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами та ефективності їх використання

Аналіз виробничих запасів будь-якого суб’єкта господарювання повинен здійснюватися в розрізі трьох ключових напрямів: аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами, аналіз використання виробничих запасів та аналіз впливу матеріальних ресурсів на виробничі результати підприємства.

Для того щоб достовірно визначити, наскільки підприємство забезпечене матеріальними ресурсами, необхідно:

1) вивчити порядок розрахунку й обґрунтованості договорів на поставку матеріальних ресурсів, умови поставок;

2) визначити характер виробничих матеріальних запасів і зміну їх структури;

3) перевірити обґрунтованість норм виробничих запасів і потребу в матеріальних ресурсах;

4) визначити забезпеченість матеріально-технічними ресурсами та ефективність їх використання;

5) виявити можливості зниження виробничих запасів і потреби в матеріальних ресурсах;

6) накреслити заходи щодо зниження понаднормативних і зайвих запасів матеріалів.

Розрахунок потреби у виробничих запасах важливий тому, що на його основі формується тактика організації матеріально-технічного постачання, визначаються постачальники, а також терміни й обсяги поставок. Загальну потребу підприємства в тому чи іншому виді матеріалів можна визначити за наступною формулою:

$$П_З = П_п + П_е + П_р + П_{зв} – З_0, \qquad 2.43$$

де, $П_З$ – загальна потреба;

$П_п$ – потреба у виробництві;

$П_е$ – потреба на експериментально-дослідні роботи;

$П_р$ – потреба на ремонт;

$П_{зв}$ – потреба на утворення нормативних залишків на кінець аналізованого періоду;

$З_0$ – запас на початок аналізованого періоду.

Перевіряючи розрахунки потреб, треба з’ясувати, чи враховані зміни у номенклатурі та асортименті призначеної до випуску продукції, чи враховані зміни питомих норм витрат на одиницю продукції, чи враховані заходи, спрямовані на підвищення технічного рівня виробництва, вдосконалення організації виробництва та праці. Проблема оптимізації розмірів виробничих запасів є надзвичайно актуальною. Це пов’язано з тим, що підприємства несуть значні витрати, пов’язані зі складуванням, псуванням, старінням товарно-матеріальних цінностей. Крім того, значні виробничі запаси – це «омертвіння» грошових засобів, які у них вкладені, недоотримання прибутку в результаті інших інвестиційних можливостей. Разом з тим достатньо великий запас матеріальних ресурсів рятує підприємство від зупинки виробництва чи придбання дорогих матеріалів – замінників, зберігає грошові засоби від інфляції. Більша кількість замовлень при придбанні матеріальних ресурсів, хоч і призводить до утворення великих запасів, але має зміст тоді, коли підприємство може домогтися від постачальників зниження ціни (так як великий розмір замовлень часто передбачає деякі пільги, що надаються постачальником як знижка ціни).

У ході аналізу потрібно дати оцінку вибору постачальників виробничих запасів, з'ясувати, чи врахувало підприємство при їх виборі такі фактори :

- відповідність виробничої потужності постачальників потребі підприємства у запасах;
- територіальну віддаленість постачальника;
- можливість оперативного постачання запасів;
- швидкість реакції на потреби покупця;
- репутацію постачальника тощо.

Рівномірне та синхронне надходження сировини від постачальників є основною умовою ритмічної роботи підприємства, належного задоволення потреб споживачів у продукції, укріплення позицій підприємства на ринку та формування його «доброго іміджу». Тому, у процесі оцінки портфеля договорів поставки сировини за ритмічністю необхідно визначити відповідність обсягу надходження окремих партій кожного виду сировини, встановленому договірними термінами.

Наступним кроком в аналізі ***забезпеченості підприємства виробничими запасами*** є визначенням забезпеченості ними підприємства в днях (***коефіцієнт забезпеченості*** $K_{заб}$). Даний показник розраховують шляхом ділення фактичного обсягу цього запасу у натуральному вимірнику на середньодобові витрати цього запасу в тих самих натуральних вимірниках.

Для покращення управління виробничими запасами доречно проводити загальний аналіз обсягу і структури виробничих запасів підприємства, який передбачає проведення горизонтального аналізу виробничих запасів на складі, тобто аналізу динаміки виробничих запасів за певні періоди часу, визначення абсолютних і відносних показників змін за номенклатурними позиціями та визначення тенденцій змін у часі (тренду). Крім горизонтального аналізу доцільно проводити вертикальний аналіз структури виробничих запасів підприємства та коефіцієнтний порівняльний аналіз якісного стану та руху виробничих запасів.

Таким чином, варто зауважити, що ефективна організація аналізу виробничих запасів сприяє виявленню негативних аспектів у процесах забезпечення підприємства матеріальними ресурсами та їх раціонального використання у виробничих цілях. У свою чергу це дасть змогу виявити резерви скорочення матеріальних витрат та відповідно зниження собівартості продукції.

3. Оцінка ефективності використання підприємством матеріальних ресурсів

Одним з найважливіших чинників розвитку виробництва і зниження витрат на виробництво продукції, а отже, зростання прибутку і рівня рентабельності є раціональне використання матеріальних ресурсів. Саме матеріальні ресурси становлять основу виробничих процесів, виступаючи як засобами, так і предметами праці. З урахуванням зазначеного, раціональне використання матеріальних ресурсів виступає важливим резервом підвищення ефективності господарювання підприємства в цілому.

Основними показниками ефективності використання матеріальних ресурсів є [56]:

- матеріаловіддача;
- матеріаломісткість;
- коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних затрат;
- питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції;
- коефіцієнт використання матеріалів.

Матеріаловіддача ($М_{вд}$) 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).

$$М_{від} = \frac{ПП}{М_в}, \qquad 2.44$$

де ПП – обсяг промислової продукції;

$М_в$ – матеріальні витрати.

Матеріаломісткість ($М_м$) продукції є узагальнюючим вартісним показником, визначається як співвідношення суми матеріальних витрат до вартості виготовленої продукції і показує, скільки матеріальних витрат припадає на кожну гривню виготовленої продукції. Матеріаломісткість визначає суму матеріальних витрат: зростання матеріаломісткості збільшує суму матеріальних витрат, зниження – зменшує.

$$М_М = \frac{М_в}{ПП}, \qquad 2.45$$

Коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних затрат 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: 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, обчислений виходячи із планових калькуляцій і фактичного випуску та асортименту продукції. Він показує, наскільки ощадливо використовуються матеріали в процесі виробництва, чи немає їхньої перевитрати. Якщо коефіцієнт більше 1, то перевитрата матеріальних ресурсів є на одиницю продукції і навпаки.

Найважливішим серед раніше перелічених показників вважають матеріаломісткість продукції, вона є узагальнюючим показником використання матеріальних витрат. Її аналізують за такими напрямами:

- аналіз рівня і динаміки матеріаломісткості продукції за аналізований період;
- аналіз зміни матеріаломісткості за окремими елементами (сировиномісткість, паливомісткість, тощо);
- аналіз впливу факторів на зміну матеріаломісткості продукції;
- аналіз зміни матеріаломісткості найважливіших видів продукції.

У економічній літературі і в практичній діяльності застосовуються також показники параметричної, конструктивної, технологічної, відносної, питомої матеріаломісткості, коефіцієнт використання окремих видів матеріалів.

Питома параметрична матеріаломісткість визначається як відношення матеріальних витрат на одиницю потужності, продуктивності, вантажопідйомності й вимірюється у вартісних і натуральних показниках (на 1 кВт/год., тощо) [6].

Однак індивідуальна питома та параметрична матеріаломісткість не відображають вагової характеристики виробів, тому виникає потреба у визначенні конструктивної питомої матеріаломісткості

Конструктивна питома матеріаломісткість – відношення чистої ваги виробів на одиницю технічного параметру; визначається у натуральному вираженні [6].

У таблиці 2.14 наведено порядок розрахунку окремих індивідуальних показників матеріаломісткості продукції.

Таблиця 2.14

Індивідуальні показники за матеріаломісткістю продукції

№ з/п	Показники	Алгоритм розрахунку	Позначення в алгоритмі
1	*2*	*3*	*4*
1	Сировиномісткість продукції	$М_С = \frac{М^С}{ВП}$	$М^С$ - вартість спожитих сировини і матеріалів, тис. грн.; ВП – обсяг продукції (робіт, послуг), тис. грн.
2	Металомісткість продукції	$М_{МЕТ} = \frac{М^{МЕТ}}{ВП}$	$М^{МЕТ}$- вартість спожитого металу, тис. грн.
3	Паливомісткість продукції	$М_П = \frac{М^П}{ВП}$	$М^П$- вартість спожитого палива, тис. грн.
4	Енергомісгкість продукції	$М_Е = \frac{М^Е}{ВП}$	$М^Е$- вартість спожитої енергії, тис. грн.
5	Напівфабрикатомісткість	$М_Н = \frac{М^Н}{ВП}$	$М^Н$ - вартість спожитих купованих комплектуючих виробів, напів-фабрикатів, тис. грн.
6	Питома матеріаломісткість виробу (вартісна)	$М_В^П = \frac{М_П}{Ц}$	$М_П$ - вартість всіх спожитих на виріб матеріалів, тис. грн.; Ц- ціна виробу, грн.
7	Питома матеріаломісткість виробу (натуральна або умовно-натуральна)	$М_{Н(УН)}^П = \frac{М}{ОВ}$	М- кількість витрачених матеріальних ресурсів; ОВ- кількість виробів.

8	Питома параметрична матеріаломісткість	$М^{ПП} = \frac{М}{W}$	М - вартість або кількість спожитих матеріалів; W- сумарна потужність(продуктивність, вантажопідйомність), кВт/год., л. с.
9	Питома конструктивна матеріаломісткість	$М^{ПК} = \frac{В}{Р}$	В - чиста вага виробу; Р- відповідний технічний параметр.
10	Питома відносна матеріаломісткість	$М^{ПВ} = \frac{М^{ПК}}{К}$	$М^{ПК}$- питома конструктивна матеріаломісткість у натуральному вираженні; К- коефіцієнт використання матеріалів на виріб, деталь.
11	Коефіцієнт використання матеріалів на виріб (деталь)	$К = Ч * \frac{В^{К}}{Н * В^{Ф}}$	Ч-чиста вага виробу (деталі); $В^{К}$- корисне витрачання матеріалів на виріб (деталь) у натуральному вираженні; Н- норма витрачання матеріалів на виріб (деталь); $В^{Ф}$- фактичне витрачання матеріалів на виріб.

Узагальнення вітчизняних і зарубіжних підходів до управління матеріальними ресурсами на основі інструментарію оцінки ефективності їх використання, виявлення їх переваг та недоліків дозволяє визначити в якості важливого напрямку розвитку даного інструментарію обліку показників, що відображають швидкість споживання матеріальних ресурсів у виробничому процесі, упущену вигоду в результаті неефективного використання матеріальних ресурсів, що визначають нецільове використання матеріальних ресурсів. Все це дозволить забезпечити можливість пошуку резервів підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів згідно з темпами розвитку виробничої діяльності підприємства і цільовим установкам його модернізаційного розвитку. Динаміка ефективності використання матеріалів і рівень матеріаломісткості формуються під впливом численних факторів, в основу класифікації яких покладена диференціація на зовнішні і внутрішні чинники. Основні фактори, що впливають на матеріаломісткість продукції наведені у таблиці 2.15 [20].

Таблиця 2.15

Фактори, що впливають на матеріаломісткість продукції

№ з/п	Вид фактору	Показники
1	Внутрішні	Рівень прогресивності конструкторських рішень (удосконалення конструкції, скорочення кількості деталей, виготовлення їх з легких і дешевих матеріалів), прогресивність технологічного використання матеріалів, придбаних виробів, використання відходів тощо.
2	Зовнішні	зміна ринкових цін на сировину, матеріали, паливо, енергію і на готову продукцію; невиконання постачальниками зобов'язань за строками, розмірами і номенклатурою поставок; якість сировини, яка поставляється і витрачається тощо.

Досягнення мети ефективного використання матеріальних ресурсів підприємства, пов'язане з раціоналізацією використання матеріалів, економією матеріальних ресурсів.

Основними шляхами зниження матеріаломісткості є [56]:

- структура випуску продукції;
- підвищення якості сировини та матеріалів;
- зростання продуктивності праці;
- матеріальне стимулювання економії на кожному робочому місці.

Аналіз матеріаломісткості проводиться за адитивною, кратною або мультиплікаційною факторними моделями. Побудова факторних моделей: здійснюється на підставі формули визначення матеріаломісткості, причому сама формула не може розглядатись як факторна система.

Структурно-логічна факторна модель матеріальних витрат, яка отримана за допомогою прийому розширення, відображає зміну матеріаломісткості залежно від зміни загальної матеріаломісткості продукції і зміни обсягу продукції, на які, у свою чергу, впливають фактори другого та третього рівнів.

Таким чином матеріаломісткість, як і матеріаловіддача, залежить від обсягу продукції та суми матеріальних витрат на її виробництво. У свою чергу обсяг продукції у вартісному вираженні може змінитися за рахунок кількості виготовленої продукції, її структури та рівня відпускних цін.

У підсумку загальна матеріаломісткість залежить від обсягу виробленої продукції (VВП), її структури ($ПВ_i$), витрати матеріалів на одиницю продукції ($М_i^{од}$), цін на матеріальні ресурси ($ЦМ_i$) і відпускних цін на продукцію ($ЦП_i$).

Факторну модель матеріаломісткості можна сформувати таким чином:

$$М_м = \frac{МВ}{ВП} = \frac{\sum(VВП_{заг} \times ПВ_i \times М_i^{од} \times ЦМ_i)}{\sum(VВП_{заг} \times ПВ_i \times ЦП_i)}. \quad 2.46$$

Вплив факторів першого порядку на матеріаловіддачу або матеріаломісткість можна визначити методом ланцюгової підстановки, використовуючи дані таблиці 2.14.

Таблиця 2.16

Дані для аналізу матеріаломісткості продукції

Показник	Алгоритм розрахунку	Сума, тис. грн
1. Витрати матеріалів на виробництво продукції: а) базового періоду	$\sum(VВП_{i0} \times М_{i0}^{од} \times ЦМ_{i0})$	32 152
б) базового періоду, перерахованого на випуск продукції звітного періоду при збереженні її базової структури	$МВ_0 \times \frac{ВП_1}{ВП_0}$	32 345
в) за базовими нормами і цінами на випуск продукції звітного періоду	$\sum(VВП_{i1} \times М_{i0}^{од} \times ЦМ_{i0})$	34 584
г) звітного періоду за базовими цінами	$\sum(VВП_{i1} \times М_{i1}^{од} \times ЦМ_{i0})$	35 938
д) звітного періоду	$\sum(VВП_{i1} \times М_{i1}^{од} \times ЦМ_{i1})$	36 235

2. Вартість випущеної продукції: а) базового періоду	$\sum(\text{ВВП}_{i0} \times \text{ЦП}_{i0})$	98 123
б) звітного періоду при базовій структурі і базових цінах	$\sum(\text{ВВП}_{i1} \times \text{ЦП}_{i0}) \pm \Delta\text{ВП}_{\text{СТР}}$	100 341
в) при обсязі і структурі звітного періоду за базовими цінами	$\sum(\text{ВВП}_{i1} \times \text{ЦП}_{i0})$	101 298
г) звітного періоду	$\sum(\text{ВВП}_{i1} \times \text{ЦП}_{i1})$	104 368

На основі наведених даних про матеріальні витрати і вартість товарної продукції розраховуємо показники матеріаломісткості продукції, необхідні для визначення впливу факторів на зміну її рівня (таблиці 2.17)

Таблиця 2.17

Факторний аналіз матеріаломісткості продукції

Показник	Умови розрахунку					Рівень матеріаломісткості, коп.
	Обсяг виробництва	Структура продукції	Питома витрата сировини	Ціна на матеріали	Відпускна ціна на продукцію	
$\text{Мм}_{\text{ум.0}}$	t_0	t_0	t_0	t_0	t_0	32 152/98 123×100=32,77
$\text{Мм}_{\text{ум.1}}$	t_1	t_0	t_0	t_0	t_0	32 345/100 341×100=32,24
$\text{Мм}_{\text{ум.2}}$	t_1	t_1	t_0	t_0	t_0	34 584/101 298×100=34,14
$\text{Мм}_{\text{ум.3}}$	t_1	t_1	t_1	t_0	t_0	35 938/101 298×100=35,48
$\text{Мм}_{\text{ум.4}}$	t_1	t_1	t_1	t_1	t_0	36 235/101 298×100=35,77
Мм_1	t_1	t_1	t_1	t_1	t_1	36 235/104 368×100=34,72

Із таблиці зрозуміло, що матеріаломісткість у цілому зросла на 1,92 коп., у тому числі за рахунок зміни:

- обсягу випуску продукції: 32,24-32,77=-0,56;
- структури виробництва: 34,14-32,24=+1,9;
- питомої витрати сировини: 35,48-34,14=+1,34;
- цін на сировину і матеріали: 35,77-35,48=+0,29;
- відпускних цін на продукцію: 34,72-35,77=-1,05;

Усього:+1,92.

Отже, можна зробити висновок про те, що на підприємстві у звітному періоді збільшилась частка продукції з більш високим рівнем матеріаломісткості. Збільшились також витрата матеріалів на одиницю продукції, унаслідок чого матеріаломісткість зросла на 1,34 коп. Найсуттєвіший вплив на підвищення матеріаломісткості продукції справило зростання цін на сировину і матеріали у зв’язку з інфляцією. За рахунок цього чинника рівень

матеріаломісткості підвищився на 0,35 коп. При цьому темпи зростання цін на матеріальні ресурси були вищими від темпів зростання цін на продукцію підприємства. У зв'язку зі зростанням відпускних цін матеріаломісткість знизилась, але не до такого ступеня, як зросла за рахунок попереднього фактора.

Для оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві необхідно також розраховувати такі показники:

✓ ***швидкість обороту матеріальних запасів,*** який обчислюється діленням середнього (за період) залишку матеріальних запасів у грошовому виразі на середнє добове споживання в цьому самому періоді:

$$\mathrm{T}_0 = \frac{\sum(\mathrm{O}_n^n + \mathrm{O}_к^n)}{2\sum C^n}, \qquad 2.47$$

де T_0 – швидкість обороту матеріальних запасів, у днях;

O_n^n – обсяг запасу *n* – виду матеріалу на початок періоду (у грошовому вираженні);

$\mathrm{O}_к^n$ – обсяг запасу *n* – виду матеріалу на кінець періоду (у грошовому виразі);

C^n – середнє добове споживання *n* – матеріалу, грн;

✓ ***оборотність матеріальних запасів***, яка розраховується діленням вартості товарної продукції на середній залишок запасів:

$$R = \frac{2\sum(K \cdot \mathrm{Ц}_т)}{\sum(\mathrm{O}_n^n + \mathrm{O}_к^n)}, \qquad 2.48$$

де *R* – оборотність матеріальних запасів, кількість оборотів;

К – кількість запасу;

$\mathrm{Ц}_т$ – ціна товарної продукції.

Слід підкреслити, що в чисельнику зазначається не обсяг реалізації продукції, а обсяг випуску, тому що він показує реальну вартість запасів протягом періоду, що розглядається.

✓ ***термін зберігання запасів***, який дорівнює відношенню календарної кількості днів у періоді, що розглядається, до оборотності матеріальних цінностей:

$$T_З = T \div R, \qquad 2.49$$

де *Тз* – термін зберігання матеріальних запасів, днів;

T – тривалість періоду, днів;

R – оборотність матеріальних запасів, кількість оборотів.

Аналіз ефективного використання матеріальних ресурсів за даними показниками проводиться службою фінансового менеджменту або бухгалтерією (аналітичним відділом) і полягає у встановленні тенденцій зміни швидкості обороту запасів за визначений період, зміни оборотності та зміни термінів зберігання з метою виявлення факторів, що спричинили негативний вплив, та розробки заходів щодо використання виявлених резервів.

Якщо в процесі аналізу виявилося, шо терміни обороту виробничих запасів зросли, тобто з'явилася тенденція зменшення обсягів виробництва, то необхідно приймати рішення про скорочення надходжень матеріальних

ресурсів. Співвідношення між обсягом виробництва та реалізації продукції і величиною матеріальних запасів на кожному підприємстві с різним. Це залежить від характеру комерційної діяльності і цілей підприємства.

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте економічну сутність поняття матеріальні ресурси.
2. Назвіть основні завдання аналізу матеріальних ресурсів підприємства.
3. Назвіть основні інформаційні джерела для аналізу матеріальних ресурсів підприємства.
4. Які основні етапи аналізу матеріальних ресурсів підприємства?
5. Як розраховуються потреби у виробничих запасах підприємства?
6. Що таке коефіцієнт забезпеченості виробничими запасами?
7. Як розраховуються показники матеріаловіддачі та матеріаломісткості?
8. Що таке швидкість обороту матеріальних запасів?

Тестові завдання

1. Які основні завдання аналізу матеріально-технічного забезпечення й використання матеріальних ресурсів на підприємстві?
а) визначення ефективності використання основних виробничих фондів;
б) визначення ступеня виконання плану постачання підприємством (за обсягом, асортиментом, комплексністю, якістю матеріалів, що поставляються, сировини);
в) здійснення контролю над дотриманням норм витрати матеріальних ресурсів і виявлення причин відхилення від норм;
г) усі відповіді вірні.

2. Які фактори впливають на величину матеріальних витрат при виробництві товарної продукції ?
а) відхилення загальної чисельності промислово-виробничого персоналу від планової;
б) зміна обсягу й структури продукції, що випускається;
в) зміна продуктивність праці;
г) зміна фондовіддачі основних засобів.

3. Вкажіть, які показники використовуються при розрахунку індексу питомої витрати різнорідних видів матеріалу на випуск одного виду продукції:
а) питома витрата певного виду матеріалу на одиницю продукції в звітному періоді;
б) рівень витрат на матеріали у звітному періоді;
в) рівень собівартості виробничої продукції;
г) рівень товарної продукції в базисному періоді.

4. Визначте, за якою формулою розраховується коефіцієнт використання матеріальних ресурсів:
а) $К_в$ = МВф / МВпл;
б) $К_в$ = МВпл / С;
в) $К_в$ = МВпл / МВф;
г) $К_в$ = МВпл / МВ.

5. Виберіть, як впливає на тривалість одного обороту збільшення середніх залишків оборотних коштів:
а) тривалість одного обороту збільшується;
б) тривалість одного обороту зменшується;
в) тривалість одного обороту не змінюється;
г) усі відповіді вірні.

6. Визначте, як впливає на коефіцієнт завантаження засобів зменшення залишків оборотних коштів:
а) коефіцієнт завантаження знижується;
б) коефіцієнт завантаження збільшується;
в) коефіцієнт завантаження не змінюється;
г) усі відповіді вірні.

7. Економія матеріальних ресурсів забезпечується за рахунок:
а) скорочення втрат і відходів матеріалів;
б) поліпшення структури матеріальних ресурсів;
в) впровадження науково-обґрунтованих норм витрат сировини, матеріалів, палива;
г) усі відповіді вірні.

8. Показник, що характеризує ефективність використання матеріальних ресурсів – це:
а) рентабельність;
б) матеріаловіддача;
в) матеріаломісткість;
г) оборотність.

9. На зниження матеріаломісткості продукції впливає:
а) зниження норм витрачання матеріальних ресурсів на одиницю продукції;
б) удосконалення матеріально - технічного забезпечення;
в) ріст ціни придбання ресурсів;
г) усі відповіді вірні.

10. Обсяг продукції з однієї гривні витрачених матеріальних ресурсів - це:
а) матеріаловіддача;
б) матеріаломісткість;
в) матеріальні витрати;
г) коефіцієнт корисного використання матеріалів.

Ситуаційні завдання

Завдання 1

За наведеними нижче даними необхідно:

- визначити результативний показник (матеріаломісткість);
- виявити вплив факторів на зміну результативного показника;
- зробити відповідні висновки.

№ з/п	Показник	Одиниця виміру	І півріччя	ІІ півріччя
1	Валова продукція у порівняльних цінах	грн.	29950,80	29820,32
2	Обсяги виробництва	шт.	725	736
3	Норма витрачання матеріалів на одиницю продукції	кг	1,8	1,7
4	Облікова ціна за 1 кг матеріалів	грн.	20,3	18,6

Завдання 2

За наведеними нижче даними необхідно:

- розрахувати невідомі показники;
- визначити влив зміни матеріальних витрат та обсягу продукції на зміну матеріаловіддачі продукції;
- зробити висновки.

грн.

№ з/п	Показник	1-й рік	2-й рік
1	Обсяг продукції	55000	48500
2	Матеріальні затрати	41250	39285
3	Матеріаломісткість	?	?
4	Матеріаловіддача	?	?

Завдання 3

За наведеними нижче даними необхідно:

- визначити матеріаломісткість продукції за попередній та звітні роки;
- виявити вплив на зміну витрат матеріалів у звітному році в порівнянні з попереднім зміни обсягу виробництва, норми витрат матеріалів на одиницю продукції, ціни за 1 кг матеріалів;
- зробити відповідні висновки.

№ з/п	Показник	Одиниця виміру	Попередній рік	Звітний рік
1	Валова продукція в порівняльних цінах	грн.	29950,80	29820,32
2	Обсяги виробництва	шт.	725	736
3	Норма витрачання матеріалів на одиницю продукції	кг.	1,8	1,7
4	Облікова ціна за 1 кг матеріалів	грн.	20,3	18,6

Завдання 4

Обчисліть суму оборотних активів, необхідну підприємству в наступному році, якщо воно планує збільшити обсяг реалізації на 10 %, а тривалість обороту на 5 днів.

Показник	На кінець періоду
Обсяг реалізації, тис. грн.	9000
Середньорічні оборотні активи, тис. грн.	1000

Завдання 5

Представлені дані по виробничому підприємстві за два квартали:

Квартали	Норма витрат, Н, кг	Виробнича програма, N, тис. шт.	Витрат сировини, ВС, т
1-й	0,12	195,0	
2-й	0,11	205,0	

1. Визначити вплив виробничої програми і норм витрат сировини на загальні витрати сировини.

2. За результатами аналізу зробити висновок.

Завдання 6

Обсяг продажів коробки цукерок «Жасмін» становить 21000 пачок на рік. Ціна покупки однієї коробки дорівнює 10 грн. Вартість одного замовлення складає 1500 грн. Час доставки від постачальника - 5 робочих днів. Витрати зберігання становлять 40% середньорічної вартості запасів (або 10*0,4 грн. в рік за 1 коробку). Магазин працює 300 днів на рік.

Необхідно мінімізувати загальну вартість запасів магазину

Тема 2.4 Аналіз трудових ресурсів підприємства

План

1. Значення, завдання, інформаційне забезпечення аналізу ефективності використання трудових ресурсів.

2. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів.

2.1 Оцінка забезпеченості підприємства та його підрозділів трудовими ресурсами.

2.2 Аналіз використання робочого часу.

2.3 Аналіз продуктивності праці.

2.4 Аналіз трудомісткості продукції.

2.5 Аналіз витрат на заробітну плату.

Ключові слова та поняття: трудові ресурси, рух робочої сили, робочий час, продуктивність праці.

1. Значення, завдання, інформаційне забезпечення аналізу ефективності використання трудових ресурсів

Трудові ресурси підприємства – відповідна чисельність працівників, яким притаманна сукупність фізичних та духовних властивостей, що дозволяє їм працювати та задовольняти потреби підприємства у робочій силі [59].

У ринковій економіці аналіз трудових відносин потребує більше уваги, оскільки робоча сила має вартісну оцінку, а отже є конкурентною на ринку праці, що розширює межі аналітичних досліджень. Критеріями оптимізації трудових відносин стають не лише економічні, а й соціальні параметри.

Трудові ресурси підприємства відіграють провідну роль у розв'язанні науково-технічних, організаційних і економічних завдань щодо досягнення поставлених результатів господарювання. Рівень забезпеченості підприємства робочою силою і її раціональне використання значною мірою визначає організаційно-технічний рівень виробництва, ступінь використання техніки та технології, предметів праці.

Від ефективності використання трудових ресурсів у процесі виробництва багато в чому залежать показники обсягу виробництва продукції, її собівартість, якість тощо. Тому аналіз використання трудових ресурсів є важливим розділом системи комплексного економічного аналізу діяльності підприємства.

Основні завдання аналізу використання трудових ресурсів [49]***:***

- з'ясування забезпеченості робочих місць, підрозділів підприємства трудовими ресурсами;
- вивчення показників руху трудових ресурсів;
- оцінка використання трудових ресурсів (робочого часу) у процесі виробництва;
- вивчення ефективності використання коштів на оплату праці;
- виявлення резервів збільшення ефективності використання трудових ресурсів.

Об'єкти аналізу трудових ресурсів [49]***:***

- чисельність персоналу, його кваліфікація і освітній рівень;
- рух робочої сили;
- кількість виробленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг).

Для аналізу руху та ефективності використання трудових ресурсів використовуються наступні основні джерела інформації:

1) Первинні документи: Розрахунково-платіжні відомості, виписки банку, ВКО, маршрутні листи, накази по підприємству про прийняття на роботу та про звільнення, листки з обліку кадрів, особові картки працівників, табелі обліку використання робочого часу, наряди на відрядні і роботи, рапорти про виробіток, відомості обліку депонованої заробітної плати, особові картки, розпорядження про відпустки, табелі обліку використання робочого часу, платіжно-розрахункові відомості, наряди тощо;

2) Дані рахунків бухгалтерського обліку: Дані рахунків *23* «Виробництво», *91* «Загальновиробничі витрати», *92* «Адміністративні виграти», *93* «Витрати на збут», *94* «Інші витрати операційної діяльності» у частині сум нарахованої заробітної плати та відрахувань, *471* «Забезпечення виплат відпусток», *472* «Додаткове пенсійне забезпечення», *65* «Розрахунки за страхуванням», *66* «Розрахунки з оплати праці», *64* «Розрахунки за податками та платежами» в частині обов'язкових утримань із заробітної плати, *81* «Витрати на оплату праці», *82* «Відрахування на соціальні заходи»;

3) Облікові регістри: Журнал 5, 5А;

4) Фінансова звітність: Ф. № 1 «Баланс», ф. № *2* «Звіт про фінансові результати»;

5) Статистична звітність: Ф. № 1-ПВ «Звіт з праці», Ф. № 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу», Ф. № 6-ПВ «Звіт про кількість працівників, їх якісний склад та професійне навчання», Ф. № 3-ПН «Звіт про наявність вільних робочих місць (вакантних посад) на потребу в працівниках», Ф. № 1-ПВ (умови праці) «Звіт про стан умов прані, пільги та компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці», Ф. № 1-ПВ (заборгованість) «Звіт про стан заборгованості з виплати заробітної плати», Ф. № 7-ТНВ «Звіт про травматизм на виробництві та його матеріальні наслідки»;

6) Інші джерела: Протоколи виробничих нарад, штатний розклад, оперативна звітність цехів, відділів, служб підприємства, матеріали хронометраж та фотографій робочого дня, попередні результати аналогічних досліджень.

Крім наведених вище можуть використовуватись й інші джерела, пов'язані з трудовими ресурсами підприємства та діяльністю виробничих підрозділів і служб залежно від поставленої мети та завдань.

Перераховані джерела інформації використовуються для проведення ретроспективного аналізу. Оперативний аналіз проводиться за даними первинного бухгалтерського обліку (за інформацією на рахунках *65, 66* тощо). Прогнозний аналіз ефективності використання трудових ресурсів застосовується при оцінці відповідних альтернативних управлінських рішень.

2. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів

2.1 Оцінка забезпеченості підприємства та його підрозділів трудовими ресурсами

Ефективність у широкому розумінні – це загальна результативність людської діяльності. Вона відображає співвідношення одержаного корисного результату та обсягу витрачених на це ресурсів. Таким чином, ефективність праці відображає співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та кількості затраченої на це праці. Тобто, зростання ефективності праці означає збільшення обсягу вироблених благ при тих самих або менших витратах праці.

Основними показниками, які характеризують ефективність використання трудових ресурсів є дані про чисельність персоналу різних категорій і професій, його кваліфікацію й освітній рівень, про витрати робочого часу, кількість виробленої продукції чи виконаних робіт, а також дані про рух особового складу підприємства.

Відповідно напрацьованих у науковій літературі методик аналізу ефективності використання трудових ресурсів виділяють ***основні етапи аналізу трудових ресурсів підприємства:***

1) оцінка забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та руху робочої сили;
2) аналіз використання робочого часу;
3) вивчення продуктивності праці та трудомісткості продукції;
4) аналіз витрат на заробітну плату.

Аналіз використання трудових ресурсів підприємства починається з оцінки забезпеченості підприємства та його підрозділів трудовими ресурсами та руху робочої сили.

Основними об’єктами даного етапу є: склад і структура персоналу, забезпеченість підприємства робітниками, адміністративно-управлінським персоналом, спеціалістами (освітній рівень, кваліфікація, професійний склад), рух робочої сили підприємства.

Аналіз чисельності працівників підприємства проводиться за трьома показниками:

- *обліковий склад працівників* - показник чисельності працівників на певну дату звітного періоду (як правило, на підприємствах перше й останнє число місяця). До облікового складу включаються: працівники, що не працювали з причин простою; прийняті на роботу з випробувальним терміном або на неповний робочий день; ті, що знаходяться у відряджені; ті, що працюють за вахтовим методом, виконують роботи за договорами цивільно-правового характеру; працівники, прийняті для заміщення посад під час хвороби; студенти в період практики тощо;

- *середньооблікова чисельність штатних працівників* - показник, який застосовується для визначення чисельності працівників суб’єкта підприємницької діяльності та ведення спостереження за змінами, які відбуваються на підприємстві у використанні робочої сили. При цьому кожний працівник враховується тільки один раз за місцем основної роботи незалежно від строку договору та терміну робочого дня;

- *середньооблікова чисельність* усього персоналу в еквіваленті повної зайнятості - використовується для визначення середнього рівня доходів працівників. При його обчисленні поряд зі штатними працівниками, які включаються у обліковий склад підприємства, враховують працівників - сумісників, які працюють одночасно на інших підприємствах.

Працівники підприємства за характером участі у виробничому процесі розподіляються на працівників основної діяльності, які зайняті безпосередньо виготовленням продукції, та невиробничий персонал, який зайнятий в обслуговуючих та інших господарствах. До працівників основної діяльності відносяться наступні категорії працівників: робітники, учні, інженерно-технічні працівники, молодший обслуговуючий персонал і персонал охорони.

Структура персоналу залежить від особливостей виробництва номенклатури виробів, спеціалізації виробництва, масштабів виробництва. Питома вага кожної категорії працюючих змінюється з розвитком техніки, технології, організації виробництва. Підвищення організаційно-технічного рівня виробництва призводить до відносного скорочення чисельності працівників і зростання питомої ваги робітників у загальній чисельності працюючих.

Порівнюючи фактичну чисельність персоналу з потребою у робочій силі (плановою чисельністю) та чисельністю персоналу в попередньому періоді в цілому по підприємству, за групами персоналу (промисловий, непромисловий) і за категоріями працівників, визначають забезпеченість підприємства трудовими ресурсами, а також зміну їх чисельності порівняно з потребою у робочій силі та попереднім періодом.

Чисельність робітників підприємства залежить від обсягу виробництва, а тому необхідно визначити абсолютне відхилення чисельності та відносне відхилення від плану або попереднього періоду, пов'язане зі зміною обсягів виробництва. Для цього виконують наступні дії:

- розраховують коефіцієнт зміни обсягу виробництва як відношення фактичного обсягу до планового (або за попередній період) обсягу виробництва;
- планову (або за попередній період) чисельність персоналу коригують на коефіцієнт зміни випуску продукції;
- знаходять різницю між фактичною чисельністю персоналу та плановою (за попередній період), скоригованою на коефіцієнт зміни випуску продукції.

При цьому необхідно враховувати, що нестача робочої сили спричиняє відхилення у технологічному процесі, непродуктивні витрати, а надлишок – призводить до недостатнього завантаження робітників, використання робочої сили не за призначенням, зниження продуктивності праці.

Важливими характеристиками зміни чисельності та структури персоналу є:

а) відносне скорочення приросту чисельності працівників порівняно із зростанням обсягу виробництва та фінансових результатів діяльності;

б) зростання частки робітників у складі промислово-виробничого персоналу як передумова зростання продуктивності його праці.

Зміна питомої ваги робітників спричиняє відповідне зниження (підвищення) продуктивності праці в розрахунку на одного робітника. Величина впливу цього фактора на продуктивність праці одного робітника розраховується способом абсолютних різниць: множенням різниці між фактичною і плановою (або за попередній період) питомою вагою робітників у загальній чисельності на планову (або за попередній період) середню продуктивність праці одного робітника.

Деталізація аналізу структури чисельності персоналу проводиться виходячи з того, що для високопродуктивної праці підприємство має бути забезпечене основними й допоміжними робітниками, кваліфікація яких відповідала б потребам виробництва. У процесі дослідження вивчається співвідношення між основними та допоміжними робітниками, встановлюється тенденція зміни такого співвідношення.

Удосконалення техніки, технології, організації виробництва, особливо обслуговуючих виробництв (механізація навантажувально-розвантажувальних і транспортних робіт тощо), призводить до зміни співвідношення основних і допоміжних робітників. Зростає питома вага основних робітників, а допоміжних скорочується.

Поряд з кількісним вивчається і якісний склад трудових ресурсів, який характеризується загальноосвітнім, професійно-кваліфікаційним рівнями, статевовіковою і внутрішньовиробничою структурами.

Велика увага приділяється аналізу забезпеченості підприємства кваліфікованими кадрами, та надлишку або нестачі працівників у розрізі провідних виробничих підрозділів за професіями та спеціальностями. Періодичний аналіз професійного складу працівників має важливе значення для поліпшення виробничого процесу, дозволяє проводити оперативні заходи, спрямовані на поліпшення професійного складу працівників підприємства.

Аналіз професійного та кваліфікаційного рівня робітників здійснюється шляхом співставлення наявної чисельності за спеціальностями та розрядами з необхідною для виконання кожного виду робіт по ділянках, бригадах і підприємству в цілому. При цьому визначається надлишок або нестача робітників за кожною професією.

Відповідність кваліфікації робітників складності виконуваних робіт визначається на підставі порівняння показників середнього розряду робітників і середнього розряду робіт, які визначаються за періодами. Узагальнюючим показником, що характеризує кваліфікаційний склад робітників, є ***середній тарифний коефіцієнт***. Розрахунок здійснюється за формулою середньозваженої арифметичної:

$$\overline{\text{ТК}_{\text{П}}} = \frac{\sum_{i=1}^{n} \text{ЧР}_i \times \text{ТК}_i}{\text{ЧР}_i}, \qquad 2.50$$

де $\overline{\text{ТК}_{\text{П}}}$ – середній тарифний коефіцієнт робітників;

ЧР_i – чисельність робітників кожного розряду;

$ТК_i$ – тарифний коефіцієнт відповідного розряду;

n – кількість розрядів.

Середній тарифний коефіцієнт робіт визначається аналогічно за формулою середньозваженої через трудомісткість робіт.

Крім того, обчислюється ***середній розряд робіт*** ($\overline{Р_Р}$) за наступною формулою:

$$\overline{Р_Р} = Р_м + \frac{\overline{ТКр_i} - ТК_м}{ТК_Б - ТК_м}, \quad 2.51$$

де, $Р_м$ – менший розряд з двох суміжних, між якими знаходиться значення середнього тарифного коефіцієнта;

$\overline{ТКр_i}$ – середній тарифний коефіцієнт робіт за виробом;

$ТК_м$ – тарифний коефіцієнт, менший за два суміжні;

$ТК_Б$ – тарифний коефіцієнт, більший за два суміжні.

Середній розряд робітників ($\overline{Р_П}$) визначається аналогічно:

$$\overline{Р_п} = Р_м + \frac{\overline{ТК_П} - ТК_М}{ТК_Б - ТК_М} \quad 2.52$$

Після оцінки результатів проведених розрахунків маємо зробити наступні висновки:

- якщо фактичний середній тарифний розряд робітників нижче за плановий і середній тарифний розряд робіт, то це може призвести до зниження якості продукції (робіт, послуг), зниження її конкурентоспроможності та збільшення собівартості за рахунок додаткових витрат на реалізацію, рекламу, рекламації і, відповідно, зменшення прибутку;
- якщо середній розряд робітників вище середнього тарифного розряду робіт, то це призводить до непродуктивних виплат (так як робітникам здійснюють доплату за використання їх на менш кваліфікованих роботах, що збільшує собівартість і, відповідно, зменшує прибуток).

Важливим об’єктом аналізу є рух робочої сили. Передумовою зростання продуктивності праці та ефективності виробництва є стабільність складу персоналу. Зміна в складі працюючих за віком, стажем роботи та освітою відбувається внаслідок руху робочої сили.

Зміну чисельності працюючих, пов’язану з їх прийманням і звільненням, незалежно від причин вибуття і джерел поповнення, характеризує показник обороту робочої сили. Основні показники руху робочої сили наведені у таблиці 2.18.

Таблиця 2.18

Характеристика показників руху робочої сили

Показник	Формула розрахунку	Сутність
1	2	3
Коефіцієнт обороту з прибуття	$К_{ОП} = ЧП_{ПР}/ЧП_С$	відношення чисельності прийнятих за період до середньооблікової чисельності працюючих за той же період.

Коефіцієнт обороту з вибуття (звільнення)	$К_{ОВ} = ЧП_{В}/ЧП_{С}$	відношення чисельності працівників, які вибули за період до середньооблікової чисельності за той же період.
Коефіцієнт плинності	$К_{П} = ЧП_{ВП}/ЧП_{С}$	відношення чисельності працівників, які вибули за період з причин, що характеризують надлишковий оборот (за власним бажанням і порушенням трудової дисципліни), до середньооблікової чисельності працюючих за той же період.
Коефіцієнт постійності кадрів	$К_{ПК} = ЧП_{ВП}/ЧП_{С}$	відношення чисельності працівників, які пропрацювали весь період до середньооблікової чисельності працюючих за той же період.

Аналізуючи рух робочої сили, визначаються причини звільнення працівників (за власним бажанням, через порушення трудової дисципліни, навчання, переїзд на нове місце проживання тощо).

Найважливішим оціночним показником ефективності кадрової політики є коефіцієнт постійності кадрів. Оборот робочої сили, що виник внаслідок суб'єктивних причин, знижує ефективність використання робочої сили у виробництві. Нових робітників необхідно адаптувати до конкретних умов праці на даному виробництві, відповідно виникає потреба у навчанні працівників. Якщо підприємство розширює свою діяльність, збільшує виробничі потужності, створює нові робочі місця, то необхідно визначити додаткову потребу в трудових ресурсах за категоріями та професіями, джерела їх залучення.

Напруженість у забезпеченості підприємства трудовими ресурсами може бути зменшена за рахунок: зростання продуктивності праці робітників, інтенсифікації виробництва, комплексної механізації та автоматизації виробничих процесів, запровадження нової, більш продуктивної техніки удосконалення технології та організації виробництва. У процесі аналізу повинні бути виявлені резерви скорочення потреби у трудових ресурсах у результаті проведення перерахованих заходів.

2.2 Аналіз використання робочого часу

Умовою виконання виробничої програми, раціонального використання трудових ресурсів є економне й ефективне використання робочого часу. Повноту використання трудових ресурсів можна оцінити за кількістю відпрацьованих днів і годин одним робітником за період часу, що аналізується, а також за ступенем використання фонду робочого часу.

Аналіз використання робочого часу проводиться за даними статистичної звітності (форма 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу»), балансу

робочого часу та оперативного табельного обліку. Інформаційне забезпечення аналізу використання робочого часу протягом дня, що міститься в офіційній статистичній звітності, є недостатнім, бо в ній містяться (наводяться) дані лише про документовані (офіційно зафіксовані) внутрішньо змінні простої працюючих, у тому числі робітників. Тому велике значення для виявлення реальної суми внутрішньозмінних втрат робочого часу мають матеріали обробки разових спостережень, фотографування і самофотографування робочого дня.

При розрахунку балансу робочого часу використовуються як нормативні матеріали, так і дані за попередні періоди (наприклад, неявки з причин хвороби), а також дані табельного обліку явок і неявок на роботу з розшифруванням причин. Баланс робочого часу складається по господарюючому суб'єкту в цілому, кожному виробничому підрозділу та категорії працюючих У балансі робочого часу розраховуються календарний, табельний максимально можливий і явочний фонди робочого часу.

У процесі аналізу використання робочого часу виконуються наступні завдання:

- здійснюється загальна оцінка повноти використання робочого часу;
- виявляються фактори і розміри їх впливу на використання робочого часу;
- з'ясовуються причини цілоденних і внутрішньозмінних втрат робочого часу;
- розраховується вплив простоїв на продуктивність праці та зміну обсягу виробництва.

Використання робочого часу за категоріями робітників оцінюється за допомогою двох показників: *середня кількість днів відпрацьованих робітником за звітний період* (місяць, квартал, рік) та *середня тривалість робочого дня* (зміни). Ці показники можна обчислити на підставі даних звіту з праці.

Перший показник характеризує *тривалість робочого періоду в днях та залежить від наступних факторів:*

- кількість вихідних і святкових днів;
- кількість днів чергової відпустки, інших видів відпусток, передбачених законодавством;
- кількість днів непрацездатності;
- неявки на роботу з дозволу адміністрації;
- прогули тощо.

Тривалість робочого дня (зміни) робітника залежить від:

- величини нормативно встановленого робочого тижня;
- часу простою протягом робочого дня (зміни), зафіксованого в обліку;
- часу інших скорочень робочого дня, передбачених законодавством (для підлітків, матерів-годувальниць тощо);
- часу понадурочної роботи (збільшує величину показника) тощо.

Під час аналізу визначаються відхилення фактичних показників від запланованих, проводиться порівняння їх з аналогічними показниками за минулі періоди, встановлюються конкретні причини можливих відхилень.

Після загальної оцінки повноти використання робочого часу необхідно визначити вплив наступних факторів на зміну ***фонду робочого часу*** ($Ф_{Рч}$):

- чисельності робітників (ЧР);
- кількості відпрацьованих днів одним робітником у середньому за звітний період (Д);
- середньої тривалості робочого дня (Т).

Зв'язок між цими показниками можна представити за допомогою мультиплікативної моделі:

$$Ф_{Рч} = ЧР \times Д \times Т, \qquad 2.53$$

Вплив факторів на зміну фонду робочого часу, можна встановити способом абсолютних різниць. Зміна фонду робочого часу за рахунок зміни:

1) ***середньооблікової чисельності робітників***:

$$\Delta Фрч_{чр} = (ЧР_{ф} - ЧР_{ПЛ}) \times Д_{ПЛ} \times Т_{ПЛ}; \qquad 2.54$$

2) ***відпрацьованих днів одним робітником***:

$$\Delta Фрч_{д} = ЧР_{ф} \times (Д_{ф} - Д_{ПЛ}) \times Т_{ПЛ}; \qquad 2.55$$

2) ***середньої тривалості робочого дня***:

$$\Delta Фрч_{т} = ЧР_{ф} \times Д_{ф} \times (Т_{ф} - Т_{пл}); \qquad 2.56$$

$$\Delta Ф_{Рч} = Фрч_{ф} - Фрч_{пл}. \qquad 2.57$$

Аналізуючи використання робочого часу на підприємстві, необхідно визначити загальні втрати робочого часу: цілоденні та внутрішні. Причини втрат робочого часу (цілоденних і внутрішньозмінних) можна встановити, порівнюючи плановий і фактичний баланс робочого часу.

Втрати робочого часу у зв'язку з відхиленням від нормальних умов роботи розраховують діленням суми доплат через цю причину на середню зарплату за 1 год.

Скорочення втрат робочого часу – один із резервів збільшення випуску продукції. Щоб розрахувати його, необхідно втрати робочого часу (ВРЧ) з вини підприємства помножити на плановий середньогодинний виробіток продукції:

$$\Delta ВП = ВРЧ \times ГВ_{0}, \qquad 2.58$$

Причини втрат робочою часу можуть бути викликані різними об'єктивними та суб'єктивними обставинами: не передбаченими планом додатковими відпустками з дозволу адміністрації, хворобою робітників з тимчасовою втратою працездатності, прогулами, простоями через несправність машин і механізмів, кліматичні умови, відсутність роботи, електроенергії, палива, тощо. Кожний вид втрат аналізується більш детально, особливо ті, які залежать від підприємства. Більшість з них (крім втрат, пов'язаних з хворобами та кліматичними умовами) можна вважати невикористаними резервами збільшення фонду робочою часу. Проте, треба мати на увазі, що втрати робочого часу не завжди призводять до зменшення обсягу виробництва продукції, оскільки їх може бути компенсовано підвищенням інтенсивності праці працівників. Тому в аналізі використання трудових ресурсів велику увагу приділяють вивченню показників продуктивності праці.

2.3 Аналіз продуктивності праці

Найбільш загальним та універсальним показником, який відображає ефективність використання трудових ресурсів (персоналу) підприємства є продуктивність праці.

В загальному розумінні продуктивність праці характеризує її результативність, тобто оцінює результат праці, отриманий на одиницю витрат, пов'язаних з використанням трудових ресурсів підприємства. У вузькому розумінні рівень продуктивності праці визначається кількістю продукції (обсягом робіт чи послуг), що виробляються одним працівником за одиницю робочого часу (годину, зміну, добу, місяць, квартал, рік) або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції (виконання робіт чи послуг).

Продуктивність праці – це якісний показник використання трудових ресурсів, який вважають один із найважливіших узагальнених показників діяльності кожного підприємства [14].

Показники продуктивності праці визначають у:

- натуральних вимірниках – при випуску однорідної продукції, там де виробляють один вид продукції або декілька подібних;
- трудових вимірниках – передбачає вимірювання через трудомісткість окремих видів продукції;
- вартісних вимірниках – найпоширеніші вимірники, які можуть бути використані на будь-якому підприємстві.

У процесі аналізу продуктивності праці вивчаються:

- рівень і динаміка продуктивності праці;
- вплив окремих чинників на зміну продуктивності праці;
- пропозиції і заходи щодо підвищення продуктивності праці.

Різноманітність підходів до визначення результату праці та оцінки розмірів використання трудових ресурсів обумовила формування системи показників продуктивності праці.

До *узагальнюючих показників* належить середньорічний, середньоденний та середньогодинний виробіток продукції на одного робітника, а також середньорічний виробіток продукції на одного працюючого у вартісному вираженні.

Індивідуальні показники – це витрати часу на виробництво одиниці продукції певного виду (трудомісткість продукції) або випуск продукції певного виду в натуральному вираження на один людино-день або на одну людино-годину.

Допоміжні показники характеризують витрати часу на виконання одиниці певного виду робіт або обсяг виконаних робіт за одиницю часу.

Узагальнюючим показником продуктивності праці є ***середньорічний виробіток продукції одним працюючим*** *(*$РВ_п$). Його величина залежить не лише від виробітку робітників, а й від частки останніх у загальній чисельності промислово-виробничого персоналу, а також від кількості днів, які вони відпрацювали, і від тривалості робочого дня. Таким чином, середньорічний виробіток одного працюючого дорівнює:

$$РВ_П = Ч \times Д \times Т \times ГВ, \quad 2.59$$

де Ч – частка робітників у загальній чисельності працівників;

Д – кількість днів, які відпрацював один робітник за рік;

Т – середня тривалість робочого дня, год;

ГВ – середньогодинний виробіток продукції.

Розрахунок впливу даних факторів на зміну рівня середньорічного виробітку промислово-виробничого персоналу за способом абсолютних різниць наведено у таблиці 2.19.

Таблиця 2.19

Розрахунок впливу факторів на рівень середньорічного виробітку працівників підприємства за способом абсолютних різниць

Фактор	$\Delta РВ_П$, тис.грн
Зміни: частка робітників у загальній чисельності виробничого персоналу	$\Delta РВ_Ч = \Delta Ч \times РВ_0^Р$
кількості днів, які відпрацював один робітник за рік	$\Delta РВ_Д = Ч_1 \times \Delta Д \times ДВ_0$
середня тривалість робочого дня, год	$\Delta РВ_Т = Ч_1 \times Д_1 \times \Delta Т \times ГВ_0$
середньогодинний виробіток продукції	$\Delta РВ_{ГВ} = Ч_1 \times Д_1 \times Т_1 \times \Delta ГВ$

Аналогічно аналізують ***зміни середньорічного виробітки робітника***, що залежить від кількості днів, які відпрацював один робітник за рік, середньої тривалості робочого дня і середньогодинного виробітку ($РВ_Р$):

$$РВ_Р = Д \times Т \times Г, \quad 2.60$$

Обчислимо вплив цих факторів за способом абсолютних різниць:

$$\Delta РВ_Д = \Delta Д \times Т_о \times ГВ_0, \quad 2.61$$

$$\Delta РВ_Р = Д_1 \times \Delta Т \times ГВ_0, \quad 2.62$$

$$\Delta РВ_{ГВ} = Д_1 \times Т_1 \times \Delta ГВ. \quad 2.63$$

Обов’язково аналізують ***зміни середньогодинного виробітку*** як одного із основних показників продуктивності праці і фактора, від якого залежить рівень середньоденного і середньорічного виробітку робітників.

На завершення аналізу необхідно розробити конкретні заходи для забезпечення зростання продуктивності праці і визначити резерви підвищення середньогодинного, середньоденного і середньорічного виробітку робітників.

Основні напрями пошуку резервів зростання продуктивності праці випливають із самої формули розрахунку її рівня:

$$ГВ=ВП/ФРЧ \quad 2.64$$

Відповідно до якої можна домогтися підвищення продуктивності праці шляхом:

- *збільшення випуску продукції* за рахунок повнішого використання виробничих потужностей підприємства, оскільки при нарощуванні обсягів виробництва продукції на тих же потужностях, збільшується лише змінна частина витрат робочого часу, а постійна залишається без змін. Унаслідок цього витрати часу на випуск одиниці продукції змешується;

- *скорочення витрат праці на її виробництво* шляхом інтенсифікації

виробництва, впровадження комплексної механізації та автоматизації, досконалішої техніки виробництва, скорочення втрат робочого часу за рахунок поліпшення організації праці, матеріально-технічних та інноваційних заходів.

При цьому можливі такі варіанти співвідношення змін обсягу випуску продукції та витрат праці, які треба враховувати, обираючи управлінську стратегію для забезпечення зростання продуктивності праці при існуючих у цей момент економічних умов:

- збільшується обсяг випуску продукції при зниженні витрат праці на її виробництво;
- обсяг продукції зростає швидше, ніж витрати праці;
- обсяг продукції зростає при незмінних витратах праці;
- обсяг продукції залишається незмінним при зниженні витрат праці;
- обсяг продукції знижується більш повільними темпами, ніж витрати праці.

Управління продуктивністю праці на підприємстві – це дуже складне та комплексне завдання, яке є суттєво важливим для будь-якого суб'єкта господарювання, що прагне до економічного зростання та ефективного розвитку. Реалізація цього завдання залежить від правильно скоординованої роботи усієї команди працівників на підприємстві на усіх етапах функціонування, починаючи від розроблення стратегії підприємства та закінчуючи впровадженням окремих програм розвитку, зокрема програми з підвищення продуктивності праці на підприємстві.

2.4 Аналіз трудомісткості продукції

Трудомісткість – це витрати робочого часу на одиницю або на увесь обсяг виготовленої продукції [44].

Трудомісткість одиниці продукції (T_M) обчислюють за відношенням фонду робочого часу на виготовлення продукції *i*-го виду до обсягу його виробництва в натуральному або умовно-натуральному вимірі [44].

Технологічна трудомісткість ($T_{ТЕХН}$) відбиває витрати праці основних виробничих робітників-відрядників ($T_{ВІД}$) і робітників-погодинників ($T_{ПОГ}$):

$$T_{ТЕХН} = T_{ВІД} + T_{ПОГ} \quad 2.65$$

Трудомісткість обслуговування виробництва ($T_{ОБСЛ}$) являє собою сукупність витрат допоміжних робочих цехів основного виробництва ($T_{ВСПОМ}$) і всіх робітників допоміжних цехів і служб (ремонтного, енергетичного і т.д.), зайнятих обслуговуванням виробництва ($T_{ВСП}$):

$$T_{ОБСЛ} = T_{ВСПОМ} + T_{ВСП} \quad 2.66$$

Виробнича трудомісткість ($T_{ПР}$) включає витрати праці всіх робітників, як основних, так і допоміжних:

$$T_{ПР} = T_{ТЕХН} + T_{ОБСЛ} \quad 2.67$$

Трудомісткість керування виробництвом ($T_У$) являє собою витрати праці службовців (керівників, фахівців і власне службовців), зайнятих як в основних і допоміжних цехах ($T_{СЛ,ЦЕХ}$), так і в загальнозаводських службах підприємства ($T_{СЛ.ЗАВ}$):

$$Т_{У} = Т_{СЛ.ЦЕХ} + Т_{СЛ.ЗАВ} \quad 2.68$$

У складі ***повної трудомісткості*** ($Т_{ПОВН}$) відбиваються витрати праці всіх категорій промислово-виробничого персоналу підприємства:

$$Т_{ПОВН} = Т_{ТЕХН} + Т_{ОБСЛ} + Т_{У} \quad 2.69$$

У залежності від характеру і призначення витрат праці кожний із зазначених показників трудомісткості може бути нормативним, фактичним, плановим.

Нормативна трудомісткість – це час виконання операції, розрахований на основі діючих норм часу по відповідним технологічних операціях для виготовлення одиниці чи виробу виконання роботи. Нормативна трудомісткість виражається в годинах. Для перекладу її у фактичні витрати часу вона корегується за допомогою коефіцієнта виконання норм, що збільшується в міру зростання кваліфікації робітника.

Фактична трудомісткість – це фактичні витрати часу одного робітника на виконання технологічної операції чи виготовлення одиниці виробу в даний період.

Планова трудомісткість – це витрати часу одного робітника на виконання технологічної операції чи виготовлення одиниці виробу, затверджені в плані і діючі протягом планового періоду.

Зниження трудомісткості продукції – найважливіший фактор підвищення продуктивності праці. Зростання продуктивності праці відбувається передовсім за рахунок зниження трудомісткості продукції, а саме за рахунок виконання плану оргтехзаходів (упровадження досягнень науки і техніки, механізація та автоматизація виробничих процесів, удосконалення організації виробництва і праці), збільшення частки покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, перегляду норм виробітку і т. д.

У процесі аналізу вивчають динаміку трудомісткості, виконання плану по її рівню, причини її зміни і вплив на рівень продуктивності праці. Значний інтерес представляє зрівняння питомої трудомісткості продукції на різних підприємствах. Це дає можливість виявити передовий досвід і розробити заходи щодо його впровадження на аналізованому підприємстві.

Між змінами загальної трудомісткості і середньогодинного виробітку є обернено пропорційна залежність. Тому, знаючи, як змінилася трудомісткість продукції, можна визначити ***темпи приросту середньогодинного виробітку***:

$$\Delta ГВ\% = \frac{\Delta Т_{М}\% \times 100}{100 - \Delta Т_{М}\%} \quad 2.70$$

І навпаки, знаючи темпи зростання продуктивності праці, можна визначити ***процент зниження трудомісткості продукції***;

$$\Delta Т_{М}\% = \frac{\Delta ГВ\% \times 100}{100 + \Delta ГВ\%} \quad 2.71$$

Так як, між трудомісткістю продукції і рівнем продуктивності праці є обернено пропорційна залежність, то загальна *питома вага трудомісткость продукції залежить від тих само факторів, що й середньогодинний виробіток робітників.*

Питому фактичну трудомісткість у зіставних з базою порівняння умовах можна подати як алгоритм:

$$\overline{\text{Т}_\text{М}} = \frac{\text{ФРЧ}_1 - \text{ФРЧ}_\text{Н} + \text{ФРЧ}_\text{Е}}{\text{ВП}_1 + \Delta\text{ВП}_\text{СТР} + \Delta\text{ВП}_\text{КП}} \quad 2.72$$

де ВП_1 – фактичний обсяг валової продукції звітного періоду;

$\Delta\text{ВП}_\text{СТР}, \Delta\text{ВП}_\text{КП}$ – зміна обсягу валової продукції за рахунок структури відповідно виробництва і кооперованих поставок;

ФРЧ_1 – фактичні витрати робочого часу на випуск продукції у звітному періоді;

$\text{ФРЧ}_\text{Н}$ – непродуктивні витрати часу;

$\text{ФРЧ}_\text{Е}$ – економія робочого часу у зв'язку з упровадженням інноваційних заходів.

У процесі наступного аналізу необхідно вивчити показники питомої трудомісткості за видами продукції. Зниження або підвищення середнього рівня питомої трудомісткості може відбутися за рахунок зміни її рівня за окремими видами продукції ($\text{Тм}_\text{і}$) і структури виробництва ($\text{Ч}_\text{і}$). Зі збільшенням частки більш трудомістких виробів середній її рівень зростає, і навпаки:

$$\overline{\text{Т}_\text{М}} = \frac{\sum(VB\text{П}_\text{і} \times \text{Тм}_\text{і})}{\sum VB\text{П}_\text{і}}. \quad 2.73$$

Зміна середнього рівня питомої трудомісткості відбулася за рахунок:

1. Зниження індивідуальної трудомісткості окремих виробів:

$$\Delta\text{Т}_\text{М} = \text{Тм}_1 - \text{Тм}_\text{ум}. \quad 2.74$$

2. Збільшення питомої ваги більш трудомісткості продукції у загальному випуску:

$$\Delta\text{Т}_\text{М} = \text{Тм}_\text{ум} - \text{Тм}_0. \quad 2.75$$

Слід зазначити, що зміни в рівні трудомісткості не завжди оцінюють однозначно. Іноді трудомісткість зростає при значній частці знову освоюваної продукції або поліпшення її якості. Щоб домогтися підвищення якості, надійності і конкурентноспроможності продукції, потрібні додаткові витрати праці і коштів. Однак виграш від збільшення обсягу продажів, вищих цін, як правило, перекриває програш від підвищення трудомісткості виробів. Тому взаємозв'язок трудомісткості продукції і її якості, собівартості, обсягу продажів і прибутку має бути постійно в центрі уваги аналітиків.

На завершення аналізу слід визначити резерви зниження питомої трудомісткості продукції за окремими виробами і в цілому по підприємству за допомогою формули :

$$\text{Р} \downarrow \text{Тм} = \text{Тм}_\text{м} - \text{Тм}_\Ф = \frac{\text{ФРЧ}_\Ф - \text{Р}\downarrow\text{ФРЧ} + \text{ФРЧ}_\text{Д}}{\text{ВП}_\Ф + \text{Р}\downarrow\text{ВП}} - \frac{\text{ФРЧ}_\Ф}{\text{ВП}_\Ф}, \quad 2.76$$

де Р ↓ Тм – резерв зниження трудомісткості продукції;

$\text{Тм}_\text{м}$ – можливий рівень трудомісткості продукції з урахуванням резервів її зниження;

$\text{Тм}_\text{м}$ – фактичний рівень трудомісткості продукції у звітному періоді.

Перевага показника трудомісткості полягає в тому, що він дозволяє судити про ефективність витрат живої праці на різних стадіях виготовлення конкретного виду продукції не тільки по підприємству, а й у цеху, на ділянці,

робочому місці, тобто може проникнути в глибину виконання того чи іншого виду робіт, чого не можна робити за допомогою виробітку, обчисленого у вартісному вираженні.

2.5 Аналіз витрат на заробітну плату

Важливим чинником аналізу трудових показників є аналіз витрат на оплату праці.

Метою проведення аналізу витрат на оплату праці на підприємстві є оцінка доцільності застосування форм та систем оплати праці; активності запровадженої системи матеріального стимулювання; виявлення нераціональних витрат на оплату праці, що потребують удосконалення або ліквідації.

Основними завданнями аналізу витрат на оплату праці є [49]***:***

- вибір методів управління заробітною платою;
- виявлення залежності між збільшенням випуску продукції й сумою засобів на оплату праці;
- розрахунок впливу факторів на економію чи перевитрати фонду оплати праці;
- розробка доцільних шляхів зниження витрат на оплату праці за умови забезпечення розширеного відтворення.

Можна виділити головні етапи проведення аналізу формування та використання фонду оплати праці:

1. аналіз загального обсягу та динаміки фонду оплати праці на підприємстві;
2. аналіз структури фонду оплати праці;
3. аналіз рівня та динаміки середньої заробітної плати;
4. аналіз факторів, що обумовили зміну обсягу фонду оплати праці;
5. аналіз ефективності стимулювання персоналу;
6. оцінка фінансових можливостей підприємства з формування фонду оплати праці.

На першому етапі виконують аналіз загального обсягу, динаміки фонду оплати праці. При цьому оцінюється загальний обсяг фонду оплати праці, аналізується абсолютна та відносна зміна його розміру порівняно з попереднім періодом.

Важливим етапом аналізу є дослідження *структури фонду оплати праці*. На цьому етапі визначають обсяги та питому вагу в складі загального обсягу фонду оплати праці – і основної заробітної плати, додаткової заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат; оцінюють зміни, що відбулися протягом аналізованого періоду; виявляють співвідношення між окремими напрямами стимулювання. Ці заходи дають змогу визначити та оцінити доцільність орієнтації системи матеріального стимулювання підприємства.

Високий рівень та зростання питомої ваги основної заробітної плати засвідчують пріоритетність для підприємства таких принципів стимулювання, як гарантованість та стабільність рівня оплати праці.

Зростання рівня додаткової заробітної плати (відносно основної) є результатом підвищення уваги до зростання ефективності витрат на оплату праці.

Зростання розміру інших заохочувальних та компенсаційних виплат засвідчує орієнтування системи матеріального стимулювання на результати діяльності підприємства, передусім, отримання прибутку та участь у ньому найманих працівників, посилення уваги до «не грошових» форм заохочення та закріплення персоналу.

Більш конкретні висновки можна отримати завдяки аналізу форм стимулювання за кожним напрямом використання коштів.

Так, аналіз складу основної заробітної плати дозволяє з'ясувати обсяги застосування (ступінь розповсюдження) окремих систем оплати праці (відрядної, погодинної, контрактної та ін.).

Аналіз складу додаткової заробітної плати дає змогу визначити активність підприємства щодо застосування певних інструментів стимулювання продуктивності праці – преміювання надбавок та доплат, одноразових заохочень тощо; визначити обсяги компенсаційних виплат для компенсації працівникам особливих умов праці на даному підприємстві; оцінити розміри та визначити можливі причини зростання інших виплат у складі додаткової оплати праці (оплата щорічних та додаткових відпусток, збереження заробітної плати в передбачених законодавством випадках, здійснення витрат та купівля спеціального одягу та взуття тощо).

Аналіз складу інших заохочувальних та компенсаційних виплат дає змогу з'ясувати, яку форму заохочення за рахунок прибутку вважати найбільш дієвою – премії та інші грошові виплати, оплату акцій підприємства або участь у його викупі, надання соціальних і трудових пільг у негрошовій формі тощо.

Аналіз рівня та динаміки середньої заробітної плати виконується загалом та за категоріями трудових ресурсів. На цьому етапі обчислюють рівень середньої заробітної слати на підприємстві та за окремими категоріями трудових ресурсів, визначають зміни цих показників порівняно з попереднім періодом.

Для обґрунтування висновку щодо реалізації відтворювальних функцій середньорічна заробітна плата визначається не тільки в грошовому вимірі, а й за допомогою системи відносних показників: коефіцієнта перевищення встановленого державою рівня мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму, неоподатковуваного мінімуму заробітної плати.

У процесі аналізу також визначається реальна заробітна плата (коригуванням фактичної середньорічної заробітної плати на індекс зміни цін на товари та послуги) й аналізується динаміка її зміни.

Такі методичні підходи дають змогу зробити об'єктивніший висновок щодо рівня та динаміки середньорічної заробітної плати.

Доцільно також порівняти середньорічну заробітну плату на даному підприємстві зі середньогалузевим рівнем та рівнем оплати праці на аналогічних підприємствах. Таке порівняння дає можливість визначити достатність витрат на стимулювання персоналу для забезпечення стабільності трудового колективу та реалізації його економічних інтересів.

На четвертому етапі здійснюється аналіз факторів, що обумовили зміну обсягу фонду оплати праці.

Найважливішими чинниками, вплив яких оцінюється кількісно, є зміни:

- середньооблікової чисельності працівників підприємства;
- продуктивності праці;
- рівня середньої заробітної плати;
- середньої кількості днів, відпрацьованих одним працівником;
- тривалості робочої зміни;
- інфляції;
- складу трудових ресурсів підприємства.

Показник фонду оплати праці тісно пов'язаний з іншими показниками, зокрема, як уже було зазначено, із середньооблiковою чисельністю працівників, продуктивністю праці та середньою заробітною платою. Таку залежність можна відтворити, використовуючи послідовність розрахунків:

$$ФОП = \overline{Ч} \times \overline{ЗП}, \qquad 2.77$$

де Ч – середньооблікова чисельність працівників підприємства;

ЗП – середня заробітна плата одного працівника.

Отже, чисельність працівників можна записати як відношення обсягу господарської діяльності до продуктивності праці:

$$\overline{Ч} = \frac{Q}{ПП}, \qquad 2.78$$

де Q – це обсяг господарської діяльності підприємства;

ПП – продуктивність праці працівників.

Поєднавши ці дві формули, фонд оплати праці можна відобразити у вигляді такої залежності:

$$ФОП = \frac{Q \times \overline{ЗП}}{ПП}, \qquad 2.79$$

Запропонована залежність засвідчує, що за підвищення продуктивності праці фонд оплати праці має зменшуватися; у протилежному випадку будуть непродуктивні витрати фонду оплати праці.

Більш детально ***факторний аналіз фонду оплати праці*** можна здійснити за наступною моделлю:

$$ФОП = \overline{Ч} \times Д \times Т \times \overline{ЗП_{год}}, \qquad 2.80$$

де Д – кількість відпрацьованих днів одним працівником у середньому за рік, днів;

Т – середня тривалість робочої зміни, год;

$\overline{ЗП_{год}}$ – середньогодинна заробітна плата одного працівника, грн.

Розглянемо послідовність впливу кожного із зазначених факторів на зміну фонду оплати праці за допомогою способу ланцюгових підстановок.

Зміна середньооблікової чисельності працівників підприємства:

$$\Delta ФОП(\overline{Ч}) = (\overline{Ч_1} - \overline{Ч_0}) \times Д_0 \times Т_0 \times \overline{ЗП_{год0}}. \qquad 2.81$$

Зміна кількості відпрацьованих днів одним працівником у середньому за рік:

$$\Delta\text{ФОП}(\overline{\text{Д}}) = \overline{\text{Ч}_1} \times (\text{Д}_1 - \text{Д}_0) \times \text{Т}_0 \times \overline{\text{ЗП}_{\text{год}0}}. \quad 2.82$$

Зміна середньої тривалості робочої зміни:

$$\Delta\text{ФОП}(\text{Т}) = \overline{\text{Ч}_1} \times \text{Д}_1 \times (\text{Т}_1 - \text{Т}_0) \times \overline{\text{ЗП}_{\text{год}}}. \quad 2.83$$

Зміна середньогодинної заробітної плати одного працівника:

$$\Delta\text{ФОП}\left(\overline{\text{ЗП}_{\text{год}}}\right) = \overline{\text{Ч}_1} \times \text{Д}_1 \times \text{Т}_1(\overline{\text{ЗП}_{\text{год}1}} - \overline{\text{ЗП}_{\text{год}0}}). \quad 2.84$$

Таким чином, перелік факторів, що оцінюються, може бути значно розширений унаслідок використання методів регресивно-корелятивного аналізу. Доцільною є побудова та визначення параметрів моделі взаємозв'язку розміру фонду оплати праці з обсягом господарської діяльності, доходів, прибутку підприємства тощо.

На етапі аналізу ефективності стимулювання трудових ресурсів необхідно визначити ефективність стимулювання трудових ресурсів, тобто оцінити співвідношення між обсягом витрат на оплату праці та наслідками зусиль трудових ресурсів.

Завершальним етапом аналізу формування та використання фонду оплати праці є *оцінка фінансових можливостей підприємства з формування фонду оплати праці.* Тут необхідно проаналізувати фінансові можливості підприємства з формування фонду оплати праці, а за необхідності — збільшення його розмірів.

Описана послідовність та методика проведення аналізу формування та використання трудових ресурсів підприємства дають змогу розробити обґрунтовані пропозиції з удосконалення формування, використання та стимулювання працівників підприємств.

Необхідною передумовою управління персоналом підприємства, пошуку резервів підвищення продуктивності праці та вдосконалення системи матеріального стимулювання є аналіз сучасного стану використання трудових ресурсів підприємств у межах кожного напряму аналітичної роботи за допомогою оцінки звітності та аудиту в трудовій сфері.

Питання для самоконтролю

1. Розкрийте значення та завдання аналізу ефективності використання трудових ресурсів.
2. Назвіть джерела інформації, необхідні для аналізу ефективності використання трудових ресурсів.
3. Розкрийте методику аналізу ефективності використання трудових ресурсів.
4. Як виконується аналіз структури працівників підприємства?
5. Яким чином розраховуються коефіцієнти обороту з приймання, звільнення, плинності та коефіцієнт загального обороту робочих кадрів?
7. За якими показниками аналізується використання робочого часу?
8. Дайте визначення трудомісткості продукції.

Тестові завдання

1. Основними завданнями аналізу трудових ресурсів підприємства є:
а) вивчення динаміки продуктивності праці в цілому і по категоріях працюючих;
б) вивчення й оцінка забезпеченості підприємства і його структурних підрозділів трудовими ресурсами в цілому; а також за категоріями і професіями;
в) визначення й вивчення показників плинності;
г) усі відповіді вірні.

2. Встановіть показник, який прямо впливає на чисельність робітників:
а) обсяг робіт у нормах трудомісткості за планований період;
б) коефіцієнт плинності кадрів;
в) номінальний фонд часу за планований період часу;
г) тарифний коефіцієнт робіт і-го розряду.

3. Виділіть фактори, що впливають на використання робочого часу:
а) зміна структури фактично випущеної продукції;
б) зниження трудомісткості продукції;
в) цілоденні втрати робочого часу;
г) усі відповіді вірні.

4. Які показники використовуються для оцінки продуктивності праці?
а) показники рентабельності виробництва;
б) фондовіддача;
в) узагальнюючі показники, до яких належать середньорічна, середньоденна, середньогодинна продуктивність праці одного робітника, а також середньорічне вироблення продукції на одного працюючого у вартісному вимірюванні або в годинах нормованого часу;
г) усі відповіді вірні.

5. Коефіцієнт обороту з прийому працівників розраховується як:
а) відношення кількості працівників, які вибули за звітний період, до середньооблікової чисельності штатних працівників;
б) відношення кількості прийнятих за звітний період працівників до середньооблікової чисельності штатних працівників;
в) відношення суми прийнятих працівників та тих, які вибули за звітний період, до середньо-облікової чисельності штатних працівників;
г) правильна відповідь відсутня.

6. Коефіцієнт обороту з вибуття працівників розраховується як:
а) відношення кількості працівників, які вибули за звітний період, до середньооблікової чисельності штатних працівників;
б) відношення кількості прийнятих за звітний період працівників до середньооблікової чисельності штатних працівників;
в) відношення суми прийнятих працівників та тих, які вибули за звітний період, до середньооблікової чисельності штатних працівників;
г) правильна відповідь відсутня.

7. Показник рентабельності персоналу дозволяє встановити, наскільки змінився прибуток на одного працівника за рахунок:
а) рівня рентабельності продажів;
б) питомої ваги виручки в загальному обсязі виробленої продукції;
в) продуктивності праці;
г) правильна відповідь відсутня.

8. Екстенсивний фактору що впливає на продуктивність праці - це:
а) фондоозброєність праці;
б) фондовіддача;
в) структура основних засобів;
г) змінність роботи.

9. Інтенсивний фактор, що впливає на продуктивність праці:
а) фондоозброєність праці;
б) тривалість зміни;
в) структура персоналу;
г) змінність праці.

10. У процесі аналізу трудових ресурсів вивчається:
а) забезпеченість робочих місць виробничих підрозділів персоналом у необхідному для виробництва професійному й кваліфікаційному складі (забезпеченість виробництва трудовими ресурсами);
б) використання трудових ресурсів у процесі виробництва;
в) ефективність використання трудових ресурсів;
г) всі відповіді вірні.

Ситуаційні завдання

Завдання 1

Виконати аналіз рівня, динаміки продуктивності праці в звітному періоді. Визначити резерви для зростання продуктивності праці. Встановити відповідність між темпами росту середньої зарплати та продуктивності праці.

Дані для виконання аналізу продуктивності праці

Показники	Минулий рік	За плановими даними звітного року	Фактично за звітний рік
1. Товарна продукція, тис. грн.	8000	8400	8500
2. Чисельність працівників, осіб	1400	1390	1340
3. З них робітників	1010	1000	958
4. Кількість відпрацьованих робітниками: а) людино-днів, тис. дн.	221,19	219,00	201,18
б) людино-годин, тис. год.	1747	1752	1529
5. Фонд оплати праці працівників тис. грн.	651,0	653,3	649,9

Примітка:

Випуск товарної продукції наведено в середньозважених порівнянних цінах звітного року.

Загальна кількість відпрацьованих людино-годин працівниками = Середня чисельність працівників × Тривалість робочого дня × Середня кількість днів, відпрацьованих одним працівником.

Порівняльний аналіз показників продуктивності праці

Показники	Умовні позначення	Минулий рік	План звітного року	Звітний рік	Темп росту, %	Відхилення до плану	
						Абсолютне	%
1	2	3	4	5	6 (5:3)	7	8
1. Товарна продукція в порівнянних середньозважених цінах, тис. грн.	ТП	8000	8400	8500			
2. Чисельність працівників, осіб	ЧП	1400	1390	1340			
3. З них робітників	ЧР	1010	1000	958			
3. а).питома вага робітників у загальній чисельності працівників, %	ІВр.						
4. а). кількість відпрацьованих робітниками: людино-днів, тис.	ЛДр	221,19	219,00	201,18			

4. б). людино-годин, тис. год.	ЛГр	1747	1752	1529			
5. Кількість днів, відпрацьованих одним робітником (ряд. 4а : ряд. 3)	Д						
6. Тривалість робочого дня [(ряд. 4б : ряд. 4а х 1000)], год.	Т з						
7. Середня кількість годин, відпрацьованих одним робітником (ряд. 4б: ряд. 3) х 1000]	Гз						
8. Середня продуктивність праці одного працівника (ряд. 1 : ряд. 2), грн.	РВп						
9. Середня продуктивність праці одного робітника (ряд. 1 : ряд. 3), грн.	РВр						
10. Середньоденна продуктивність праці одного робітника (ряд. 1 : ряд. 4а), грн.	ДВр						
11. Середньогодинна продуктивність праці одного робітника (ряд. 1 : ряд. 4б), грн.	$ГВ_Р$						

Завдання 2

Наведені показники діяльності підприємства «Альфа» за два роки:

Показник	Попередній рік	Звітний рік
Середньооблікова кількість робітників, осіб	100	120
Середньорічний виробіток продукції одним робітником, тис. грн.	4	5
Кількість відпрацьованих днів одним робітником за рік, днів	200	208,3
Середня тривалість робочого дня, год.	8	7,5.

1. Розрахувати показники виробітку продукції: середньоденний і середньогодинний на одного робітника та обсяг випуску товарної продукції.
2. Порівняти подані й розраховані показники діяльності підприємства з попереднім періодом. Результати оформити у вигляді таблиці. Зробити висновки.

Завдання 3

Представлені дані по виробничому підприємству за два періоди:

Показники	Минулий рік	Звітний рік
Кількість відпрацьованих днів одним робітником, днів	230	209
Тривалість робочого дня, год.	7,71	7,69
Середньогодинний виробіток одного робітника, грн.	25,48	29,39
Середньорічній виробіток на одного робітника, грн.	45181,13	47233,96
Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	508	498
Обсяг товарної продукції, грн.	22952012	23522511

1. Визначити вплив факторів на середньорічний виробіток 1-го робітника підприємства.

2. За результатами аналізу зробити висновок.

Завдання 4

Вихідні дані для аналізу випуску продукції за два місяця наведені в таблиці.

Місяць	Чисельність робітників, осіб	Виробіток за зміну, шт.	Кількість змін, од.
1	24	1500	144
2	25	1505	146

1. Визначити вплив чисельності персоналу, кількості відпрацьованих змін і вироблення за зміну на одного працівника на зміну обсягу випуску продукції.

2. За результатами аналізу зробити висновки.

Тема 2.5 Аналіз витрат підприємства та собівартості продукції

План

1. *Мета і завдання аналізу виробництва продукції.*
2. *Організаційно-інформаційна модель аналізу виробництва промислової продукції.*
3. *Аналіз і оцінка організаційно-технічного рівня виробництва.*
4. *Загальний аналіз витрат виробництва промислової продукції.*

Ключові слова та поняття: виробничий аналіз, виробництво, план виробництва, реалізація, собівартість продукції, витрати.

1. Мета і завдання аналізу виробництва продукції

Відповідно до сучасних умов, компанії отримують повну незалежність з питань виробництва: планування та організація технологічного процесу, величини виробництва, структура продукції тощо. Належним чином обрана виробнича стратегія та відповідні обсяги виробництва забезпечують бажані

продажі та фінансові результати - прибуток, результат виконання такої діяльності. Також варто нагадати, що виробнича діяльність компанії відносяться є частиною загального економічного становища країни, галузевих відносин та споживчих вимог населення і залежить від цих чинників.

Обсяг виробництва та обсяги продажів є взаємопов'язаними показниками. В умовах обмежених виробничих функцій та необмеженого попиту в першу чергу важливим буде обсяг виробництва. Однак при заповненні ринкового попиту та зростання конкуренції, жодне виробництво не визначає суму доходів, а, навпаки, очікуваний обсяг продажу є основою для розвитку виробничої програми. Компанія повинна виробляти товари в обсязі , яке спроможне реалізувати.

Мета аналізу виробництва та реалізації продукції полягає в тому, щоб знайти шляхи збільшення виробництва та продажу продукції порівняно з конкурентами для розширення частки ринку у максимальному використанні виробничих потужностей, і в результаті збільшення прибутку компанії.

Основним завданням аналізу виробництва та реалізації є аналіз конкурентної позиції компанії та її здатності швидко маневрувати ресурсами, коли змінюються ринкові умови.

Темпи зростання виробництва та розподілу продукції, що покращує їх якість, безпосередньо впливає на результат – прибуток та рентабельність компанії. *Тому важливий аналіз цих показників, який реалізується на виконанні певних аналітичних завдань:*

- оцінка якості планування виробництва, напруженості та обгрунтованості планів діяльності;
- аналіз динаміки виробництва та реалізації продукції;
- оцінка реалізації виробничої програми з асортименту, якості та ритмічності;
- оцінка ступеня реалізації програми збуту та виробничої продукції;
- визначення основних чинників, що впливають на загальні обсяги виробництва в останні роки та, зокрема, у звітному періоді;
- виявлення та кількісне визначення резервів.

Об'єкти аналізу [11]:

- обсяг виробництва та реалізації продукції;
- темп виробництва та реалізації продукції;
- якість продукції;
- асортимент та структура продуктів;
- резерви.

Виробничий аналіз здійснюється у певному порядку:

1. Аналіз об'єму та структура виробництва включає:

1.1. Експертиза динаміки та реалізації плану для виробництва валових та сировинних продуктів у порівнянні з обсягом реалізації товарів.

1.2. Аналіз продуктивності промислових гравців за асортиментом.

1.3. Оцінка структури продукції та наслідки структурних змін у виконанні виробничої програми.

2. Аналіз якості продукції.

3. Аналіз темпу виробництва.

4. Аналіз здійснення договірних зобов'язань та реалізації продукції.

5. Аналіз збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції.

Джерелами інформації, що використовуються при аналізі виробництва та реалізації продукції, є:

- заплановані дані; Бізнес-план, план реалізації, операційні графічні плани;
- дані статистичної звітності:
- форма № 1 (підприємництво) «Звіт про основні показники діяльності підприємства»;
- форма № 1-П (річна) «Звіт підприємства про продукцію»;
- форма № 1-П (квартальна) «Квартальний звіт підприємства про продукцію»;
- форма № 1-П (місячна) «Терміновий звіт про виробництво промислової продукції (робіт, послуг)»;
- форма № 5 ЗЕЗ «Звіт про експорт (імпорт) товарів»;
- форма № 2 «Звіт про фінансові результати» та інші.
- дані первинного й аналітичного бухгалтерського обліку: акт або відомість приймання продукції, накладна на здавання готової продукції на склад, приймально-здавальна накладна, рахунок-фактура, товарно-транспортна накладна, відомість «Рух готових виробів, відвантаження та реалізація» тощо.

Зазначені джерела інформації використовуються при реалізації ретроспективного аналізу. Операційний аналіз відбувається відповідно до даних первинного обліку (відповідно по рахунках 23, 26, 36, 90 та ін.).

Прогнозний аналіз виробництва та реалізації продукції застосовується при оцінці відповідних управлінських рішень.

2. Організаційно-інформаційна модель аналізу виробництва промислової продукції

Будь-яка цілеспрямована діяльність вимагає певних обмежень або конкретизації. Це означає, що на початку такої діяльності потрібно визначити її предмет і обрати об’єкти, вивченням і перетворенням яких ця діяльність буде обмежена; сформулювати мету діяльності і перелік завдань, вирішення яких дасть змогу досягти поставленої мети. Це означає, що треба вибрати методи і способи, які будуть використані для рішення поставлених завдань.

Одним із засобів формалізації економічного аналізу є розробка його організаційно-інформаційної моделі, яка об’єднує питання організації аналізу та його інформаційне забезпечення, що мають бути вирішені на попередньому етапі аналізу будь-якого об’єкту фінансово-господарської діяльності підприємства.

Організаційні питання, які вирішуються на рівні розробки моделі економічного аналізу торкаються об’єктів, суб’єктів і методу аналізу.

Інформаційні питання включають в себе створення інформаційної бази підприємства для аналізу: відбір джерел інформації, інформаційне забезпечення, розробка системи показників. Одним з найважливіших принципів створення інформаційної бази є забезпечення повноти та достовірності інформації про досліджуваний об'єкт.

Організаційно-інформаційна модель являє собою характеристику об'єктів, суб'єктів, показників, інформаційної бази, методичних прийомів аналізу і узагальнення результатів [34].

Організаційно-інформаційна модель ефективності господарської діяльності підприємства складаються з п'яти взаємопов'язаних блоків:

1. Об'єкти і суб'єкти аналізу:

1.1. Об'єкти:

- господарські процеси: постачання, просування, реалізація товарів;
- економічні результати, фінансово-господарської діяльності: дохід (виручка) від реалізації, чистий дохід, валовий дохід, собівартість, витрати, фінансові результати від операційної діяльності, чистий прибуток і т. д.;
- ресурси підприємства: матеріальні, трудові, фінансові;
- функції управління: планування, координація, організація, мотивація, контроль;
- фактори, що визначають економічні результати діяльності;
- фактори, що впливають на ефективність використання наявних ресурсів;
- фактори, що впливають на ефективність господарської діяльності підприємства.

1.2. Суб'єкти:

- бухгалтерська служба;
- економічна служба;
- фінансова служба;
- юридична служба;
- управлінський персонал: вище керівництво, керівництво підрозділів.

2. Система показників:

2.1. *Вартісні*: обсяг товарних ресурсів, фонд заробітної плати, вартість оборотних і необоротних активів, валовий прибуток, чистий прибуток, витрати, виручка від реалізації, фінансовий результат від операційної діяльності та інші.

2.2. *Натуральні*: чисельність працівників, торгова площа підприємства.

2.3. *Відносні*: темпи росту і приросту (темп економічного росту, темп інтенсивності господарської діяльності), індекси, коефіцієнти (коефіцієнт успішності, коефіцієнт ефективності торгової діяльності).

2.4. *Питомі*: фондовіддача, фондоозброєність, продуктивність праці, рентабельність.

3. Джерела інформації та інформаційне забезпечення фінансового і управлінського аналізу:

3.1. Джерела інформації:

- правові джерела, включають господарське та фінансове законодавство (Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств) та директивні документи: постанови, накази;

- планові джерела: плани, якщо вони розробляються; бізнес-план.

3.2. Інформаційне забезпечення:

- облікова інформація: бухгалтерська інформація (поточна і звітна), що відображається у регістрах бухгалтерського обліку (журнали-ордери) та звітності (форма №1 "Баланс підприємства), (форма №2 "Звіт про фінансові результати") та статистична інформація що відображається у спеціальних статистичних формах звітності;

- позаоблікова інформація: акти ревізії та перевірок, доповідні та пояснювальні записки, дані внутрішнього та зовнішнього аудиту, що проводився на підприємстві, акти перевірок податкових служб, що проводили свою роботу на підприємстві; акти зборів трудового колективу та акціонерів.

4. Методи обробки економічної інформації:

4.1 Економіко-логічні (традиційні):

- Метод використання відносних і середніх величин. Відносні величини можуть виразити ступінь виконання плану, динаміку показників. З допомогою середніх величин вираховуються, на основі масових даних і кількісно однорідних явищах, та визначаються загальні тенденції і закономірності у розвитку економічних явищ.

- Метод порівняння. Найбільш розповсюджений метод аналізу, що починається з співставлення явищ, тобто з синтетичного акту, за допомогою якого аналізується порівнювані явища, виділяється в них загальне та різноманітне.

4.2 Економіко-математичні:

- Графічний метод. Пов'язаний, насамперед з геометричним відображенням функціональної залежності за допомогою ліній на поверхні;

- Матричні методи. Засновані на лімітній та векторно-матричній алгебрі; застосовуються для вивчення складних та багаторозмірних структур, як на галузевому рівні так і на рівні підприємств та їх об'єднань.

5. Методичні прийоми узагальнення і реалізації результатів фінансового і управлінського аналізу:

5.1. Систематизація даних для управлінського аналізу, що отримані в процесі роботи;

5.2. Групування та узагальнення показників, що отримані в процесі аналізу;

5.3. Визначення невикористаних та втрачених можливостей підвищення діяльності;

5.4. Оцінка можливих резервів підвищення фінансово-економічної діяльності;

5.5. Розробка заходів по підвищенню ділової активності, рентабельності та економічної ефективності, в цілому на підприємстві;

5.6. Вибір оптимального варіанту рішення, щодо заходів по підвищенню;

5.7. Контроль за виконанням заходів по вибраному варіанту рішень.

3. Аналіз і оцінка організаційно-технічного рівня виробництва

Багатофакторність і багатогранність організаційно-технічного рівня та його подальшого розвитку зумовлюють використання системи узагальнюючих показників для оцінки певних його напрямків. Кожен узагальнюючий показник формується під впливом кількох часткових (допоміжних) показників. З іншого боку, всі показники доцільно систематизувати в одному інтегральному показникові, який дозволяє кількісно однозначно планувати різноманітні напрямки та процеси організаційно-технічного рівня і розвитку підприємства в цілому. Вибір цього показника є надзвичайно важливим і водночас складним завданням. Науковцями в різні часи пропонувалися різноманітні інтегральні показники організаційно-технічного рівня і розвитку підприємства. Кожен з них мав переваги і недоліки та передбачався для застосування в певних умовах виробництва, наприклад, з урахуванням особливостей підприємства конкретної галузі промисловості. Безумовно, специфіку діяльності підприємства при виборі згаданого інтегрального показника потрібно брати до уваги. Проте, цей показник має бути універсальним з точки зору можливості його застосування підприємствами різних галузей. Будь-який ***інтегральний показник*** організаційно-технічного рівня і розвитку підприємства не може бути абсолютно точним. Однак, він *має відповідати таким вимогам:*

- мати кількісне вираження у вигляді відносної величини;
- відображати якісні зрушення, що характеризують технічний, організаційний, економічний та соціальний розвиток підприємства;
- інтегрувати різні напрямки діяльності та розвитку підприємства;
- забезпечувати єдиний метод оцінювання різних видів продукції, виробництв і підприємства загалом;
- відповідати практичним вимогам планування (обліку й аналізу);
- доповнюватися системою універсальних і часткових показників.

На наш погляд, найбільш повно згаданим вимогам відповідає ***показник часткового прибутку від звичайної діяльності до оподаткування*** за певну одиницю часу (місяць, квартал, рік). Цей показник можна визначити за класичним виразом:

$$ЧПЗД_{ДО} = \frac{ПЗД_{ДО}}{КП_{СО}}, \qquad 2.85$$

де $ЧПЗД_{ДО}$ – частковий прибуток від звичайної діяльності до оподаткування за одиницю часу, тобто величина прибутку на одного середньооблікового працівника;

$ПЗД_{ДО}$ – загальний прибуток від звичайної діяльності до оподаткування;

$КП_{СО}$ – середньооблікова кількість працівників підприємства.

Наведений показник має кількісне вираження і є відносним. В його основу покладено прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, який акумулює результати господарювання за всіма видами діяльності підприємства. Економічний зміст прибутку полягає в тому, що в ньому втілюється економія

живої та уречевленої праці і, отже, весь комплекс організаційно-технічних та інших заходів, спрямованих на отримання найбільш бажаних результатів за доцільних витрат ресурсів. Прибуток виступає головною метою та провідним спонукальним мотивом започаткування і діяльності підприємства, є основним (нерідко єдиним) внутрішнім джерелом фінансування його поточного і перспективного розвитку та задоволення соціальних потреб колективу. Провідна роль прибутку в діяльності підприємства також зумовлена низкою інших важливих причин.

При визначенні часткового прибутку також береться до уваги *середньо-облікова кількість працівників підприємства* (знаменник вище зазначеної формули), яка значною мірою визначається продуктивністю їхньої праці. Остання зумовлюється організаційно-технічним, соціально-економічним рівнем підприємства та ефективністю управління ним. У свою чергу, зростання продуктивності праці є основним чинником збільшення обсягу виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг). Отже, запропонований нами інтегральний показник планування відображає якісні зрушення в усіх видах діяльності та напрямках розвитку підприємства. Правомірність цього інтегрального показника також обґрунтовується простотою обчислення на підставі наявної звітної інформації та відповідністю до практичних вимог, адже вхідні показники для його розрахунку плануються, обліковуються і є об'єктом фінансово-економічного аналізу на кожному підприємстві. І нарешті, перевага запропонованого інтегрального показника в тому, що він може розглядатися як один з узагальнюючих показників ефективності діяльності підприємства.

Однак, зазначимо, що річний (квартальний) частковий прибуток до оподаткування, незважаючи на всі його переваги, не може претендувати на абсолютність. Проте, він найкраще відповідає вимогам, що висуваються до інтегрального показника.

Ринкові відносини зумовлюють зміну та вдосконалення методів оцінювання організаційно-технічного рівня та розвитку підприємства. Для його вимірювання поряд з традиційними все частіше використовуються показники, що оцінюють напрямки організаційно-технічного рівня (розвитку), притаманні ринковому середовищу. Як відзначалося, серед них на особливу увагу заслуговують рівень конкурентоспроможності підприємства та ефективність управління ним і його структурними підрозділами [41].

В останні роки істотно підвищилася роль показників економічної доцільності і прибутковості інвестиційних проектів, спрямованих на організаційно-технічний розвиток підприємства. Крім того, з'явилася необхідність підсилити роль показника продуктивності праці. Особлива увага приділяється рівневі конкурентоспроможності продукції підприємства, її частині, що продається на міжнародному ринку тощо.

Організаційно-технічний рівень виробництва потрібно планувати за достатньо дієвою єдиною системою показників, які можна об'єднати в кілька таких груп:

- *абсолютні показники, наприклад, кількість*: прогресивних технологічних процесів, або одиниць автоматичного устаткування, виробничих підрозділів, ланок управління, найменувань конкурентоспроможної продукції; тривалість виробничого циклу; трудомісткість виготовлення продукції; середній розряд робіт;

- *показники, які характеризують технічний рівень виробництва* – частина продукції, виготовленої за сучасними технологіями, показники фондо- і енергоозброєння праці, коефіцієнт електро-озброєння одного робітника (працівника), автоматизації виробництва, відсоток прогресивного устаткування, віковий склад устаткування тощо;

- *показники, які оцінюють технічний рівень (якість, конкурентоспроможність) виробів* – надійність, довговічність, ремонтопридатність, продуктивність технічних виробів, частина нової продукції, що користується підвищеним попитом у споживачів, частина конкурентоспроможних виробів, частина продукції, що направляється на експорт, втрати від браку, кількість рекламацій, повна трудомісткість тощо;

- *показники, що оцінюють рівень організації виробництва* – коефіцієнт використання виробничої потужності, рівень використання технічних параметрів технологічного устаткування, наявність та повторне використання відходів виробництва, тривалість виробничого циклу;

- *показники, що вимірюють рівень організації та ефективності управління* – частина управлінських працівників у обліковій кількості персоналу підприємства, частина нормованих робіт у трудомісткості управління, рівень автоматизації управлінських робіт, витрати на управління та їхня економія, строк окупності витрат на проекти щодо вдосконалення управління тощо;

- *показники ефективності виробництва*, наприклад, продуктивність праці, фондовіддача, матеріаловіддача, часткова трудомісткість і капіталомісткість продукції, витрати на гривню реалізованої (випущеної) продукції, рентабельність: витрат, продажу, основних засобів і оборотних активів, ресурсів (матеріальних, праці), капіталу.

Дослідженнями доведено, що 87% припадає на відносні показники характеристики організаційно-технічного розвитку підприємства і лише 13% – на абсолютні. Це співвідношення правильне, оскільки абсолютні показники відображають переважно масштаби підприємства і не здатні достатньо повно оцінювати його організаційно-технічний розвиток.

Традиційно найбільша кількість показників характеризувала якість продукції, ефективність і технічний рівень виробництва. Показникам рівня організації виробництва, праці та управління відводилося незначне місце. Проте, конкурентне ринкове середовище вимагає перегляду структури і складу системи цих показників на користь підвищення їхньої кількості для виміру саме рівня організації виробництва на підприємстві та ефективності управління. Зовнішні та внутрішні умови функціонування сучасних виробничих підприємств зумовлюють необхідність ретельно аналізувати та планувати

організаційні умови їхньої діяльності і рівень організації та ефективності управління. Адже ці напрямки розвитку підприємства за мінімальних витрат здатні забезпечити істотні позитивні результати.

На кількість показників і їхній склад впливають як об'єктивні, так і суб'єктивні фактори. Природно, що менш складні у виробничому аспекті підприємства вимагають меншої кількості показників, ніж машинобудівні.

Цілком очевидно, що залежно від галузевої належності конкретного підприємства, складності виробництва, призначення продукції та інших факторів перелік та зміст показників буде різним. Наприклад, на підприємстві електроенергетики відпадає необхідність у показниках, які оцінюють технічний рівень продукції.

Формування системи планових показників рівня організаційно-технічного розвитку підприємства має ґрунтуватися на єдиних принципах, а саме [5]:

- кожен показник, що зараховується до системи, повинен вимірювати певні його аспекти. Водночас необхідно намагатися, щоб система показників охоплювала всі основні напрямки діяльності підприємства і комплексно оцінювала його організаційно-технічний рівень;
- для оцінювання окремих аспектів організаційно-технічного рівня необхідно використовувати оптимальну кількість показників (три-п'ять);
- до системи мають входити не лише абсолютні за своїм значенням показники, а й відносні, які виражають співвідношення між певними абсолютними показниками, а також структурні показники, що визначають частину конкретного елемента (складника) в загальній сукупності – відсоток автоматів у парку діючого устаткування, частина основних робітників у загальній кількості працівників та інші.

Значення кожного показника для оцінювання організаційно-технічного рівня зумовлюється ступенем відображення ним певних процесів, що відбуваються на підприємстві, ступенем впливу на загальну оцінку цього рівня і можливістю подальшого його використання для планування та ухвалення відповідних рішень.

Узагальнюючі показники відображають низку інших часткових (додаткових) показників, і в цьому їхня перевага. Проте, синтез, дозволяючи отримати зручну однозначну оцінку, разом з тим позбавляє можливості розглянути ті вхідні, частіше за все натуральні, показники, які зумовили величину узагальнюючого показника і рівень оцінювання. Тому, віддаючи перевагу таким показникам з метою відображення в них окремих чинників виробництва, до системи потрібно вводити певну кількість найважливіших часткових показників. Наприклад, включаючи до системи показник прибутку, також доцільно брати до уваги показник економії виробничих ресурсів.

Показники економії за конкретними статтями витрат впливають на величину прибутку по-різному: залежно від їхньої частини в собівартості продукції (витратах виробництва) [10]. Наприклад, для матеріаломістких виробництв зростанню прибутку найбільше сприятиме економія сировино-

матеріальних ресурсів. Цю економію, своєю чергою, буде зумовлювати впровадження новітніх безвідходних (маловідходних) технологій. Отже, система показників повинна містити показники оцінювання рівня технології. У трудомісткому виробництві зниження собівартості продукції і відповідно збільшення прибутку буде досягатися внаслідок економії ресурсів праці. Провідним показником ефективності використання працівників підприємства є продуктивність праці. На її рівень суттєво впливає рівень механізації й автоматизації виробництва. Отже, відповідні показники визначення цього рівня повинні займати належне місце в системі. Таким чином, на підставі структури собівартості продукції (витрат виробництва) при формуванні системи показників оцінювання організаційно- технічного розвитку підприємства перевагу слід віддати тим показникам, які вимірюють провідні статті витрат у їхній загальній структурі.

Система показників планування організаційно-технічного розвитку повинна не просто констатувати стан (досягнення, резерви) розвитку підприємства, а й стимулювати працівників, насамперед, керівників і спеціалістів, до прискорення цього розвитку.

До вимог щодо відбору показників для включення до системи планування організаційно-технічного рівня слід зарахувати перевірку їхньої (показників) вірогідності. Адже будь-який показник обчислюється з певною точністю, ступінь якої залежить від відповідності вхідної інформації реальному стану справ і від методів проведення розрахунків. Практичний досвід переконує, що досить часто розрахунки показників обґрунтування доцільності й ефективності впровадження нової техніки та інших заходів щодо організаційно-технічного розвитку підприємства є завищеними. Реальні показники від їхньої реалізації нижчі за передбачені проектом чи планом.

Отже, підвищення вірогідності отриманих результатів розрахунку показників організаційно-технічного розвитку є нагальною необхідністю, і цю обставину необхідно брати до уваги при виборі системи показників. Так, якщо на підприємстві не налагоджено чіткий облік використання устаткування за часом і продуктивністю, то недоцільно відображати недостатньо вірогідну інформацію про рівень його використання у звітних документах, і на їхній підставі робити певні висновки.

Проте, підвищення вірогідності показників має обмежуватися допустимою трудомісткістю їхнього розрахунку. Обмежитися необхідно тим результатом, який дозволяє отримати достатньо точні дані за економічно виправданих витрат часу і засобів. Отже, загальне рішення щодо відбору конкретного показника до системи має ґрунтуватися на попередньому зіставленні (за значенням) вимог, що висуваються до показників. В одному випадку, залежно від конкретних умов виміру рівня організаційно-технічного розвитку підприємства або завдань, на розв'язання яких спрямований цей вимір, нахил робиться на стимулюючу роль показників, в іншому випадку – на можливості їхнього використання в аналітичних розрахунках і планових документах.

Показників, що характеризують виробництво, зокрема і діяльність підприємства загалом, надзвичайно багато. Тому вибір їх для включення до системи аналізу, оцінювання та планування організаційно-технічного розвитку доцільно здійснювати методом виключення, тобто в процесі огляду переліку показників послідовно відкидають спочатку великі їхні групи, а потім – конкретні показники. Такий підхід дозволяє виключити можливість випадково знехтувати будь-яким потрібним показником.

Вирішальне значення для правильного відбору показників аналізу та планування рівня організаційно-технічного розвитку підприємства має наявність суворої системи, яка ґрунтується на класифікації показників або, в крайньому випадку, на їхньому групуванні з урахуванням усіх ознак.

Від того, наскільки успішно реалізуються завдання добору і впорядкування показників та способів їхнього розрахунку, залежить якість розв'язання багатьох подальших проблем організаційно-технічного розвитку підприємства, аналіз, оцінювання і планування його рівня.

Спочатку всі показники доцільно згрупувати за класифікаційними ознаками, кожна з яких відображає конкретну властивість цього показника.

Очевидно, з точки зору структури організаційно-технічного рівня підприємства та його подальшого розвитку, найважливішою ознакою групування показників є функціональна спрямованість.

4. Загальний аналіз витрат виробництва промислової продукції

Собівартість продукції – один з найважливіших показників економічного аналізу. У ньому фокусуються у грошовому вираженні витрати матеріально-технічних, трудових та фінансових ресурсів у зв'язку з підготовкою, організацією, веденням виробництва та реалізацією продукції.

Собівартість продукції належить до вирішальних чинників, що впливають на прибуток підприємств і показники рентабельності.

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її відображення у фінансовій звітності визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати».

Залежно від мети та предмета аналізу використовують різні класифікаційні ознаки витрат. Розглянемо основні з них.

Класифікація за рахунками класу 9 здійснюють згідно з діючим Планом рахунків бухгалтерського обліку, що був запроваджений одночасно з міжнародними стандартами фінансової звітності, тобто з 1 січня 2000 р. ***Згідно з класифікацією облік витрат виконують так:***

- собівартість реалізації;
- загально виробничі витрати;
- адміністративні витрати;
- витрати на збут;
- інші операційні витрати;
- втрати від участі в капіталі;
- інші витрати.

Такий розподіл витрат не має аналогів у вітчизняній практиці. Істотна особливість наведеної класифікації полягає в тому, що, оскільки "собівартість реалізованої продукції" не включає адміністративних витрат і витрат на збут, з'являється можливість визначити витрати на виробництво без перекручень та застосування штучних методів розподілу накладних витрат за видами продукції. Витрати за наведеними статтями відображають у розд. I форми №2 «Звіту про фінансові результати».

Класифікація за економічними елементами операційних витрат: матеріальні витрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші операційні витрати (собівартість реалізованих виробничих запасів, сумнівні борги та втрати від знецінення запасів, визнані економічні санкції тощо). Дані про економічні елементи витрат обліковуються за класом 8 Плану рахунків і відображаються у фінансовій звітності (форма №2, розд. II «Елементи операційних витрат»).

Витрати за цією ознакою визначають по підприємству в цілому з метою аналізу структури витрат (вертикальний аналіз), порівняння її зі структурою економічних елементів витрат інших підприємств галузі, а також аналізу динаміки зміни економічних витрат у часі (горизонтальний аналіз), виявлення тенденцій змін (трендовий аналіз).

Класифікація за калькуляційними статтями собівартості на одиницю продукції (робіт, послуг). Собівартість реалізованих товарів визначають за Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Собівартість реалізованої продукції складається з виробничих витрат та над нормованих виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції включаються:

- прямі матеріальні витрати, які можуть бути віднесені безпосередньо до оплати праці;
- прямі витрати на оплату праці;
- -інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати.

Перелік статей калькулювання виробничої собівартості продукції встановлює підприємство.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції, поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. ***Основна мета калькулювання собівартості на одиницю продукції*** – проаналізувати витрати за калькуляційними статтями у часі, порівняти витрати на виробництво продукції з ринковими цінами, визначити її прибутковість або збитковість, оцінити власну конкурентоспроможність і в разі потреби скоригувати структуру виробничої програми [37].

Класифікація витрат за ознакою їх розміру від обсягів виробництва: змінні і постійні.

Класифікація витрат за способом віднесення на собівартість продукції: прямі та непрямі. Використовують її для складання калькуляцій на одиницю

продукції. а також для розподілу непрямих витрат за економічними елементами. До прямих належать технологічні витрати матеріалів та заробітна плата працівників. до непрямих – витрати, що не можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта економічно доцільним шляхом: загальновиробничі витрати, адміністративні витрати і витрати на збут.

Класифікація витрат за місцями виникнення: цехи, дільниці бригади, функціональні підрозділи (використовують для відповідного контролю та аналізу собівартості).

Аналіз собівартості продукції за наведеними класифікаційними ознаками має на меті підвищити ефективність підприємства завдяки виявленим резервам зниження витрат.

Факторний аналіз собівартості продукції передбачає аналіз [1]:

- динаміки операційних витрат;
- чинників зміни витрат на 1 грн. реалізованої продукції за порівнянними і непорівнянними виробами, а також за групами продукції за віком їх випуску;
- впливу на собівартість окремих груп продукції за рівнем їх рентабельності;
- структури операційних витрат за економічними елементами;
- собівартість за калькуляційними статтями витрат.

Питання для самоконтролю

1. Завдання та інформаційне забезпечення аналізу собівартості продукції. Система показників собівартості продукції.
2. Аналіз загальних показників собівартості виробленої продукції.
3. Аналіз виробничих затрат на 1 грн. продукції за цінами продажу. Аналіз чинників зміни затрат на 1 грн. продукції.
4. Аналіз собівартості окремих виробів.
5. Аналіз затрат на виробництво продукції за елементами затрат.
6. Порівняльний аналіз структури затрат за заводським кошторисом і фактичним випуском продукції. Аналіз причин виявлених змін.
7. Аналіз собівартості товарної продукції за статтями калькуляції.
8. Аналіз фонду заробітної плати в цілому на підприємстві та за категоріями персоналу.
9. Аналіз загальновиробничих затрат по підприємству і підрозділах.
10. Аналіз затрат, не включених у собівартість продукції підприємства: адміністративних і затрат на збут продукції.
11. Оперативний аналіз собівартості продукції.

Тестові завдання

1. Одноелементними витратами не враховуються:
а) амортизація основних фондів;
б) загальногосподарські;
в) матеріали;
г) заробітна плата.

2. Угрупування витрат за економічними елементами використовується для складання:
а) кошторису витрат на виробництво;
б) калькуляції собівартості одиниці продукції;
в) калькуляції методом "величини покриття";
г) попроцесної калькуляції.

3. У складі витрат виділяють:
а) реалізаційну собівартість;
б) виробничу собівартість;
в) базову собівартість;
г) планову собівартість.

4. Постійними називаються витрати, які:
а) постійно ростуть із ростом обсягу виробництва;
б) змінюються зі зміною обсягу виробництва;
в) не змінюються зі зміною обсягу виробництва;
г) пов'язані з постійними асортиментами продукції.

5. Зі зменшенням обсягу виробництва постійні витрати на одиницю продукції:
а) зменшуються;
б) збільшуються;
в) залишаються незмінними;
г) зростає наростаючим підсумком.

6. Змінними називаються витрати, які:
а) збільшуються з ростом обсягу виробництва;
б) зменшуються з ростом і обсягу виробництва;
в) не залежать від зміни обсягу виробництва;
г) знаходяться в статиці.

7. Метод попроцесної калькуляції застосовується в галузях:
а) діяльність здійснюється на підставі договорів, замовлень або партій, які мають відмінності;
б) при виробництві однорідних продуктів і послуг;
в) в с/г виробництві;
г) в бюджетних установах.

9. Метод загальної калькуляції передбачає:
а) розрахунок змінних і постійних витрат;
б) розрахунок тільки постійних витрат;
в) розрахунок тільки змінних витрат;
г) розрахунок позамовних витрат.

10. Метод калькуляції «величини покриття» передбачає:
а) розрахунок змінних і постійних витрат;
б) розрахунок тільки постійних витрат;
в) розрахунок тільки змінних витрат;
г) розрахунок маржі.

Ситуаційні завдання

Завдання 1

Наведено вихідні дані щодо підприємства «А» про товарообіг та рівень витрзі протягом двох років:

Показники	Минулий рік	Звітний рік
Товарообіг, тис. грн.	12168	13020
Рівень витрат усього, % у тому числі: - рівень фонду зарплати, % - рівень транспортних витрат, %	8,6 5,3 3,3	8,4 5,2 3,2

1. Розрахувати загальну суму витрат підприємства за два роки та зробити порівняльний аналіз. Результати подати у вигляді аналітичної таблиці.

2. Визначити вплив обсягу реалізації й рівнів витрат за окремими статтями на зміну суми витрат інтегральним методом.

3. Визначити питому вагу впливу факторів на суму витрат. За результатами розрахунків зробити висновки.

Завдання 2

У таблиці подано дані щодо підприємства «Асоль» відносно використання сировини на випуск виробу «А» за грудень:

Показники	Початок місяця	Кінець місяця
1. Кількість заготовленої сировини, кг.	125	130
2. Зміна залишків, що переходять з періоду в період, кг.	+20	-4
3 Відходи сировини, кг.	1,5	1,7
4 Витрати сировини на виробництво продукції, кг.	103,5	132,3
5 Витрати сировини на виробництво одиниці продукції, кг.	0,08625	0,08535
6. Кількість випущеної продукції, шт.	1200	1550

Провести аналіз впливу чинників на випуск виробу «А». Зробити висновки.

Завдання 3

В таблиці вміщені дані для аналізу собівартості продукції підприємства за звітний рік:

Показники	Позначення	Продукція А		Продукція В		Продукція С	
		план	факт	план	факт	план	факт
Обсяг випуску продукції	N_i	63720	68335	32010	32440	63000	66144
Постійні витрати, віднесені на і-й вид продукції	a_i	326507,7	289883,7	128254,5	121408,3	1038567,3	1155164,9
Змінні витрати на одиницю продукції	b_i	7,02	8	6,73	6,95	24,99	25,59

1. Провести аналіз впливу факторів на зміну собівартості виробу «А» методом ланцюгової підстановки.

2. Зробити висновки.

Завдання 4

Наведені показники діяльності підприємства «Омега» за два роки, тис. грн.:

Елементи витрат	Минулий рік	Звітний рік
1 Матеріальні витрати	2274	2385
2 Витрати на оплату праці	649	631
3. Відрахування на соціальні заходи	131	115
4. Амортизація основних фондів	195	376

1. Розрахувати загальні витрати.

2. Порівняти наведені й розраховані показники діяльності підприємства з попереднім періодом. Провести аналіз структури витрат за економічними елементами. Результати оформити у вигляді таблиці. Зробити висновки.

Завдання 5

Наведені показники діяльності підприємства «Титан» за звітний рік:

Показники	Значення за планом	Значення фактично
1. Обсяг виробництва вибору, шт.	65	51
2. Сума постійних витрат, грн.	3892	4440
3. Сума змінних витрат на один виріб, грн.	133	134

1. Розрахувати собівартість одного виробу та загальну собівартість.

2. Порівняти подані й розраховані показники діяльності підприємства з попереднім часом. Результати оформити у вигляді таблиці. Зробити висновки.

Завдання 6

Подано показники діяльності підприємства «А» протягом двох років:

Показник	Минулий рік	Звітний рік
Обсяг перевезених вантажів, т.	1000	800
Середня дальність перевезень, км.	200	240
Середній транспортний тариф, грн. за 1 т. / км.	0,4	0,5
Вантажообіг, тис. т./ км.	200	192

1. Розрахувати вплив факторів на відхилення від плану фактичної суми транспортних витрат методом ланцюгових підстановок й абсолютних різниць.

2. Визначити питому вагу впливу факторів на показник транспортних витрат.

3. За результатами розрахунків зробити висновок.

Тема 2.6. Аналіз реалізації продукції та виконання договірних зобов'язань

План

1. Значення, задачі та інформаційні джерела аналізу реалізації продукції та виконання договірних зобов'язань.

2. Аналіз обсягів реалізації продукції, та факторів, які впливають на їх рівень.

3. Аналіз виконання договірних зобов'язань.

4. Аналіз резервів реалізації продукції.

Ключові слова та поняття: договірні зобов'язання, валова продукція, товарна продукція, товарна продукція, обсяг реалізованої продукції.

1. Значення, задачі та інформаційні джерела аналізу реалізації продукції та виконання договірних зобов'язань

Процес виробництва - реалізація і обсяг промислової продукції прийнято виражати в натуральних, умовно-натуральних, трудових і вартісних одиницях виміру. Загальні показники обсягу виробництва продукції отримують на основі вартісної оцінки. Основними показниками обсягу виробництва є валова і товарна продукція.

Валова продукція – це вартість усієї виробленої продукції і виконаних робіт включно з незавершеним виробництвом. Виражається в зіставних і діючих цінах [35].

Товарна продукція відрізняється від валової тим, що в неї не включають залишків незавершеного виробництва і внутрігосподарський оборот. За складом на багатьох підприємствах валова продукція збігається з товарною, якщо немає внутрігосподарського обороту і незавершеного виробництва.

Обсяг реалізації продукції визначають або за відвантаженням продукції покупцям, або за оплатою (за чистим доходом). Він може виражатися в зіставних, планових і діючих цінах. В умовах ринкової економіки цей показник набуває першочергового значення. Реалізація продукції є зв'язною ланкою між виробництвом і споживачем. Від того, як продається продукція, який попит на неї на ринку, залежить і обсяг її виробництва.

Важливе значення для оцінювання виконання виробничої програми мають і натуральні показники обсягів виробництва та реалізації продукції (штуки, метри, тонни і т. ін.). їх використовують для аналізу

Умовно-натуральні показники, як і вартісні, застосовують для узагальненої характеристики обсягів виробництва продукції. Наприклад, на консервних заводах використовують такий показник, як тисячі умовних банок, на ремонтних підприємствах – число умовних ремонтів, у взуттєвій промисловості – умовні пари взуття, обчислені на основі коефіцієнтів їхньої трудомісткості і т. д. [41]

Нормативні трудовитрати використовують також для узагальненої оцінки обсягів випуску продукції в тому разі, коли в умовах багато продуктового виробництва немає можливості виразити загальний його обсяг у натуральних або умовно-натуральних вимірниках.

Аналіз починається з вивчення динаміки випуску і реалізації продукції, з розрахунку базисних і ланцюгових темпів зростання та приросту (табл. 2.20) [46].

Таблиця 2.20

Динаміка виробництва і реалізації продукції у зіставних цінах

Рік	Обсяг виробництва продукції, тис. грн.	Темпи зростання, %		Обсяг реалізації, тис. грн.	Темпи зростання, %	
		базисні	ланцюгові		базисні	ланцюгові
xxx1	100 000	100,0	100,0	99 500	100,0	100,0
xxx2	102 400	102,7	102,7	102 600	103,4	103,4
xxx3	105 800	106,4	103,6	104 300	105,4	101,8
xxx4	104 100	104,5	98,2	103 500	104,4	99,2
xxx5	110 800	112,0	107,1	106 600	107,9	103,0

Із таблиці видно, що за п'ять років обсяг виробництва зріс на 12 %, а обсяг реалізації – на 7,9 %. Якщо за попередні роки темпи зростання виробництва і реалізації приблизно збігалися, то за останній рік темпи зростання виробництва значно вищі від темпів реалізації продукції, що свідчить про нагромадження залишків нереалізованої продукції на складах підприємства і продукції, яку не оплатили покупці.

Середньорічні темпи зростання (приросту) випуску і реалізації продукції можна розрахувати за середньогеометричною або середньоарифметичною зваженою.

$$\overline{T}_{вп} = \sqrt[n-1]{T_1 \times T_2 \times T_3 \times T_4 \times T_5} = \sqrt[4]{1,0 \times 1,027 \times 1,036 \times 0,982 \times 1,071} = \sqrt[4]{1,12} = 1,0287 = 102,87\%$$

$$\overline{T}_{пр} = 102,87 - 100 = 2,87\%$$

$$\overline{T}_{рп} = \sqrt[4]{1,079} = 1,0192$$

$$T_{пр} = 101,92 - 100 = 1,92\%$$

У наведеному прикладі середньорічні темпи приросту випуску продукції становлять 2,87 %, а реалізації продукції - 1,92 %.

Оцінювання виконання плану з виробництва і реалізації продукції за звітний період (місяць, квартал, рік) проводять за методикою, наведеною в табл. 2.21 [46] . Із таблиці видно, що за звітний рік план випуску готової продукції перевиконано на 5 %, а з реалізації - лише на 1,42 %, що також свідчить про зростання залишків нереалізованої продукції.

Таблиця 2.21

Аналіз обсягу виробництва і реалізації продукції

Вироби	Обсяг виробництва продукції, млн.грн.				Реалізація проукції, млн.грн.			
	План	Факт	+,-	% до плану	План	Факт	+,-	% до плану
Виріб А	28800	25200	-3500	-12,5	28500	24250	-4250	-14,9
Виріб В	33600	33264	-336	-1,0	33600	31800	-1800	-5,35
Виріб С	19200	22176	+2976	+15,5	18900	21350	+2450	+13,0
Виріб Д і т.д.	24400	30160	+5760	+40,0	24250	29200	+4950	+34,7
Разом	106000	110800	+4800	+5,0	105250	106600	+1350	+1,42

Комплексний аналіз плану виробництва і обсягу реалізованої продукції дає можливість управлінському персоналу оцінити не тільки ефективність основної діяльності за звітній період, а також виявити особливості технологічного характеру: відповідність трудових ресурсів, ефективність використання виробничого обладнання, оптимізація прямих витрат, якість розподілу загальновиробничих витрат. Також порівняння виробництва і реалізації виявляє проблеми «заскладованості» готової продукції, характер та надмірність витрат по реалізації, якість роботи підрозділу збуту, а ще рівень попиту споживача на певний вид продукції.

Проведення оперативного аналізу, дає можливість приймати відповідні ефективні рішення щодо кількості виготовленої продукції, саме в період її виготовлення, для того щоб скоротити надмірні витрати при погіршені попиту на продукцію або навпаки, активізувати резерви та потенціал при зростанні попиту у відповідному сезоні.

Оперативний аналіз виробництва і відвантаження продукції виконують на основі розрахунків, в яких відображають планові і фактичні відомості про випуск і відвантаження продукції за обсягом і асортиментом, за якістю за день, за наростаючим підсумком з початку місяця, а також відображають відхилення від плану (табл. 2.22).

Аналіз реалізації продукції тісно пов'язаний із аналізом виконання договірних зобов'язань з постачання продукції. Недовиконання плану за договорами спричинює зменшення виручки, прибутку підприємства, виплату штрафних санкцій. Крім того, в умовах конкуренції підприємство може втратити ринки збуту продукції, що тягне за собою спад виробництва[46].

Таблиця 2.22

Оперативний аналіз виконання плану з випуску і відвантаження продукції, тис. грн.

Вид продукції	План		02.01.2020 р.			
	на добу	на місяць	План з початку місяця	Фактичний обсяг		Відхилення від плану
				за добу	з початку місяця	
Виріб А: випуск	80	1600	80	82	82	+2
відвантаження	82	1640	82	78	78	-4
Виріб В: Випуск	125	2500	125	124	124	-1
відвантаження	126	2520	126	128	128	+2
Усього: Випуск	330	6600	330	329	329	-1
відвантаження	333	6660	333	330	330	-3

Особливо важливе значення для підприємства має виконання контрактів на постачання товарів для державних потреб. Це гарантує підприємству збут продукції, вчасну оплату її, пільги на податки, кредити і т. ін.

У процесі аналізу визначають виконання плану поставок за місяць з наростаючим підсумком у цілому по підприємству, у розрізі окремих споживачів і видів продукції, з'ясовують причини недовиконання плану і виробляють коригувальні заходи для виконання договірних зобов'язань (табл. 2.23).

Таблиця 2.23

Аналіз виконання договірних зобов'язань з відвантаження продукції за березень, тис. грн.

Виріб	Покупець	План поставки за договором	Фактично відвантажено	Недопоставка продукції	Заліковий обсяг у межах плану
А	1	800	850		800
	2	800	750	-50	750
	3	600	700		600

В	1	500	500		500
	2	1200	1050	-150	1050
і т. д.					
Усього		8000	8500	-800	7200

Відсоток виконання договірних зобов'язань розраховують як відношення фактичного обсягу поставки в межах обсягу відвантаження, що передбачений договором поставки до розміру поставки за договорами (до планового обсягу поставки).

Із табл. 2.24 видно, що за звітний місяць недопоставлено продукції за договорами на суму 800 тис. грн, або на 10 %, а в цілому за рік - на 4,7 %.

Недопоставка продукції негативно впливає не лише на підсумки діяльності цього підприємства, а й на роботу торгових організацій, підприємств-суміжників, транспортних організацій тощо. В аналізі реалізації особливу увагу слід звертати на виконання зобов'язань з держзамовлень, кооперованих поставок і з експорту продукції.

Таблиця 2.24

Аналіз виконання договірних зобов'язань за рік, тис. грн.

Місяць	План поставки продукції		Недопоставка продукції		Виконання,%	
	за місяць	з початку року	за місяць	з початку року	за місяць	з початку року
Січень	7500	7 500	-300	-300	96,0	96,0
Лютий	7800	15 300	-100	-400	98,7	97,4
Березень	8000	23 300	-800	-1200	90,0	94,8
Грудень	9500	32800	-	-1200	100,0	96,3

2. Аналіз обсягів реалізації продукції, та факторів, які впливають на їх рівень

В міру насичення ринку та посилення конкуренції вже не виробництво визначає обсяг реалізації, а навпаки, можливий обсяг реалізації є основою розроблення виробничої програми. Підприємство має виробляти тільки ті товари і в такому обсязі, які воно може реально й прибутково реалізувати. Тому реалізація готової продукції – це ланка зв'язку між виробником і споживачем.

Від того, як продається продукція, який попит на неї на ринку, залежить і обсяг її виробництва.

Темпи зростання обсягу реалізації готової продукції безпосередньо впливають на величину витрат, прибуток та рентабельність підприємства. Тому аналіз процесу реалізації готової продукції має важливе значення. Його основні ***напрямки*** [30]:

- оцінка рівня виконання плану (прогнозу) та динаміки реалізації готової продукції, асортименту і структури, аналіз рівномірності та ритмічності реалізації готової продукції;
- аналіз виконання договірних зобов'язань щодо поставок готової продукції (виконання плану поставок за місяць та наростаючим підсумком у цілому по підприємству щодо окремих споживачів та видів продукції, аналіз розміру партій готової продукції, необхідна кількість транспортних засобів, щодо поставок готової продукції);
- аналіз ринку збуту готової продукції (оцінка структури ринку збуту, місткості та частки);
- оцінка каналів збуту та мереж розповсюдження готової продукції (оцінка динаміки, структури розповсюдження продукції та каналів збуту, оцінка охоплення ринку збуту);
- аналіз цінової політики підприємства на товарних ринках (оцінка змісту процедур установлення ціни, рівня цін для визначення обґрунтованості конкретної ціни на продукцію);
- визначення впливу різних факторів на зміну величини цих показників;
- розроблення заходів для збільшення обсягів реалізації готової продукції.

Розглянемо детально кожний напрямок аналізу показників виробництва продукції.

Оцінюючи процес реалізації продукції на підприємстві, перш за все аналізують виконання плану (прогнозу) та динаміку реалізації готової продукції, асортименту і структури, аналіз рівномірності та ритмічності реалізації готової продукції.

Також аналіз реалізації продукції тісно пов'язаний з аналізом виконання договірних зобов'язань з постачання готової продукції. Аналіз виконання договірних зобов'язань ведеться працівниками відділу збуту підприємства. Він повинен бути організований в розрізі окремих договорів, видів продукції, термінів постачання.

Невиконання договірних зобов'язань спричиняє зменшення виручки, прибутку, штрафні санкції. Крім того, за умов конкуренції підприємство може втратити ринки збуту продукції, що призведе до спаду виробництва.

Особливо важливе значення для підприємства має виконання міжнародних угод та державних контрактів. Це гарантує підприємству збут продукції, своєчасну її оплату, податкові та кредитні пільги.

Під час аналізу визначають виконання плану поставок за місяць та наростаючим підсумком у цілому по підприємству щодо окремих споживачів та видів продукції, з'ясовують причини невиконання плану та оцінюють стан виконання договірних зобов'язань (табл. 2.25).

Таблиця 2.25

Аналіз виконання договірних зобов’язань з відвантаження продукції за січень 20ХХр., (шт.)

Виріб	Споживач	План поставки	Фактично відвантажено	Недопоставка продукції	Заліковий обсяг у межах плану
А	АТ"Електрон"	25	25	-	25
	АТ "Шлях"	42	42	-	42
	АТ "Еталон"	50	40	- 10	40
В	АТ "Бель"	8920	8800	- 120	8800
	АТ "Консан"	1916	2000	-	1916
Разом		18 000	12 600	- 5400	12 600

При цьому визначається коефіцієнт виконання договірних зобов'язань (Кд):

$$K_Д = \frac{ВП_О - ВП_{НП}}{ВП_О}, \qquad 2.86$$

де $ВП_О$ – плановий об'єм продукції для укладення договорів;

$ВП_{НП}$ – недопоставка продукції за договорами.

$$K_Д = \frac{18000 - 5400}{18000} = 0,7 \text{ або } 70\ \%. \qquad 2.87$$

Згідно табл. 2.26 за звітний місяць кількість недопоставленої готової продукції за договорами 5400 шт., або 30 %, а в цілому за рік – на 45 %.

Таблиця 2.26

Аналіз виконання договірних зобов’язань за рік (шт.)

Місяць	План поставки продукції		Недопоставка продукції		Виконання, %	
	за місяць	з початку року	за місяць	з початку року	за місяць	з початку року
Січень	18 000	18 000	- 5400	- 5400	70,0	70,0
Грудень	19 000	222 000		- 99 000	100,0	55,0

Як свідчить практика, відхилення від договірних зобов'язань пов'язане з величиною партії виробів, недостатньою кількістю транспортних засобів,

різними технологічними особливостями вантажопереробки, але головні причини полягають у відмові контрагентів від продукції виробника, через не конкурентоспроможність виробів, скорочення обсягів виробництва підприємствами-споживачами тощо.

Від ринків збуту залежать обсяг продажу, середній рівень цін, виручка від реалізації продукції, сума отриманого прибутку та ін. Треба звернути увагу на тому, що знання ринку того чи іншого товару є надзвичайно важливим для підприємства, оскільки, знаючи всю сукупність фірм, які функціонують у цій сфері обміну, можна виявити потенціальних та регіональних конкурентів.

Аналізуючи структуру ринків збуту необхідно звернути увагу на які ринки країн СНД орієнтовано конкурентоспроможні вироби. Вихід на ринки інших країн світу потребує додаткових ринкових досліджень і є взагалі проблематичним, бо конкурентоспроможність (технічні параметри виробів) є нижчою за міжнародні стандарти. Існують також інші обмеження (наприклад, висока вартість сертифікації).

Також необхідно проаналізувати регіональну структуру ринку споживчих товарів, щоб визначити, як широко охоплено ринок збуту в кожній області України. При цьому оцінюючи регіональні ринки, необхідно досліджувати ринок кожної області, щоб з'ясувати причини різного обсягу продажу даного товару.

Місткість товарного ринку є одним з основних об'єктів дослідження ринку збиту, оскільки цей показник відображає принципово можливий обсяг збуту товару підприємства. Місткість ринку визначається обсягом (у фізичних одиницях або вартісному вираженні) товарів, які на ньому реалізуються протягом року. Місткість ринку можна визначити за такою формулою:

$$M_p = ВПТ + З - І - Е, \qquad 2.88$$

де M_p – місткість ринку;

$ВПТ$ – виробництво товарної продукції;

$З$ – залишки товарних запасів;

$І$ – імпорт товарів;

$Е$ – експорт товарів.

Іншим важливим показником, величину якого необхідно як найретельніше визначати та прогнозувати, є показник ринкової частки.

Ринкова частка – це відношення обсягу продажу певного товару даного підприємства до сумарного обсягу продажу цього товару всіма підприємствами, що діють на даному ринку. Цей показник є ключовим для оцінки конкурентної позиції організації.

Вибрані підприємством канали збуту та мережа розповсюдження товарів також впливають на обсяг реалізації готової продукції. Аналізуючи канали збуту готової продукції підприємства необхідно оцінити динаміку, структуру розповсюдження товарів обсяг та інтенсивність охоплення каналів прямого і непрямого збуту (бази, торги, універмаги, торгові центри, крамниці,

виробничі та інші підприємства, що купують споживчі товари безпосередньо для своїх потреб) та розробити пропозиції щодо поліпшення мережі розповсюдження товарів.

Підсумки аналізу каналів збуту готової продукції та їх питому вагу в загальному обсязі реалізації підприємства показано в табл. 2.27

Таблиця 2.27

Аналіз каналів збуту готової продукції за 20ХХ-20Х1рр.

Канал збуту	Обсяг реалізації продукції, тис. грн.				Абсолютне відхилення (+/-)	Темп росту, %
	20ХХ рік	Питома вага, %	20Х1 рік	Питома вага, %		
Оптові торгові організації	11,6	3,0	12,6	3,2	+1,0	108,6
Роздрібні торгові організації	12,3	3,2	22,4	5,7	+10,1	182,1
Спеціалізовані відділи в крамницях	7,8	2,0	6,6	1,6	-1,2	84,6
Промислові підприємства	293,4	76,9	300,1	76,6	+6,7	102,3
Мережа складів	56,3	15,0	50,2	12,8	-6,0	89,3
Загальний обсяг реалізації	381,4	100,0	392,0	100,0	+10,6	102,7

В табл. 2.28 проведений аналіз прямих та непрямих каналів збуту готової продукції підприємства.

Таблиця 2.28

Аналіз прямих та непрямих каналів збуту готової продукції підприємства

Канали збуту	Кількість торгових точок		Абсолютне відхилення (+, -)	% скорочення мережі
	20ХХ р.	20Х1 р.		
Непрямі + прямі канали збуту	246	104	-142	57,7
Непрямі канали збуту, усього	213	93	-120	56,3
1. Бази й торги	52	5	-47	90,4
2.Промислові підприємства	12	10	-2	16,6
3. Універмаги, торгові будинки, торгові центри	48	23	-25	52,1
4. Крамниці	101	55	-46	45,6
Прямі канали збуту	33	11	-22	66,6

Як свідчать дані у 20Х1 року сталося різке зниження на 142 торгових точок реалізації готової продукції. Загальне скорочення каналів збуту в 20Х1

році становило від 16,6 % до 90,4 %. На частку непрямого розподілу припадає понад 56 %. Але не зважаючи на це загальних обсяг реалізації готової продукції збільшився на 2,7 % та склав 392 тис. грн.

Основними причинами, що можуть призвести до скорочення, каналів збуту готової продукції можна вважати такі:

- погіршання загальної економічної кон'юнктури;
- помилка керівництва підприємства, яка залишила без достатньої уваги запити ринку;
- формування регіональної мережі збуту не на підставі ретельних розрахунків конкретного попиту, а на підставі особистих можливостей (контактів) працівників служби збуту;
- не охоплено всіх регіональних областей України;
- загальне непродумане скорочення чисельності служби збуту замість того, щоб посилити певні її напрямки тощо

3. Аналіз виконання договірних зобов’язань

Договірні зобов'язання з постачання продукції формують портфель замовлень суб'єкта господарювання. Об'єми поставок, терміни їх виконання і якість виконання робіт за договірними зобов'язаннями ***є обов'язковими до виконання у виробничій діяльності.***

В умовах ринкових відносин для підприємств дуже важливе дотримання договірних зобов'язань. Виконання договірних зобов'язань важливе не лише з точки зору миттєвої фінансової вигоди, але також і для підтримки репутації. Партнер з високою репутацією має міцніше положення на ринку.

При аналізі виконання договірних зобов'язань розглядаються тільки ті вироби і, отже, об'єми виробництва, за якими були укладені договори.

У разі перевищення об'ємів поставок виробів, порівняно з передбаченими договорами, враховується тільки обумовлена контрактом сума (тобто величина перевищення не враховується).

Припустимо, що об'єм поставок за договорами відповідає плановим значенням, тоді в цьому випадку відсоток виконання договірних зобов'язань можна визначити таким чином (табл. 2.29)

Таблиця 2.29

Розрахунок відсотка виконання договірних зобов'язань

№ з/п	Найменування виробу	Товарний випуск		Ціна од. товару (план), грн.	Товарний випуск в цінах, прийнятих у договорах, тис. грн.		Приймається за рахунок виконання договірних зобов'язань (менше значення між гр. 6 і гр. 7)
		план	факт		план (гр. 3 × гр. 5)	факт (гр. 4 × гр. 5)	
1	2	3	4	5	6	7	8
1	А	1005	1015	4800	4824	4872	4824
2	Б	960	980	3900	3744	3822	3744
3	В	910	930	2650	24115	24645	24115
4	Г	905	890	1700	15385	1513	1513
Σ					12518	12671	124925

За даними табл. 2.29 відсоток виконання договірних зобов'язань з постачання продукції замовникам складає: (12492,5 / 12518,0) × 100 = 99,80 96.

Об'єм недоотримань дорівнює 25,5 тис. грн. (12518 – 12492,5 = 25,5), що викликано зривом постачань виробів Г. Договірні зобов'язання постачання продукції замовникам за іншими виробами виконані. Наскільки велика сума недоотримань, можна судити лише у зіставленні з попередніми періодами, а також з можливістю підприємства реально забезпечити виконання договорів (підприємство може виконати договірні зобов'язання з постачання, при невиконанні виробничої програми, за рахунок наявності перехідних залишків нереалізованої продукції). У будь-якому випадку необхідно встановити причини зриву постачання і розробити профілактичні заходи щодо їх усунення в майбутньому.

4. Аналіз резервів реалізації продукції

Резерви виробництва і реалізації продукції розглядаються як науково обґрунтований запас виробництва та продажу для забезпечення гарантії виконання договорів поставки та фінансового плану і як невикористані можливості виробництва продукції та збільшення його кінцевих фінансових результатів. Резерви випуску і реалізації продукції виникають постійно під впливом науково-технічного прогресу, вдосконалення організації виробництва, праці й менеджменту. Невикористані можливості виробництва та реалізації

продукції є основним об'єктом аналітичного пошуку, оскільки не лише визначається втрачена вигода, а й оцінюються можливості та доцільність їх мобілізації. Необхідно виокремити чотири етапи дослідження резервів виробництва та реалізації продукції.

На першому етапі оцінюють зовнішні і внутрішні резерви. Зовнішні резерви виробничої програми формуються у зв'язку зі зміною кон'юнктури товарного ринку (попиту на продукцію, її конкурентоспроможності, можливостей конкурентів і контрагентів ринку), стану ринків капіталу, фондів, матеріалів, робочої сили та ін. Виокремлювати ці резерви можна за методикою, яку розглядали у попередніх розділах. Внутрішні резерви виробництва і реалізації продукції відображають можливості підприємства та пов'язані насамперед із використанням виробничого потенціалу. Вони є основною сферою аналітичних досліджень.

На другому етапі виокремлюють інтенсивні та екстенсивні резерви виробництва і реалізації продукції. Процес екстенсивного нарощування виробничого потенціалу потрібний, проте обмежується фінансовими можливостями підприємства та економічною доцільністю. Економічно виправданим є таке нарощування виробничого потенціалу, яке супроводжується більш високим приростом фінансових результатів, соціальними та економічними вигодами. Це, зокрема, нарощування виробничої потужності для забезпечення монопольного становища на ринку, збільшення витрат ресурсів для поліпшення якості та конкурентоспроможності продукції та ін. Проте визначальним напрямом мобілізації резервів виробництва та реалізації продукції є інтенсифікація виробничо-збутової діяльності. Інтенсифікація використання виробничого потенціалу є головною передумовою досягнення високих фінансових результатів і стійкого фінансового стану.

Сукупний вплив екстенсивних та інтенсивних факторів може бути оцінений з використанням методу ключової матриці. Перевага такої оцінки полягає в тому, що можуть бути налагоджені міжресурсні зв'язки та визначені можливості інтенсифікації. Модель ключової матриці показана у табл. 2.30. У ній використано такі позначення:

П – випуск продукції, тис. грн;

ОЗ – вартість основних засобів, тис. грн;

Зп – вартість оплати праці, тис. грн;

М – вартість витрачених матеріалів, тис. грн;

ОЗп – віддача основних засобів, грн./грн;

З – зарплатовіддача, грн./грн;

Мп – матеріаловіддача, грн./грн;

Поа – місткість продукції за основними засобами, грн./грн;

З – озброєність праці основними засобами, грн./грн;

М 9 – озброєність основними засобами обробки матеріалів грн./грн;

П – зарплатомісткість продукції, грн./грн;

ОЗ – забезпеченість роботи основних засобів робочою силою, грн./грн;

М – працезабезпеченість обробки матеріалів, грн./грн;

П – матеріаломісткість продукції, грн./грн;

ОЗм – матеріалозабезпеченість роботи основних засобів, грн./грн;

Зн – матеріалозабезпеченість праці, грн./грн.

Таблиця 2.30

Модель ключової матриці аналізу дії екстенсивних та інтенсивних факторів виробництва

	П	ОЗ	З	М
П	1	$\frac{ОЗ}{П} = П_{ОЗ}$	$\frac{З}{П} = П_{З}$	$\frac{М}{П} = М_{М}$
ОЗ	$\frac{П}{ОЗ} = ОЗ_{П}$	1	$\frac{З}{ОЗ} = ОЗ_{З}$	$\frac{М}{ОЗ} = ОЗ_{М}$
З	$\frac{П}{З} = З_{П}$	$\frac{ОЗ}{З} = З_{ОЗ}$	1	$\frac{М}{З} = З_{М}$
М	$\frac{П}{М} = М_{П}$	$\frac{ОЗ}{М} = М_{ОЗ}$	$\frac{З}{М} = М_{З}$	1

За властивостями моделі можна легко виокремити вплив показників інтенсифікації використання виробничих ресурсів (віддачі основних засобів, зарплатовіддачі) на випуск продукції, враховуючи те, що:

$П = ОЗ_{П} * З_{ОЗ} * М_{З} * М.$

Крім того, можуть бути оцінені міжресурсні зв'язки, які характеризують умови інтенсифікації використання виробничих ресурсів.

Оцінка результатів інтенсифікації охоплює таку систему розрахунків:

- визначення динаміки показників інтенсифікації використання виробничих ресурсів;
- визначення співвідношення приросту використання виробничих ресурсів у розрахунку на 1 % приросту обсягу виробництва;
- розрахунок частки впливу зміни показників інтенсифікації на приріст обсягу виробництва продукції;
- розрахунок відносної економії виробничих ресурсів;.
- комплексна оцінка всебічної інтенсифікації виробництва.

Для оцінки досягнутого рівня інтенсифікації використовують табл. 2.31.

Таблиця 2.31

Характеристика показників інтенсифікації виробництва

Показник	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення, %
Валова продукція у зіставних цінах, тис. грн.	1850	2000	108,1
Промислово-виробничий персонал, осіб	810	815	100,6
Матеріальні витрати, тис. грн.	1400	1550	110,7
Основні засоби, тис. грн.	1800	2100	116,7

Оборотні засоби, тис. грн.	920	960	104,3
Продуктивність праці, тис. грн./особу	2,28	2,45	107,4
Матеріал овід дач а, грн/грн.	1,32	1,29	97,7
Оборотність оборотних засобів (кількість обертів)	2,01	2,08	103,5
Віддача основних засобів, грн./грн.	1,03	0,95	92,2
Фонд оплати праці промислово-виробничого персоналу, тис. грн.	780	830	106,4

За цими показниками інтенсифікації визначають її економічний результат (табл. 2.32).

Таблиця 2.32

Оцінка результатів інтенсифікації виробництва

Вид ресурсів	Динаміка показників інтенсифікації	Приріст ресурсу на 1 % приросту продукції	Частка впливу на 100% приросту продукції		Відносна економія ресурсів, тис. грн.
			екстенсивних факторів	інтенсивних факторів	
Промислово-виробничий персонал	1,074	$\frac{0,6}{8,1} = 0,074$	+7,4	+92,6	-63
Матеріальні ресурси	1,107	$\frac{10,7}{8,1} = 1,321$	+132,1	-32,2	-37
Основні засоби	0,922	$\frac{16,7}{8,1} = 2,062$	+206,2	-106,2	+154
Оборотні засоби	1,035	$\frac{4,3}{8,1} = 0,531$	+35,1	+46,9	-34

Результат оцінки відносної економії ресурсів свідчить про втрачену вигоду чи приріст фінансового результату, досягнутого за рахунок інтенсифікації виробництва.

На третьому етапі оцінюють резерви організації виробничого процесу. Раціональна організація виробничого процесу пов'язана із забезпеченням ритмічності та комплектності виробництва і збуту продукції відповідно до умов договорів поставки.

Під ритмічністю роботи підприємства розуміють випуск цехами деталей, напівфабрикатів і виробів згідно з добовими чи місячними графіками виробництва. її порушення негативно впливає на роботу суміжних підрозділів, виконання договірних зобов'язань, якість продукції та ін. Неритмічний випуск продукції протягом місяця найчастіше зумовлюється використанням запасу незавершеного виробництва, відсутністю достатнього запасу напівфабрикатів

заготівельних цехів, перебоями у постачанні сировини, простоями робітників і устаткування, змінами виробничих завдань та ін. Ці причини мають бути виявлені під час аналізу.

Ритмічність роботи підприємства визначають за днями або декадами у межах місяця, за місяцями і кварталами з поділом на декади. Показником ритмічності є також відношення випуску продукції за першу декаду до її випуску в третій декаді попереднього місяця.

Для характеристики ритмічності випуску продукції протягом року доцільно будувати динамічні ряди за місяцями, кварталами з розподілом на декади і дні (табл. 2.33).

Таблиця 2.33

Характеристика ритмічності виробництва продукції підприємством за рік

Місяць	Декада, % до фактичного обсягу товарної продукції		
	перша	друга	третя
Січень	24	27	49
Лютий	23	29	48
Березень	27	28	45
Квітень	28	30	42

Як видно з таблиці, підприємство допускало порушення ритмічності, оскільки у третій декаді випущено від 42 до 49 % продукції.

Неритмічний випуск продукції призводить до втрати виробничої потужності. Аналізуючи показники, поряд із виявленням причин неритмічної роботи доцільно визначити додатковий випуск продукції за умови ліквідації відставання виробництва у першу і другу декади. Не враховують кількість чи вартість продукції, виготовленої у третій декаді за рахунок понаднормовані робіт. Один із варіантів розрахунку додаткового обсягу продукції полягає у тому, що для перших двох декад цей обсяг визначають за обсягом третьої декади. Наприклад, у третій декаді було випущено продукції на 500 тис. грн, з них на 100 тис. грн – понаднормовані, у першій і другій — на 600 тис. грн. Отже, додатковий обсяг продукції за умови продуктивної та ритмічної роботи міг би становити (500 - 100) • 2 - 600 = 200 тис. грн.

Недоліком цього методу є лише те, що брати за основу третю декаду недоцільно, оскільки комплектуючі вироби та напівфабрикати надходять саме наприкінці місяця не завжди з вини підприємства. Доцільніше визначати додатковий випуск у нормо-годинах, порівнюючи нормо-години, витрачені у третій декаді, з такими в першій та другій.

Наприклад, виробництво продукції за рік передбачало витратити 2210 нормо-годин. Планові питомі обсяги випуску продукції за декадами становлять: у першій – 32 %, у другій – 33, у третій – 35 %.

На підставі фактичної частки випуску продукції за декадами визначаємо розподіл витрат праці за декадами. Фактично за першу декаду частка в нормо-годинах – 30 %, другу – 31, третю – 39 %. Тобто на випуск витрачено нормо-годин:

- за першу декаду: $\frac{2210*30}{100} = 663.0$
- за другу декаду: $\frac{2210*31}{100} = 685,1$
- за третю декаду: $\frac{2210*39}{100} = 861,9$

Витрати за першу і другу декади становили 1348,1, а за третю — 861,9 тис. нормо-годин.

Із загальної кількості нормо-годин у третій декаді вилучаємо понаднормовані (17,9 тис), тобто 861,9 - 17,9 = 844 тис. нормо-годин.

За дотримання планового співвідношення у витратах праці за декадами, орієнтуючись на третю декаду, кількість нормо-годин за рік мала становити 2412 тис. (844 : 35 - 100), а за першу та другу декади – 1550 (2412 - 862), тобто за перші дві декади недодано продукції на суму 202 тис. нормо-годин (1550 - 1348).

Неритмічний випуск продукції пов'язаний з використанням робочої сили насамперед із внутрішньозмінними простоями, які виникають внаслідок перебоїв у поставках сировини, матеріалів, палива, енергії тощо. Простої призводять до скорочення випуску продукції.

Синтетичним показником ритмічної роботи є коефіцієнт ритмічності, який визначається на підставі даних за день, п'ятиденку, декаду. Чим ближче коефіцієнт ритмічності до 1, тим ритмічнішим є виробництво. Для аналізу використаємо табл. 2.34

Таблиця 2.34

Фактичний і плановий випуск товарної продукції за декадами місяця

Декада	Випуск продукції, тис. грн.		Виконання плану, %	Зараховується у виконання плану (фактично, не вище плану)	
	за планом	фактично		%	тис. грн.
Перша	13 200	11 100	84,1	84,1	11 100
Друга	13 200	12 300	93,2	93,2	12 300
Третя	13 200	16 304	122,6	100	13 300
Всього	39 700	39 704	100	277,3	36 700

Коефіцієнт ритмічності в абсолютному вимірі:

$$k_r^n = \frac{36700}{39700} = 0{,}92,$$

а у відносному:

$$k_{rr}^{nb} = \frac{277{,}3}{3*100} = 0{,}92$$

.

Це означає, що 92 % планового обсягу продукції було випущено без порушення графіка.

На четвертому етапі виявляють можливості збільшення обсягу продажу, тобто виторгу від реалізації продукції. Аналіз резервів приросту реалізації продукції враховує пошук резервів збільшення товарного випуску і зменшення залишків нереалізованої продукції на кінець аналізованого періоду. Можливості приросту товарного випуску оцінюють за випуском товарної продукції за аналізований період і за зміною залишків незавершеного виробництва на початок і кінець цього періоду. Найповніше резерви товарного випуску виявляють на перших трьох етапах аналізу.

Щодо оцінки зміни залишків незавершеного виробництва слід зазначити, що частина їх має нормативний характер (для забезпечення ритмічності виробництва), а понаднормативні запаси скорочують можливості приросту реалізації.

До основних факторів, які визначають обсяг незавершеного виробництва (П), належать характер наростання витрат, тривалість виробничого циклу виготовлення виробів і середньодобовий випуск продукції. Взаємозв'язок між обсягом незавершеного виробництва та переліченими факторами має детермінований характер і виражається формулою:

$$П_n = \sum_{i=1}^{n} K_i * T_i * B_i \ , \qquad 2.89$$

де *n* – кількість виробів;

Ki – коефіцієнт наростання витрат у виробництв і-го виробу;

Ti – тривалість виробничого циклу виготовлення і-го виробу, днів;

Bi – середньодобовий випуск і-х виробів за виробничою собівартістю, грн.

Факторний аналіз незавершеного виробництва проведемо з використанням аналітичної табл. 2.35.

Таблиця 2.35

Аналіз незавершеного виробництва підприємства

Виріб	Середньодобовий випуск виробів за виробничою собівартістю, грн.		Тривалість циклу виготовлення виробів, дні		Коефіцієнт наростання витрат		Незавершене виробництво, грн.		
	базовий період	звітний період	базовий період	звітний період	базовий період	звітний період	базовий період	звітний період	відхилення
А	4 150	4 320	6,5	6,0	0,77	0,80	20 771	20 736	-35
Б	3 480	3 500	4,1	4,0	0,89	0,87	12 699	12 180	-519
В	55 030	60 800	2,5	2,6	0,80	0,76	110060	120141	+10 081
Г	18 250	18 265	5,0	5,0	0,68	0,65	62 050	59 361	-2 689
Всього							205580	212418	+6 838

Розрахуємо вплив факторів детермінованої моделі (табл. 2.36).

Таблиця 2.36

Оцінка впливу факторів на обсяг незавершеного виробництва

Виріб	Загальна зміна незавершеного виробництва	У тому числі за рахунок зміни		
		середньодобового випуску продукції	тривалості циклу виготовлення виробів	характеру нарощування витрат
А	-35	+851	-1 664	+778
Б	-519	-73	-312	-280
В	+10 081	+11540	+4 864	-6 323
Г	-2 689	+51	–	-2 740
Всього	+6 838	+12 515	+2 888	-8 565

Далі на підставі даних первинного обліку можна з'ясувати причини і виявити винуватців відхилень незавершеного виробництва.

Вплив зміни залишків нереалізованої продукції на резерви додаткового виторгу від продажу можна визначити, використовуючи табл. 2.37.

Таблиця 2.37

Характеристика зміни залишків нереалізованої продукції підприємства

Показник	Визначене завдання (за планом)	Фактично	Відхилення	
			сума	%
Реалізація продукції, тис. грн.	150	137	-130	-8,67
Випуск товарної продукції, тис. грн.	1500	1550	+50	+3,33
Відхилення реалізації продукції від її товарного випуску, тис. грн.		-180		
Залишки нереалізованої продукції, тис. грн.				
на початок аналізованого періоду	–		–	–
на кінець аналізованого періоду	–	182	–	–

Зміну залишків нереалізованої продукції аналізують за внутрішніми та зовнішніми причинами збуту на основі даних первинного обліку.

Важливим аспектом аналізу резервів реалізації продукції є оцінка формування зміни структури обсягу реалізації за рахунок зміни кількості проданої продукції, її трудомісткості, власних матеріальних витрат на кооперовані поставки напівфабрикатів і комплектуючих виробів, прибутку та залишків нереалізованої продукції. Використовуючи методи аналізу структури, можна виявити пайову участь різних структурних елементів (табл.2.38).

Таблиця 2.38

Структурний аналіз зміни обсягу реалізації продукції, тис. грн

Показник	Зміни щодо визначеного завдання (плану), %	Вплив на зміну обсягу реалізації продукції		Причина
		%	Сума, тис. грн.	
Нормативно чиста продукція	99,5	-0,5	-7,5	Кількість проданої продукції
Товарна продукція за фактичною собівартістю обробки	99,4	-0,1	-1,5	Трудомісткість продукції
Товарна продукція за фактичною собівартістю опрацювання з урахуванням матеріальних витрат (без витрат на придбання напівфабрикатів і комплектуючих виробів)	99,9	+0,2	+3	Витрати на послуги кооперативних підприємств
Товарна продукція за діючими цінами продажу	103,3	+3,4	+50	Прибуток від реалізації продукції
Реалізована продукція за діючими цінами продажу	91,3	-12,0	-180	Нереалізовані залишки продукції

Виокремлення пайової участі структурних елементів реалізації продукції дає змогу визначити характер використання інфляційних умов в управлінні масштабами реалізації продукції.

Аналіз впливу реалізації продукції на кінцеві фінансові результати діяльності підприємства проводять аналогічно до оцінки наслідків невиконання договорів поставки.

Питання для самоконтролю

1. Аналіз обсягу виробництва продукції в натуральному і вартісному вираженні.
2. Аналіз обсягу виробництва продукції в основних і допоміжних цехах.
3. Аналіз виконання оперативно-календарного плану випуску продукції.
4. Аналіз динаміки обсягу виробництва продукції.

5. Аналіз впливу екстенсивних та інтенсивних чинників на обсяг виробництва, методика їх розрахунку.
6. Аналіз асортименту продукції, його зміни та оновлення випуску виробів. Аналіз впливу асортиментно-структурних зрушень на показники підприємства.
7. Аналіз ритмічності виробництва.
8. Причини можливих порушень виробничого ритму.
9. Аналіз якості продукції, робіт і послуг.
10. Показники якості.
11. Динаміка показників якості.
12. Аналіз виробничого браку підприємства.
13. Аналіз зовнішніх претензій до якості продукції.

Тестові завдання

1. Факторами, які прямо впливають на обсяг реалізації продукції є:
а) випуск продукції;
б) залишки товарів, відвантажених на початок і кінець періоду;
в) ліквідація втрат робочого часу і устаткування;
г) створення додаткових робочих місць.

2. Методами економічного аналізу; які використовують для аналізу обсягу реалізації продукції є:
а) балансовий метод;
б) метод середніх величин;
в) метод порівняння планових і фактичних показників;
г) індексний метод.

3. Баланс товарної продукції розраховують за формулою:
а) $ОР = ГП_п + ОВ\text{-}ГП_к$;
б) $ОР = ГП_п + ОВ + ГП_в$;
в) $ОР = ГП_п - ОВ - ГП_к$;
г) $ОР = ГП_п - ОВ + ГП_к$.

4. Обсяг реалізації продукції можна збільшити за рахунок:
а) підвищення норми амортизаційних відрахувань;
б) зміни політики ціноутворення і збуту;
в) проведення функціонально-вартісного аналізу продукції;
г) усі відповіді правильні.

5. Фактори впливу на баланс товарної продукції розраховуються за допомогою:
а) методу відсоткових різниць;
б) інтегрального методу;
в) методу порівнянь;
г) логарифмічного методу.

6. Рентабельність продажів розраховується як:
а) відношення виручки від реалізації до прибутку;
б) відношення прибутку до виручки від реалізації продукції;
в) відношення прибутку до собівартості продукції;
г) відношення прибутку до матеріальних оборотних коштів.

7. Множенням різниці між фактичним і базовим розмірами рентабельності окремих видів продукції на їх фактичну питому вагу в обсязі реалізації визначають впливу пов'язаний зі:
а) зміною індивідуальної рентабельності виробів, що випускаються;
б) зміною прибутку;
в) зміною собівартості окремих видів продукції;
г) всі відповіді вірні.

8. Добуток базової рентабельності і-го виду виробу й різниці між фактичною й базовою питомою вагою характеризує вплив:
а) об ’ємного фактора;
б) структурного фактора;
в) обсягу реалізації;
г) цінового фактору.

9. Ринкова частка розраховується, як:
а) відношення різниці між фактичним і базовим розмірами рентабельності окремих видів продукції на їх фактичну питому вагу в обсязі реалізації
б) відношення обсягу продажу певного виду продукції даного підприємства до сумарного обсягу продажу даного виду продукції всіма підприємствами, що діють на ринку;
в) відношення сумарного обсягу продажу даного виду продукції всіма підприємствами, що діють на ринку до обсягу продажу певного виду продукції даного підприємства.
г) немає вірної відповіді.

10. Претензія, яка пред'являється постачальнику у зв'язку з поставкою продукції, якість якої не відповідає умовам договору чи контракту на поставку продукції – це:
а) реклама;
б) акредитив;
в) рекламація;
г) консигнація.

Ситуаційні завдання

Завдання 1.

За допомогою методу абсолютних різниць розрахувати вплив факторів на зміну обсягу товарної продукції на основі наведених даних. За результатами аналізу зробити висновки.

Показники	План	Факт
Товарна продукція в оптових цінах підприємства, тис. грн.		
Середня кількість робітників, чол.	1335	1300
Загальна кількість відпрацьованих робітниками днів	365	351
Загальна кількість відпрацьованих робітниками годин	2720	2680
Середньогодинний виробіток на 1 робітника, грн. на 1 люд.	0,0141	0,0151

Завдання 2.

Необхідно:

- визначити результативний показник (обсяг випуску продукції);
- виявити вплив факторів на зміну результативного показника;
- зробити відповідні висновки.

№ з/п	Показник	План	Факт
1	Кількість верстатів, од.	100	87
2	Середньорічна продуктивність одного верстата, т.	1,5	1,9

Завдання 3.

Використовуючи наведені дані, а також метод ланцюгових підстановок проаналізувати вплив зміни середньооблікової чисельності працівників і продуктивності праці на зміну обсягу реалізованої продукції. Зробити відповідні висновки.

№	Показник	План	Факт	Абсолютне відхилення
1	Обсяг реалізованої продукції, тис.грн.	5647	5670	
2	Середньооблікова чисельність працівників, грн.	187	180	

Завдання 4.

Необхідно:

1. Визначити:
   - абсолютне і відносне відхилення показників 2020 року від попередніх років;
   - структуру витрат виробництва за економічними елементами;
2. Зробити відповідні висновки.

№ з/п	Елемент витрат	Роки		
		2018	2019	2020
1	Матеріальні витрати, тис. грн.	298,5	298,8	295,0
2	Витрати на оплату праці, тис. грн.	205,0	215,2	210,5
3	Відрахування на соціальні заходи, тис. грн.	103,0	104,2	105,0
4	Амортизація, тис. грн.	98,5	96,6	96,5
5	Інші витрати, тис. грн.	75,0	79,4	77,0
6	Разом, тис. грн.	?	?	?

Завдання 5.

Розрахуйте одним з способів елімінування вплив факторів на зміну фактичних обсягів товарної продукції порівняно з планом. Зробіть висновки.

Показник	План	Фактично
Товарна продукція за місяць, тис. грн.	140,8	140,4
Середньоспискова чисельність працівників	100	90
Загальна кількість відпрацьованих всіма робітниками людино-днів	2200	1800
Загальна кількість відпрацьованих всіма робітниками людино-годин	17600	14040
Середня кількість днів, відпрацьованих одним робітником	22	20
Середня тривалість робочого дня, год.	8	7,8
Середній виробіток робітника, грн.:		
Місячний	1408	1560
Денний	64	78
Годинний	8	10

Завдання 6.

Оцінити динаміку рентабельності продажу (реалізації) продукції в звітному році порівняно з базисним в цілому та за рахунок зміни виручки від реалізації продукції. Зробити відповідні висновки.

№	Показник	І варіант		ІІ варіант	
		базисний	звітний	базисний	звітний
1	Прибуток від реалізації продукціїї, тис. грн.	900	1120	800	900
2	Виручка від реалізації, тис. грн.	4580	5250	3200	4520

Завдання 8.

Визначити:

1. Рівень виконання плану за загальною сумою витрат фабрики.
2. Вплив на формування загальної суми витрат фабрики: усіх факторів (собівартості продукції, кількості виробленої продукції) шляхом поступової нейтралізації впливу факторів на загальні витрати фабрики: об'ємного фактора – обсягу виробленої продукції, вартісного фактора – собівартості продукції, використовуючи спосіб абсолютних різниць.
3. Резерви (види і сума) зниження витрат фабрики.
4. Шляхи зниження витрат фабрики.
5. Зробити відповідні висновки.

Вихідні показники для аналізу рівня виконання плану за загальною сумою витрат

Вид продукції	Собівартість одиниці продукції, грн.		Обсяг виробництва продукції, од.	
	план	факт	план	факт
№1	64	72	300	360
№2	112	100	550	580
№3	97	90	400	390

Завдання 9.

Необхідно:

1. Визначити результативний показник (обсяг випуску продукції)
2. Виявити вплив факторів на зміну результативного показника
3. Зробити відповідні висновки.

№	Показник	План	Факт
1	Обсяг реалізації продукції, шт.	1550	1485
2	Собівартість одиниці продукції, грн.	400	435
3	Ціна одиниці продукції, грн.	460	477

Завдання 10.

За допомогою методу абсолютних різниць розрахувати вплив факторів на зміну обсягу товарної продукції на основі наведених даних. За результатами аналізу зробити висновки.

Показники	План	Факт
Товарна продукція в оптових цінах підприємства, тис. грн.		
Середня кількість робітників, чол.	5640	5270
Загальна кількість відпрацьованих робітниками днів	251	240
Загальна кількість відпрацьованих робітниками годин	2008	1920
Середньогодинний виробіток на 1 робітника, грн. на 1 люд.	0,0151	0,0161

Завдання 11.

Необхідно:

- визначити результативний показник (обсяг випуску продукції);
- виявити вплив факторів на зміну результативного показника;
- зробити відповідні висновки.

№ з/п	Показник	План	Факт
1	Кількість верстатів, од.	150	127
2	Середньорічна продуктивність одного верстата, т.	1,5	1,9

Тема 2.7. Аналіз фінансового стану підприємства за даними фінансової звітності

План:

1. *Роль і значення аналізу фінансового стану в сучасних умовах розвитку економіки. Основні види аналізу фінансового стану.*
2. *Аналіз складу та структури майна підприємства та джерел його формування. Аналіз та оцінка ліквідності.*
3. *Аналіз фінансової стійкості.*
4. *Аналіз ділової активності.*

Ключові слова та поняття: фінансовий аналіз, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність.

1. Роль і значення аналізу фінансового стану в сучасних умовах розвитку економіки. Основні види аналізу фінансового стану

Фінансовий стан підприємства комплексна характеристика фінансово-господарської діяльності, виражена системою показників, що відображають наявність, розміщення, забезпечення і використання фінансових ресурсів підприємства [47].

Головна мета аналізу фінансового стану підприємства - оцінка поточного та перспективного фінансового стану підприємства, знаходження резервів його покращення, розробка і реалізація заходів, направлених на швидке відновлення платоспроможності, відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства, встановлення можливості підприємства продовжувати свою господарську діяльність, подальшого розвитку, забезпечення прибутковості і зростання виробничого потенціалу і ухвалення відповідних рішень.

Джерелами інформації для проведення аналізу фінансового стану підприємства є: дані бухгалтерського обліку та облікові регістри (які розшифровують та деталізують окремі статті форм фінансової звітності); фінансова звітність (ф. № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», ф. № 3 Звіт про рух грошових коштів, ф. № 4 Звіт про власний капітал, ф. № 5 Примітки до річної фінансової звітності; статистична звітність; позасистемна інформація (дані аудиторських перевірок, ревізій та ін.).

Зміст фінансової звітності та використання наявної інформації в фінансовому аналізі наведено в таблиці 2.39.

Таблиця 2.39

Фінансова звітність - як інформаційна основа аналізу фінансового стану підприємства

Компоненти фінансової звітності	Зміст	Використання інформації в аналізі
Баланс	Наявність економічних ресурсів, які має підприємство на дату балансу	Оцінка структури ресурсів підприємства, їх ліквідності і платоспроможності; прогнозування майбутніх потреб в кредитах; оцінка і прогнозування змін в економічних ресурсах, які підприємство буде контролювати в майбутньому
Звіт про фінансові результати	Відображаються доходи, витрати та фінансові результати діяльності підприємства	Оцінка і прогноз прибутковості діяльності підприємства, структури доходів і витрат
Звіт про власний капітал	Відображаються зміни в складі власного капіталу на протязі звітного періоду	Оцінка і прогноз змін у власному капіталі
Звіт про рух грошових коштів	Відображається отримання і використання грошових коштів протягом звітного періоду	Оцінка і прогноз операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства
Примітки	Відображається вибрана облікова політика; інформація, якої нема в фінансових звітах, але яка обов’язкова по П(С)БО. Додатковий аналіз статей звітності, необхідний для забезпечення її зрозумілості	Оцінка і прогноз облікової політики, ризиків, які впливають на підприємство, його ресурси і зобов’язання; діяльності підрозділів підприємства

Аналіз фінансового стану і фінансових результатів здійснюється за допомогою низки методів. Одним із найважливіших методів є методи кількісного фінансового аналізу, без застосування яких дослідження фінансового механізму є практично неможлививими.

За допомогою кількісного фінансового аналізу розв'язується широке коло завдань – від елементарного нарахування відсотків і до складних інвестиційних, кредитних та комерційних проблем у різних постановках, які залежать від конкретних умов. Узагальнення результатів фінансового аналізу на сьогоднішній день найкраще здійснювати через створення інформаційної системи.

Головна ціль, яка переслідується при створенні інформаційної системи – допомогти інвестори зберегти, а не загубити кошти, які вкладаються в цінні папери. Якщо за допомогою системи інвестор мінімізує збитки, то стабільна висока дохідність гарантована.

Аналіз фінансового стану – це частина загального аналізу господарської діяльності підприємства, який складається з двох взаємозв'язаних розділів: фінансового та управлінського аналізу [12].

Розрізняють ***два види аналізу фінансового стану***: зовнішній і внутрішній.

Різниця у змісті зовнішнього і внутрішнього аналізу пов'язана з різницею інформаційного забезпечення і завдань, що їх вирішують обидва ці види аналізу.

Особливостями зовнішнього фінансового аналізу є:

- орієнтація аналізу на публічну, зовнішню звітність підприємства;
- множинність об'єктів-користувачів;
- різноманітність цілей і інтересів суб'єктів аналізу;
- максимальна відкритість результатів аналізу для користувачів.

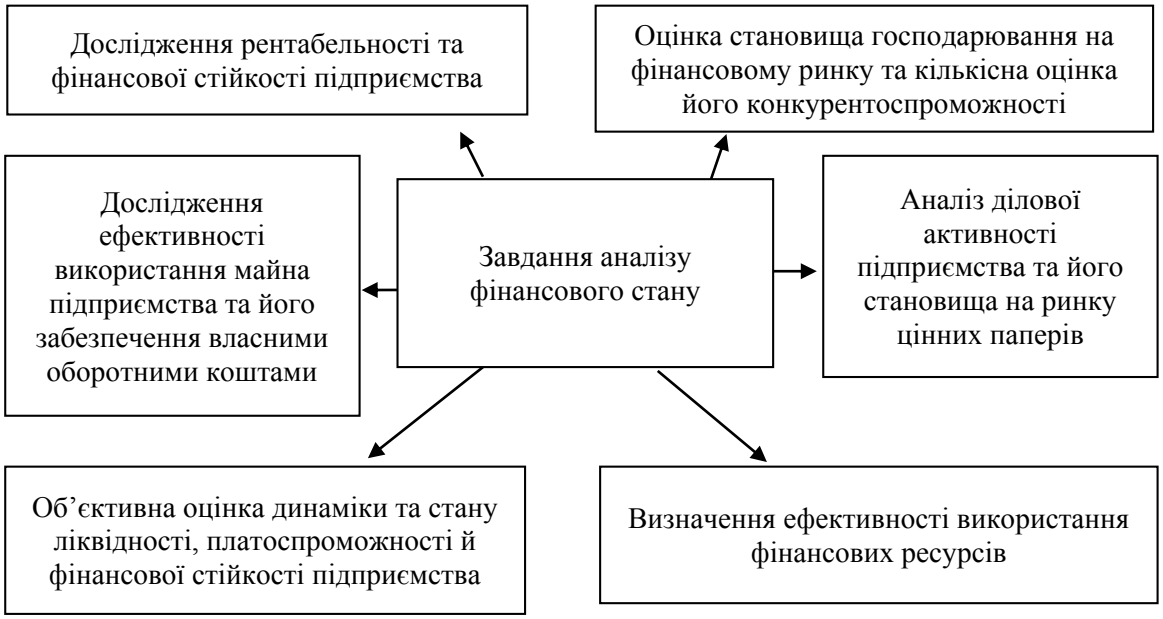

Рисунок 2.6 – Завдання аналізу фінансового стану

Основним змістом зовнішнього фінансового аналізу, який здійснюється партнерами підприємства, контрольними органами на основі даних публічної фінансової звітності, є:

- аналіз абсолютних показників прибутку;
- аналіз показників рентабельності;
- аналіз фінансового стану, фінансової стійкості, стабільності підприємства, його платоспроможності та ліквідності балансу;
- аналіз ефективності використання залученого капіталу;
- економічна діагностика фінансового стану підприємства.

На відміну від внутрішнього, відповідні складові зовнішнього аналізу більш формалізовані та менш деталізовані.

Основним змістом внутрішнього (традиційного) аналізу фінансового стану підприємства є:

- аналіз майна (капіталу) підприємства;
- аналіз фінансової стійкості та стабільності підприємства;
- оцінка ділової активності підприємства;
- аналіз динаміки прибутку та рентабельності підприємства і факторів, що на них впливають;
- аналіз кредитоспроможності підприємства;
- оцінка використання майна та вкладеного капіталу;

- аналіз власних фінансових ресурсів;
- аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства;
- аналіз самоокупності підприємства.

Цей аналіз здійснюється аналітиками підприємства і ґрунтується на широкій інформаційній базі, включаючи й оперативні дані. Традиційна практика аналізу фінансового стану підприємства опрацювала певні прийоми й методи його здійснення.

Можна назвати шість основних прийомів аналізу:

- *горизонтальний (часовий) аналіз* - порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;
- *вертикальний (структурний) аналіз* - визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;
- *трендовий аналіз* - порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогнозний аналіз фінансового стану);
- *аналіз відносних показників (коефіцієнтів)* - розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;
- *порівняльний аналіз* - внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньо галузевими та середніми показниками;
- *факторний аналіз* - визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому, факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник.

2. Аналіз складу та структури майна підприємства та джерел його формування. Аналіз та оцінка ліквідності

Майно підприємства становлять основні фонди та оборотні активи, а також інші цінності, вартість яких відображається в балансі підприємства.

Джерелами формування майна підприємства є:

- грошові та матеріальні внески засновників;
- доходи, одержані від реалізації продукції, а також від інших видів основної діяльності;
- доходи від цінних паперів;
- кредити банків та інших кредиторів;

- капітальні вкладення і дотації з бюджетів;
- надходження від роздержавлення і приватизації власності;
- придбання майна іншого підприємства, організації;
- безоплатні або благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян;
- інші джерела, не заборонені законодавчими актами України.

У процесі аналізу джерел формування майна підприємства, у першу чергу, варто вивчити зміни в їхньому складі, структурі і дати їм оцінку.

При аналізі майна підприємства також детально досліджуються причини збільшення залишків оборотних активів і можливості активізації їх руху.

Зміни, що відбулися в складі структури майна, показують, як розвивається підприємство, наскільки збільшується обсяг основних і оборотних засобів. Аналіз структури оборотних активів повинен бути націлений не на констатацію процесів, що відбуваються, а на вивчення можливостей підприємства ефективно працювати на умовах самофінансування.

Дослідження традиційних напрямів аналізу стану майна підприємства дозволило провести їх групування як [36]:

I. Застосування основних показників майнового стану;

II. Аналіз складу і динаміки необоротних активів;

III. Аналіз складу і динаміки мобільних (оборотних) активів.

Методика аналізу:

За даними балансу визначається вартість усього майна підприємства (підсумок активу балансу (валюта балансу) і сума джерел утворення цього майна (підсумок пасиву балансу) на певну звітну дату. Далі визначається відхилення по кожному виду майна і джерелах його утворення, для чого зіставляються дані на кінець звітного періоду з його початком. Для вивчення структурних змін необхідно додатково визначити питому вагу кожного виду майна в загальній валюті балансу і вивчити причини змін структури майна і джерел їх утворення.

Детальний аналіз цього питання дозволяє встановити, до якої межі можна розраховувати на власні кошти, скільки треба взяти позики, а також наскільки ефективно використовуються кошти – власні і позичені. Це дозволить менеджеру вирішити, чи надійні джерела одержання коштів і що слід зробити, щоб в перспективі забезпечити грошові надходження, наскільки напрямки використання коштів відповідають стратегії підприємства (фірми) з тим, щоб у разі необхідності вжити заходів для виправлення ситуації. Модель і етапи аналізу складу і структури можуть бути такими:

Перший етап – загальна оцінка стану майна підприємства та його складових частин:

Аналіз структури майна підприємства може проводитися і при іншому згрупуванні майна. Порівнюючи питому вагу окремих складових майна, можна зробити висновки щодо змін його структури. Так, збільшення питомої ваги в майні основних коштів і водночас

збільшення капітальних вкладень і вкладень в обладнання говорить на користь підприємства, оскільки в умовах інфляції вкладення в нерухомість є найбільш вигідними і надійними.

Якщо ж виробничі запаси збільшилися, то нині ця структурна модифікація майна може розглядатися як явище, що, з одного боку, згубно позначається на фінансовому стані підприємства, оскільки заморожуються кошти, які могли б бути задіяними в обороті, але з іншого боку (при дефіциті сировини і високих темпах зростання цін), створення запасів є доцільним.

У складі майна можуть мати велику питому вагу грошові кошти, тоді для оцінки такої структури вивчається передусім стаття «дебітори», особливо розрахунки з дебіторами за товар. Якщо тут є збільшення, то це говорить про неефективність заморожування коштів.

Другий етап аналізу майна – аналіз виробничого потенціалу, до якого відносяться основні засоби, виробничі запаси, незавершене виробництво.

Ці статті складають також реальні активи, що характеризують виробничу потужність підприємства. Виробничий потенціал підприємства аналізується шляхом визначення питомої ваги затрат у цьому показнику.

Третій етап аналізу майна підприємства – розрахунок і аналіз основних показників оцінки майнового стану підприємства (табл. 2.40).

Таблиця 2.40

Оцінка майнового стану підприємства

№ з/п	Показник оцінки	Порядок розрахунку	Характеристика
1.	Сума господарських коштів, які є в розпорядженні підприємства	Валюта балансу	Дає загальну вартісну оцінку активів, які перебувають на балансі підприємства Зростання цього показника свідчить про збільшення майнового потенціалу підприємства.
2.	Питома вага активної частини основних засобів	Вартість активної частини основних засобів х 100% / Вартість основних засобів	Згідно з нормативними документами, під активною частиною основних засобів розуміють машини, обладнання і транспортні засоби. Зростання цього показника в динаміці є позитивною частиною.
3.	Коефіцієнт зносу основних засобів ($К_з$)	∑ зносу основних засобів / Первинна вартість основних засобів за балансом	Характеризує частку зношених основних засобів у загальній їх вартості.

4.	Коефіцієнт оновлення основних засобів ($К_0$)	Балансова вартість основних засобів, які надійшли в період, що аналізується/ Балансова вартість основних засобів на кінець періоду, що аналізується	Показує, яку частину наявних на кінець звітного періоду основних засобів становлять нові основні засоби.
5.	Коефіцієнт вибуття основних засобів ($К_в$)	Балансова вартість основних засобів, які вибули в період, що аналізується/ Балансова вартість основних засобів на початок періоду, що аналізується	Показує, яка частина основних засобів, з якими підприємство почало діяльність у звітному періоді, вибула з причин зносу та з інших причин.
6.	Коефіцієнт придатності основних виробничих фондів ($К_п$)	$К_п = 1 - К_з$	Показує, яка частина основних засобів придатна для експлуатації в процесі господарської діяльності.

До узагальнюючих показників ефективності використання основних виробничих фондів відносять:

- фондовіддачу;
- фондомісткість;
- фондоозброєність праці;
- реальної вартості основних засобів у майні підприємства.

Таблиця 2.41

Забезпечення підприємства основними виробничими засобами

№	Показник оцінки	Порядок розрахунку	Характеристика
1.	Фондовіддача	Вартість основних виробничих фондів підприємства/ Вартість валової продукції, що виробляється за рік	Показник ефективності використання основних виробничих фондів.
1.	Фондомісткість	Балансова вартість основних виробничих засобів/ Вартість виробленої продукції	Характеризує забезпеченість підприємства основними засобами.
2.	Фондоозброєність	Балансова вартість основних виробничих засобів/ Середньооблікова чисельність працівників	Показує величину основних засобів на одного працівника.
3.	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	Залишкова вартість основних виробничих засобів/ Вартість майна підприємства	Відображає питому вагу залишкової вартості основних засобів у загальній вартості майна підприємства.

Для аналізу динаміки майна підприємства розраховують коефіцієнт росту валюти балансу:

$$К_б = \frac{ІБ_к - ІБ_п}{ІБ_п} \quad 2.90$$

де $К_б$ – коефіцієнт росту валюти балансу;

$ІБ_к, ІБ_п$ – підсумок балансу на початок і кінець року відповідно.

Активи підприємства поділяють на оборотні та необоротні. *Необоротні активи* – всі активи, що не є оборотними. Оцінку стану формування необоротних активів можна здійснити за окремими ознаками (таблиця 2.42).

Таблиця 2.42

Типи формування необоротних активів відносно джерел фінансових ресурсів

Тип формування	Джерела фінансових ресурсів	Розрахунок
Абсолютний	ВК - власний капітал	ВК: НА> 1,0
Нормальний	ВПК - власний та прирівняний до нього капітал	ВПК: НА>1,0
Нестійкий	ВДЗ - власний та прирівняний до нього капітал і довгострокові зобов'язання	ВДЗ : НА >1,0
Кризовий	ВДЗ - власний та прирівняний до нього капітал і довгострокові зобов'язання	ВДЗ : НА< 1,0

Рекомендовано провести аналіз динаміки необоротних активів протягом періоду діяльності підприємства за допомогою горизонтального та вертикального аналізу.

Аналіз розміщення фінансових ресурсів у оборотних активах здійснюють шляхом дослідження їх структури, динаміки, порівняння з нормативними значеннями, коефіцієнтними методами. Аналізуються кожний вид та елемент оборотних активів підприємства: запаси, дебіторська заборгованість, розрахунки, рух грошових коштів.

Таблиця 2.43

Типи формування виробничих запасів за видами фінансових ресурсів

Тип формування	Джерела фінансових ресурсів	Розрахунок
Абсолютний	ВОА - власні оборотні активи	ВОА : ВЗ> 1,0
Нормальний	ВПА - власні та прирівняні до них оборотні активи	ВПА : ВЗ > 1,0
Нестійкий	ЗВА - загальна величина джерел фінансування оборотних активів	ЗВА : ВЗ> 1,0
Кризовий	ЗВА - загальна величина джерел фінансування оборотних активів	ЗВА : ВЗ< 1,0

Поряд з дослідженням структури і динаміки майна підприємства необхідно проводити аналіз джерел його формування – капіталу. За даними балансу можна оцінити величину і динаміку капіталу, структуру за окремими елементами, структурні зміни, ступінь цільового використання. Перелік основних видів аналізу капіталу подано у таблиці 2.44

Таблиця 2.44

Основні види аналізу джерел формування майна підприємства

Вид аналізу	Зміст
Горизонтальний аналіз	порівняння величини капіталу звітного періоду з показниками попереднього періоду; порівняння величини капіталу звітного року з показниками аналогічного періоду минулого року; порівняння величини капіталу за ряд попередніх періодів.
Вертикальний аналіз	структурний аналіз капіталу за видами діяльності; структурний аналіз капіталу за звітний період; структурний аналіз капіталу за попередній період; структурний аналіз власного капіталу; структурний аналіз позикового капіталу.
Порівняльний аналіз	порівняльний аналіз капіталу підприємства з конкурентами; порівняльний аналіз капіталу підприємства з оптимальними значеннями; порівняльний аналіз капіталу підприємства із запланованими значеннями.
Коефіцієнтний аналіз	розрахунок коефіцієнтів оборотності видів капіталу; розрахунок показників рентабельності капіталу.
Факторний аналіз	виявлення причин зміни абсолютних і відносних фінансових показників; розрахунок впливу причин (факторів) на зміну фінансового показника, що його аналізують.

Джерелами формування фінансових ресурсів підприємства є: власний капітал, довгострокові зобов’язання та забезпечення, поточні зобов’язання та забезпечення.

Власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається пля вирахування його зобов’язань. Звіт, який відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду – «Звіт про власний капітал». Рекомендовано здыйснити аналыз динамыкм власного капіталу заданими фінансової звітності.

Зобов 'язаиня – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

Таблиця 2.45

Аналіз динаміки зобов ’язань протягом періоду

Зобов’язання	Початок періоду	Кінець періоду	Абсолютне відхилення від початку періоду	Відносне відхилення від початку періоду, %	Темп змін до початку періоду, %
Довгострокові кредити банків	7,1	7,1	-	100	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	92,2	92,2	-	100	-
Усього за розділом II	100	99,3	-0,7	99,3	-0,07
Короткострокові кредити банків	-	697,7	+297,7	-	-
Поточна кредиторська заборгованість	892,3	333,8	-558,5	37,41	-62,59
Поточні зобов’язання	155,3	163,2	+7,9	105,09	5,09
Усього за розділом III	1147,6	1194,7	+47,1	104,1	4,1
БАЛАНС	3430,1	3621,4	100	100	-

Платоспроможність – характеризує спроможність підприємства своєчасно і повністю виконати свої платіжні зобов’язання, які випливають із попередніх та інших операцій грошового характеру, що мають певний термін сплати.

Ліквідність підприємства – здатність швидко продавати активи й одержати гроші для оплати свої зобов’язань.

Поняття платоспроможності та ліквідності підприємства дуже близькі. Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні статей активу зі статтями пасиву. Усі *активи* підприємства залежно від ступеня їх ліквідності, тобто від здатності та швидкості перетворення в грошові кошти, можна умовно поділити на такі групи:

1. Найбільш ліквідні активи (А1) – це суми грошових коштів підприємства на поточному, валютному та інших рахунках, у касі, короткострокові фінансові вкладення (цінні папери), які можуть бути використані для здійснення поточних розрахунків негайно.

2. Активи, що швидко реалізуються (А2) (активи, для перетворення яких у наявні кошти потрібний визначений час) – це дебіторська заборгованість, платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати, та інші оборотні активи.

3. Активи, що повільно реалізуються (А3) (найменш ліквідні оборотні активи) – це запаси і витрати.

4. Активи, що важко реалізуються (А4), – це активи, призначені для використання в господарській діяльності протягом тривалого періоду часу.

Пасиви балансу залежно від ступеня зростання строків погашення зобов'язань групуються так:

1. Найбільш строкові зобов'язання (П1) – це кредиторська заборгованість, позики для працівників, інші короткострокові пасиви.

2. Короткострокові пасиви (П2) – це короткострокові кредити банків та інші позики, що підлягають погашенню протягом 12 місяців після звітної дати.

3. Довгострокові пасиви (П3) – це довгострокові кредити банків, позикові кошти та інші довгострокові пасиви.

5. Постійні пасиви (П4) – це власний капітал підприємства – статті розділу І пасиву балансу.

Підприємство вважається *ліквідним*, якщо його поточні активи перевищують короткострокові зобов'язання.

Підприємство може бути ліквідним в більшій або меншій мірі, або у нього взагалі може бути відсутня ліквідність. Для визначення ліквідності балансу необхідно порівняти підсумки з кожної групи активів і пасивів. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються умови:

$А1 \geq П1$; $А2 \geq П2$; $А3 \geq П3$; $А4 \leq П4$.

Якщо виконуються перші три нерівності, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання підприємства, то обов'язково виконується остання нерівність. Це означає наявність у підприємства власних оборотних коштів, тобто дотримується мінімальна умова фінансової його стійкості.

Розподіл активів та пасивів підприємства за ступенем ліквідності представлений у таблиці 2.46

Таблиця 2.46

Розподіл активів та пасивів підприємства за ступенем ліквідності

Актив		Пасив		Оптимальне співідно-шення
Група	Статті Балансу	Група	Статті балансу	
Найбільш ліквідні активи (Л,) – це суми за всіма статтями коштів та їх еквівалентів, тобто гроші, які можна використати для поточних розрахунків.	Ряд. 1160+ 1165	Негайні пасиви (П,) – це кредиторська заборгованість.	Ряд. 1615	Л1 ≥ П1
Активи, що швидко реалізуються, ($Л_2$) – це активи, для перетворення яких на гроші потрібний певний час. У цю групу включають дебіторську заборгованість, товари, готову продукцію.	Ряд. 1103+ 1104+ 1120+ 1125+ 1130+ 1135+ 1136+ 1140+ 1145+ 1155	Короткострокові пасиви ($П_2$) – це короткостроко в і кредити банків, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, векселі видані.	Ряд. 1900-1495 -1595 -1615 -1665	Л2 ≥ П2

Активи, що реалізуються повільно (Л,), – це статті 2-го розділу активу балансу, які включають запаси та інші оборотні активи.	Ряд. 1101+ 1102+ 1110 + 1195+ 1170	Довгострокові пасиви (Гу – це довгострокові зобов'язання – 3-й розділ пасиву балансу.	Ряд. 1595+ 1665	Л3 ≥ П3
Активи, що важко реалізуються ($Л_4$), – це активи, які передбачено використовувати в господарській діяльності протягом тривалого періоду. (1-й розділ активу балансу).	Ряд. 1095	Постійні пасиви ($П_4$) – це статті 1 -го розділу пасиву балансу («Власний капітал»).	Ряд. 1495	Л4 ≤ П4

За допомогою представленого розподілу проводиться подальший аналіз. Аналіз ліквідності передбачає наступні етапи:

- складання балансу ліквідності;
- розрахунок та аналіз основних показників ліквідності.

Таблиця 2.47

Типова форма для аналізу ліквідності балансу підприємства

Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Пасив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Платіжний надлишок або недостача	
						на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Найбільш ліквідні активи (А1)			1. Негайні пасиви (ПІ)				
2. Активи, що швидко реалізуються (А2)			2. Короткострокові пасиви (П2)				
3. Активи, що реалізуються повільно (А3)			3. Довгострокові пасиви (П3)				
4. Активи, що важко реалізуються (А4)			4. Постійні пасиви (П4)				
Баланс			Баланс				

Фінансові коефіцієнти для оцінки ліквідності підприємства представлені у таблиці 2.48

Таблиця 2.48

Відносні показники оцінки ліквідності

Найменування та значення показника	Формула для розрахунку	Оптимальне значення
1. *Маневреність власних оборотних засобів* – характеризує частку власних оборотних активів в загальній їх сумі.	Кмвоз = власні оборотні активи / оборотні активи	Для нормального функціонування підприємства цей показник змінюється в межах від 0 до 1.
2. *Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності* – характеризує, наскільки обсяг поточних зобов'язань за кредитами і розрахунками може бути погашений за рахунок усіх мобілізованих оборотних активів, чи здатний позичалвник взагалі розрахуватися по своїх боргових зобов'язаннях.	Кзл = оборотні активи / позиковий капітал	Збільшення значення показника є сприятливою тенденцією для підприємства.
3. *Коефіцієнт покриття* – характеризує достатність оборотних активів для виконання поточних зобов'язань.	Кп = оборотні активи / поточні зобов'язання	-« -
4. *Коефіцієнт швидкої ліквідності* – показує, в якій мірі оборотні активи покривають короткострокові зобов'язання, а саме наскільки короткострокові зобов'язання можуть бути погашені швидколіквідними активами.	Кшл = оборотні активи - запаси - витрати майбутніх періодів / поточні зобов'язання	Граничне значення – 0,6-0,8.
5. *Коефіцієнт абсолютної ліквідності* – характеризує, яку частину заборгованості можливо погасити за рахунок наявних грошових коштів.	Кал = гроші та їх ек-віваленти / поточні зобов'язання	Показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена негайно, найбільш жорсткий критерій ліквідності; граничне значення - 0,2 - 0,35.
6. *Частка оборотних коштів в активах*, %	Чокб = оборотні активи / валюта балансу х 100%	Показує, яку частину в активах підприємства становлять оборотні кошти.

7. *Частка власних оборотних коштів в їх загальній сумі*, відсотків	Чвока = власні оборотні кошти / оборотні активи х 100%	Показує, яку частину становлять в загальному обсязі оборотних коштів підприємства.
8. *Частка власних оборотних коштів у покритті запасів*, відсотків	Чвокз = власні оборотні кошти / запаси х 100%	Рекомендована нижня межа цього показника становить 50 відсотків.
9. *Частка запасів у оборотних активах*, відсотків	Чза = запаси / оборотні активи х 100%	Показує, яку частину в оборотних активах підприємства становлять запаси.
10. *Коефіцієнт покриття запасів* – характеризує достатність нормальних джерел для покриття запасів.	Кпз = нормальні джерела покриття /запаси	У разі коли значення цього показника менше ніж 1, поточний фінансовий стан підприємства розглядається як нестійкий.

Таким чином, відносні показники ліквідності порівнюють з попередніми періодами та нормативними значеннями, визначають резерви збільшення ліквідності підприємства.

3. Аналіз фінансової стійкості

Значення і сутність фінансової стійкості яскраво відображаються в її показниках.

Джерела фінансування матеріальних оборотних коштів виступають важливим показником, що характеризує фінансову стабільність підприємства. Розрахунок типу фінансової стійкості підприємства на основі оцінки джерел фінансування представлено у таблиці 2.49.

Таблиця 2.49

Розрахунок типу фінансової стійкості підприємства на основі оцінки джерел фінансування

Показники	Формула для розрахунку
1. Реальний власний капітал, РВК	Власний капітал (р. 1495 форми №1 Баланс)
2. Необоротні активи, НА	Необоротні активи (р. 1095 форми №1 Баланс)
3. Наявність власних оборотних коштів, ВОК	Реальний власний капітал + Необоротні активи (р. 1495 + р. 1095 форми №1 Баланс)
4 Довгострокові зобов'язання, ДЗ	Відстрочені податкові зобов'язання, пенсійні зобов'язання, довгострокові кредити банків, інші довгострокові зобов'язання (р. 1500 + р. 1505 + р.1510 + р.1515 форми №1 Баланс)

5. Наявність власних оборотних коштів та довгострокових зобов'язань, (функціонуючій капітал)ВД	Наявність власних оборотних коштів + Довгострокові зобов'язання (р. 1495+ р. 1095 р. 1500+ р.1505 +р.1510 + р.1515 форми №1 Баланс)
6. Короткострокові позикові кошти, КП	Короткострокові кредити банків (р.1600 форми №1 Баланс)
7. Наявність власних оборот¬них коштів, довгострокових зобов'язань та короткострокових позикових коштів, ЗД	Наявність власних оборотних коштів + Довгострокові зобов'язання + Короткострокові кредити банків (р. 1495 н- р. 1095 р. 1500 +р. 1505 +р.1510+ р. 1515 + р. 1600 форми №1 Баланс)
8. Загальна величина запасів	(1101 + 1102 + 1103+1104+1110 форми №1 Баланс)
9. Надлишок або недолік ВОК	(р.3-р.8)
10. Надлишок або недолік ВД	(р.5-р,8)
11. Надлишок або недолік ЗД	(Р 7-р 8)
Тип фінансової стійкості	S = (1,1,1), S = (0,1,1), S = (0,0,1), S = (0,0,0)

Для характеристики джерел формування матеріальних оборотних коштів (запасів) використовується кілька показників, які характеризують види джерел:

1. Власні оборотні кошти.
2. Власні оборотні кошти й довгострокові позикові джерела формування запасів (функціонуючий капітал).
3. Загальна величина основних джерел формування запасів.

Їм відповідають три показники забезпеченості запасів джерелами формування:

1. надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів;
2. надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових позикових джерел формування запасів;
3. надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів.

За допомогою цих показників визначається трикомпонентний показник типу фінансової стабільності підприємства:

1. ***Абсолютна стійкість*** – для забезпечення запасів і затрат достатньо власних обігових коштів; платоспроможність є гарантована: ЗЗ< Кво. (S=1,1,1))
2. ***Нормальна стійкість*** – для забезпечення запасів і затрат, крім власних обігових коштів, залучаються довгострокові кредити та позики; платоспроможність підприємства гарантована: ЗЗ < Кво + Кдп (Кдп – довгострокові кредити та позики) (S=0,1,1)).
3. ***Нестійкий фінансовий стан*** – для забезпечення запасів і затрат, крім власних обігових коштів і довгострокових кредитів та позик, залучаються короткострокові кредити і позики; платоспроможність підприємства порушена,

але її можна відновити: ЗЗ < Кво + Квдп + Ккк (Ккк – короткострокові кредити та позики) (S=0,0,1)).

4. ***Кризовий фінансовий стан*** – для забезпечення запасів і затрат не вистачає джерел інформування; підприємству загрожує банкрутство. Керівництву підприємства необхідно негайно з'ясовувати причини такого стану, розробляти заходи щодо відтворення фінансової стійкості: ЗЗ > Кво+ Квдп + Ккк (S=0,0,0)).

Поряд з абсолютними показниками фінансової стійкості доцільно розраховувати також сукупність відносних аналітичних показників – коефіцієнтів фінансової стійкості: коефіцієнт забезпечення запасів власними коштами, маневреності власного капіталу, довгострокового залучення позикових коштів, стабільності структури оборотних коштів, накопичення амортизації, реальної вартості основних засобів, мобільності.

Важливе значення для оцінки фінансової стійкості мають показники, що характеризують структуру капіталу підприємства. Це: коефіцієнт фінансової незалежності (автономії, власності, концентрації власного капіталу); коефіцієнт фінансової залежності; коефіцієнт фінансової стабільності; коефіцієнт фінансового ризику (табл. 2.50).

Таблиця 2.50

Відносні показники оцінки фінансової стійкості

Найменування та значення показника	Формула для розрахунку	Оптимальне значення
1. Коефіцієнт фінансової автономії – характеризує частку власників підприємства в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність.	Кквк = власний капітал / валюта балансу	Зростання цього показника свідчить про збільшення фінансової стійкості, стабільності та незалежності підприємства від позикових коштів; граничне значення – 0,5.
2. Коефіцієнт фінансової залежності – зворотній до коефіцієнту концентрації власного капіталу.	Кфз = 1 / Квкв	Збільшення значення цього показника в динаміці свідчить про зростання частки позикових коштів під час фінансування підприємства, граничне значення – 2.
3. Коефіцієнт маневреності власного капіталу – показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні кошти, а яка частина капіталізована.	Кмвк = Власний капітал - необоротні активи / власний капітал	Граничне значення – 0,1.
4. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу.	Ккпк = позиковий капітал / валюта балансу	Показує, яку частину в балансі підприємства становить позиковий капітал; граничне значення – 0,5

5. Коефіцієнт структури довгострокових вкладень – показує, яка частина основних коштів та інших поза обігових активів профінансована зовнішніми інвесторами, тобто в якомусь сенсі належить їм, а не власникам підприємства	Ксдв = довгострокові зобов'язання / необоротні активи	Показує, яка частина основних засобів та інших необоротних активів фінансується зовнішніми інвесторами. Збільшення значення цього показника в динаміці свідчить про зростання залежності підприємства від зовнішніх інвесторів.
6. Коефіцієнт довгострокового залучення позичених коштів – характеризує структуру капіталу	Кдзпк = довгострокові зобов'язання / (довгострокові зобов'язання + власний капітал)	Збільшення значення цього показника в динаміці свідчить про зростання залежності підприємства від зовнішніх інвесторів.
7. Коефіцієнт структури позикового капіталу	Ксзк = довгострокові зобов'язання / позиковий капітал	Показує, яку частину в позиковому капіталі підприємства становлять довгострокові пасиви.
8. Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	Ксвзк = позиковий капітал / власний капітал	Збільшення значення цього показника свідчить про зниження фінансової стійкості та навпаки.
9. Показник фінансового левериджу – показує відношення позикового капіталу до власного капіталу	ФЛ = (Валюта балансу – власний капітал) /власний	Зменшення значення цього показника свідчить про позитивні зміни на підприємстві, граничне значення – 0,25.
10. Коефіцієнт забезпечення власними засобами – характеризує достатність власних засобів для покриття оборотних активів	Кзвз = (власний капітал + забезпечення наступних витрат та платежів - необоротні активи) / оборотні активи	Зростання цього показника забезпечує для неплатоспроможного підприємства можливість використання позасудових заходів відновлення платоспроможності; граничне значення – 0,1.
11. Коефіцієнт стійкості економічного росту	Кс = (чистий прибуток - дивіденди, виплачені акціонерам) / власний капітал	Показує, якими в середньому темпами може розвиватися підприємство в майбутньому
12. Поточна платоспроможність	Пп = довгострокові фінансові інвестиції + гроші та їх еквіваленти + поточні фінансові інвестиції - позиковий	Від'ємний результат свідчить про поточну неплатоспроможність підприємства
13. Коефіцієнт Бівера	Кб = (чистий прибуток + амортизація) / позиковий капітал	У разі коли цей показник не перевищує 0,2, це свідчить про небажане скорочення частки прибутку, яка спрямовується на розвиток виробництва

Разом з тим необхідно врахувати, що коефіцієнти не мають універсального характеру. їх можна розглядати як орієнтовані індикатори, що відображають найбільш болючі місця в діяльності підприємства, які потребують детального аналізу.

В деяких випадках та чи інша величина коефіцієнта не відповідає загальноприйнятому стандарту в силу специфічності конкретних умов діяльності підприємства, особливості його ділової політики.

4. Аналіз ділової активності

Ділова активність є визначальною характеристикою положення підприємства на ринку. В умовах сьогодення першочергове завдання, що стоїть перед власниками так керівниками сучасних підприємств, є використання комплексу заходів, що забезпечать зростання рівня активності суб'єкта господарювання на ринках капіталу, товарів та робочої сили і дадуть змогу підвищити рівень їх конкурентоспроможності. Нерідко ділову активність зводять до сукупності показників, що характеризують оборотність використовуваних ресурсів та фактично виражають собою ефективність використання матеріальних ресурсів.

Оцінка ділової активності підприємств – складний процес, що включає в себе ряд аспектів, які потрібно врахувати при аналізі. Крім того, в результаті такого аналізу ми отримаємо на виході сукупність різноманітної інформації, яка не дає нам чіткої рекомендації щодо точної оцінки ділової активності підприємств. У зв’язку з цим, питання точної та адекватної оцінки стану ділової активності є важливим моментом у загальному аналізі фінансового стану підприємства. У широкому розумінні, ділова активність означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування фірми на ринках продукції, праці, капіталу. У контексті аналізу фінансово-господарської діяльності цей термін розуміють вужче – як поточна виробнича й комерційна діяльність підприємства. Оскільки засоби підприємств знаходяться в постійному кругообігу, то від його швидкості залежить кількість виробництва і реалізації продукції підприємством, а отже і загальний фінансовий стан об’єкта, його ліквідність та платоспроможність.

Формуючи систему показників оцінки ділової активності підприємства, слід ураховувати складові її суті, тобто виокремлювати показники внутрішньої та зовнішньої ділової активності. *Активність підприємства у зовнішньому економічному середовищі пропонується оцінювати за такими якісними параметрами:*

- імідж підприємства, його ділова репутація;
- соціальна активність підприємства, яка виражається в його участі у розв'язанні складних соціальних завдань подолання безробіття, соціального захисту, у формуванні соціальної інфраструктури в районах його місцезнаходження;
- природоохоронна активність підприємства, яка виявляється у створенні екологічно чистих виробництв, фінансуванні рекреаційних програм, боротьбі зі шкідливими викидами та забрудненням довкілля, здійсненні доброчинних внесків для охорони природи.

Кількісними параметрами ділової активності підприємства у зовнішньому економічному середовищі можуть бути такі [39]:

- зміна частки підприємства на ринку продукції (робіт, послуг). Цей показник свідчить про зміну частки підприємства у виробництві продукції галузей, регіону, національної економіки;
- масштаб партнерських відносин на внутрішньому та зовнішньому ринках країни; – обсяг зовнішньоекономічного обороту;
- приріст кількості робочих місць;
- динаміка фондової активності, яка виражається у збільшенні обсягу реалізації акцій, підвищенні коефіцієнта нотування, зростанні прибутковості та рівня дивідендного доходу акцій.

Аналіз внутрішньої ділової активності пропонується здійснювати з використанням показників, які можна згрупувати за кількома ознаками. Основними вимогами до них є цільова орієнтованість, об'єкто-орієнтованість, комплексність, системність, збалансованість, мінімальність складу та максимум інформативності. Ділова активність проявляється в динамічності розвитку підприємства, швидкості обороту засобів підприємства. Тобто, показники ділової активності – це, перш за все, показники ефективності використання фінансових ресурсів підприємства.

Ділова активність оцінюється системою показників (коефіцієнтів), які характеризують найважливіші сторони діяльності підприємства (табл. 2.51).

Таблиця 2.51

Показники оборотності засобів підприємства для оцінки його ділової активності

Показник	Формула для розрахунку	Пояснення
1. Коефіцієнт оборотності сукупного капіталу, оборотів	Коа = чистий обсяг продажів / середньорічна вартість валюти балансу	Цей показник слід розглядати у взаємозв'язку із якісними характеристиками підприємства: значна оборотність активів може спостерігатися не лише в силу ефективного використання активів, але і у зв'язку із відсутністю вкладень.
2. Коефіцієнт оборотності власного капіталу, оборотів	Ковк = виручка від реалізації / середньорічна вартість власного капіталу	Даний показник характеризує різні аспекти діяльності: з фінансової точки зору він визначає швидкість обороту власного капіталу; з економічної – активність грошових коштів, якими ризикує акціонер. Якщо коефіцієнт є надто високим, що означає значне перевищення рівня продажів над вкладеним капіталом, то з'являється бажання додатково залучити кредитні ресурси. Низький коефіцієнт вказує на необхідність вкладання власних коштів в інше, більш відповідне даним умовам джерело доходу.

3. Коефіцієнт оборотності основних засобів, оборотів	Кооз = чистий обсяг продажів / середньорічна вартість основних засобів	Підвищення показника може бути досягнуто як за рахунок відносно невисокої питомої ваги основних засобів, так і за рахунок їх високого технічного рівня. Загальні закономірності такі, що чим вищий коефіцієнт, тим нижчі витрати звітного року.
4. Коефіцієнт оборотності запасів, оборотів	Коз = собівартість проданої продукції / середньорічна вартість запасів	Зростання цього показника є сприятливою тенденцією для підприємства. Особливо актуальним підвищення оборотності та зниження запасів є при наявності великої заборгованості у підприємства. В цьому випадку тиск кредиторів може відбутися перш, ніж можна що-небудь робити із запасами, особливо за несприятливої кон'юнктури.
5. Час обороту запасів, днів	Чоз =360 днів / Коз	Сприятливою вважається тенденція зменшення значення показника.
6. Коефіцієнт оборотності коштів у розрахунках, оборотів	Кокр = виручка від реалізації/ середньорічна дебіторська заборгованість	Зростання цього показника є сприятливою тенденцією для підприємства.
7. Час обороту коштів у розрахунках, днів	Чокр = 360 днів / Кокр	Зменшення значення показника свідчить про збільшення оборотності коштів у розрахунках та є сприятливою тенденцією для підприємства.
8. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, оборотів	Кокз = собівартість реалізованої продукції /кредиторська заборгованість за продукцію	Зростання цього показника є несприятливою тенденцією для підприємства.
9. Час обороту кредиторської заборгованості (ЧОКЗ), днів	1 / Кокз * 360 днів	Зменшення значення показника свідчить про збільшення оборотності коштів у розрахунках та є сприятливою тенденцією для підприємства.
10. Тривалість операційного циклу (ТОЦ), днів	ТОЦ = Коефіцієнт оборотності коштів у розрахунках + Час обороту запасів	Зменшення значення показника свідчить про збільшення оборотності коштів у розрахунках та є сприятливою тенденцією для підприємства.
11. Тривалість фінансового циклу, днів	ТФЦ = Тривалість операційного циклу - Час обороту кредиторської заборгованості	Зменшення значення показника свідчить про збільшення оборотності коштів у розрахунках та є сприятливою тенденцією для підприємства.
12. Коефіцієнт пога-шення дебіторської заборгованості	Кпдз = середньорічна дебіторська заборго-ваність / виручка від реалізації	Зменшення значення показника свідчить про збільшення оборотності коштів у розрахунках та є сприятливою тенденцією для підприємства.
13. Строк товарного кредиту	Стк = середньорічна величина сальдо по рахунках дебіторів / чистий обсяг продажів * 360	При аналізі слід звернути увагу на величину сумнівної дебіторської заборгованості. Зростання цього показника свідчить про зниження ліквідності.

Досліджуючи динаміку абсолютних показників, необхідно виявити, на скільки вона відповідає їх оптимальному співвідношенню, яке дістало назву «Золоте правило економіки підприємства»:

$$Т_{рп} > Т_{рв} > Т_{ра} > 100\% \qquad 2.91$$

де, $Т_{рп}$ - темп зростання прибутку;

$Т_{рв}$ - виручки від реалізації;

$Т_{ра}$- активів.

Перше співвідношення показує, що випередження темпу зростання прибутку в порівнянні з темпом зростання обсягу реалізації свідчить про зниження собівартості продукції, як основного чинника збільшення прибутку. Якщо темпи зростання прибутку і обсягу продажів більші темпів зростання активів, то це свідчить про ефективність використання останніх.

Аналіз ділової активності полягає у дослідженні рівнів і динаміки різноманітних фінансових коефіцієнтів – показників оборотності запасів та капіталу підприємства, його дебіторської та кредиторської заборгованості, фінансового та операційного циклів та коефіцієнта стійкості економічного зростання.

Питання для самоконтролю

1. Оцінка фінансового стану підприємства.
2. Експрес-аналіз фінансової звітності підприємства.
3. Оцінка величини майна підприємства та джерел його утворення.
4. Аналіз змін у складі та структурі оборотних активів на конкретну дату й у динаміці.
5. Аналіз змін у складі та структурі оборотних активів на конкретну дату й у динаміці.
6. Аналіз платоспроможність.
7. Аналіз фінансової стійкості підприємства.
8. Аналіз ліквідності майна і фінансової стабільності.
9. Розрахунок коефіцієнтів ліквідності та інших допоміжних фінансових показників.
10. Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості за обсягами, складом, структурою і термінами виникнення.

Тестові завдання

1. Поняття «ліквідність активів» означає:

а) період, протягом якого актив підприємства повністю зношується й підлягає ліквідації;

б) здатність перетворення активів у грошову форму;

в) період ліквідації активів підприємства при неспроможності (банкрутстві);

г) всі відповіді вірні.

2. Під фінансовим станом підприємства розуміється:
а) здатність підприємства аналізувати ринки збуту;
б) здатність підприємства працювати на основі маркетингової стратегії;
в) здатність підприємства фінансувати свою діяльність;
г) наявність у власності підприємства цінних паперів.

3. Фінансовий стан підприємства залежить:
а) від результатів його виробничої діяльності;
б) від результатів комерційної діяльності;
в) від результатів фінансової діяльності;
г) всі відповіді вірні.

4. Коефіцієнт оборотності засобів підприємства розраховується як:
а) відношення виручки від реалізації продукції до середньої за певний період часу величини засобів;
б) відношення суми засобів до суми прибутку;
в) відношення прибутку до суми виручці від реалізації продукції за період;
г) відношення виручки від реалізації продукції до величини середньорічної вартості основних засобів.

5. Вкажіть, який з наведених коефіцієнтів визначає частину поточних зобов'язань, яку можна погасити, мобілізувавши всі оборотні кошти:
а) коефіцієнт забезпеченості власними засобами;
б) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
в) частка оборотних коштів в активах;
г) коефіцієнт поточної ліквідності.

6. Вкажіть, який з наведених коефіцієнтів визначає частину поточних зобов'язань підприємства, яка може бути негайно погашена за рахунок грошових коштів, а також надходжень за розрахунками:
а) коефіцієнт забезпеченості власними засобами;
б) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
в) коефіцієнт поточної ліквідності;
г) коефіцієнт «критичної оцінки».

7. Де знаходяться статті, які характеризують оборотні кошті підприємства?
а) в активі балансу;
б) в пасиві балансу;
в) в 1-му розділі Звіту про фінансові результати;
г) в 2-му розділі Звіту про фінансові результати.

8. Аналіз структури власних і позикових коштів необхідний для:
а) оцінки раціональності формування ринків збуту продукції;
б) оцінки раціональності формування джерел фінансування діяльності підприємства;
в) оцінки ринкової стабільності підприємства;
г) обгрунтування структури продукції, що випускається.

9. До довгострокового капіталу належать:
а) основні засоби;
б) обігові кошти;
в) довгострокові фінансові вкладення;
г) матеріальні активи.

10. До найбільш ліквідних активів належать:
а) основні засоби;
б) гроші та їх еквіваленти;
в) довгострокові фінансові інвестиції;
г) запаси, готова продукція, незавершене виробництво.

Ситуаційні завдання

Завдання 1

Проаналізувати стан та структуру активів підприємства, розрахувати необхідні коефіцієнти. Зробити відповідні висновки.

Показник	На кінець періоду, тис. грн.
Необоротні активи підприємства: з них: основні засоби по залишковій вартості знос	2 800 1 600 180
Оборотні активи: з них: запаси розрахунки грошові кошти	5 200 1 400 800 2 800
Разом (валюта балансу)	8 000
Розрахунки	
Частка необоротних коштів в активах НА / ВБ	
Частка оборотних коштів в активах ОА / ВБ	
Частка основних засобів у складі необоротних активів	
Частка запасів у складі оборотних активів	
Частка розрахунків у складі оборотних активів	
Частка грошових коштів у складі оборотних активів	

Завдання 2

На основі наведених даних необхідно визначити коефіцієнти ліквідності, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт заборгованості. Використовуючи розраховані коефіцієнти необхідно зробити висновки щодо фінансового стану підприємства.

Баланс підприємства має такий спрощений вигляд (тис. грн.):

- залишки грошових коштів у касі – 10;
- ринкові цінні папери - 15;
- кредиторська заборгованість – 70;
- короткострокові кредити банку – 30;
- дебіторська заборгованість – 65;

- виробничі запаси –80;
- будівлі і споруди – 250;
- інші короткострокові зобов`язання – 20;
- нематеріальні активи - 20;
- резервний фонд - 120 ;
- додатковий вкладений капітал –130;
- інші основні засоби – 50;
- нерозподілений прибуток – 30;
- статутний капітал – 270;
- залишки грошових коштів на поточному рахунку підприємства – 15;
- інший додатковий капітал – 25;
- інші оборотні активи – 40;
- готова продукція на складі – 105;
- незавершене виробництво –70;
- довгострокові кредити банку – 50.

Завдання 3

Заповнити пусті рядки таблиці, поданої нижче. Розрахувати такі показники:

- коефіцієнт оборотності активів,
- коефіцієнт оборотності оборотних активів,
- коефіцієнт оборотності власного капіталу,
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

Зробити висновки щодо підрахованих показників.

Таблиця 1

Фінансові показники діяльності підприємства

Показник, тис. грн.	Попередній рік	Звітний рік	Абсолютне відхилення, тис. грн.	Темп росту, %
Вартість активів підприємства	4645	5012		
Вартість власного капіталу	2217	2216,5		
Вартість оборотних активів	2428	2795,5		
Вартість дебіторської заборгованості	780	650		
Чистий дохід від реалізації продукції	2564	4058		

Завдання 4

За даними балансу розрахувати основні показники, які характеризують стан і структуру коштів підприємства.

(тис. грн.)

Показники	На кінець року	Структура, %
Актив		
I. Необоротні активи	54000	
з них основні активи:		
залишкова вартість	30000	
Знос	60000	
II. Оборотні активи	?	
з них:		
виробничі запаси	25900	
незавершене виробництво	16000	
готова продукція	2300	
грошові кошти	800	
III. Витрати майбутніх періодів	?	
Баланс	100000	
Пасив		
III. Довгострокові зобов’язання	8000	
IV. Поточні зобов’язання	40000	

Завдання 5

Оборотні активи підприємства на початку року склали 200,24 млн. грн., а в кінці 256,81 млн. грн. Короткострокові зобов'язання відповідно 89,73 і 105,9 млн. грн. Визначте зміну коефіцієнта поточної ліквідності за рік.

Завдання 6

На основі наведених даних проаналізувати фінансові результати від операційної діяльності підприємства за місяць. Визначити наявність резервів збільшення прибутку від операційної діяльності.

Показники	Минулий місяць	Звітний місяць
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	1200	1320
2. Реалізовано продукції, шт.	2000	2400
3. Собівартість одиниці реалізованої продукції, грн.	250	220
4. Валовий прибуток, тис. грн.	700	?
5. Адміністративні витрати, тис. грн.	105	102

6. Витрати на збут, тис. грн.	55	59
7. Інші операційні доходи, тис. грн.	10	5
8. Інші операційні витрати, тис. грн.	40	50
9. Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	510	586

Завдання 7

На кінець фінансового року запаси підприємства складають 30 000 грн., Дебіторська заборгованість – 15 000 грн., готівка в касі – 5 000 грн., а короткострокові зобов'язання – 55 000 грн. Визначте коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт термінової ліквідності.

Завдання 8

За даними звітності проаналізуйте наявність джерел формування оборотних засобів підприємства.

Показник	На початок звітного року	На кінець звітного року	Зміна за період (+,–)
1. Джерела власних засобів за мінусом іммобілізації, тис. грн.			
2. Необоротні активи, тис. грн.			
3. Наявність власних оборотних засобів (р. 1 – р. 2), тис. грн.			
4. Довгострокові кредити та залучені засоби, тис. грн.			
5. Наявність власних оборотних засобів і довгострокових джерел формування запасів і витрат (р. 3 + р. 4), тис. грн.			
6. Короткострокові кредити та зобов’язання, тис. грн.			
7. Загальний розмір основних джерел формування запасів (р. 5 + р. 6), тис. грн.			
8. Загальний розмір запасів, тис. грн.			
9. Надлишок (+) або нестача (–) власних оборотних засобів (р. 3 – р. 8), тис. грн.			
10. Надлишок (+) або нестача (–) власних і довгострокових залучених джерел формування запасів і витрат (р. 5 – р. 8), тис. грн.			
11. Надлишок (+) або нестача (–) загального розміру основних джерел формування запасів і витрат (р. 7 – р. 8), тис. грн.			
12. Тривимірний показник фінансової ситуації (р. 9, р. 10, р. 11), тис. грн.			

Завдання 9

Для аналізу фінансового стану фірми «New Jersey motors» необхідно розрахувати значення коефіцієнта поточної ліквідності для двох періодів та порівняти із середньогалузевим значенням. Оборотні активи фірми в першому періоді становили 381 тис. дол., у другому періоді збільшились до 421 тис. дол. Короткострокові зобов'язання зменшилися з 220 тис. дол. до 199 тис. дол. у другому періоді. Середньогалузеві значення коефіцієнта зменшилися з 2,12 до 1,99 для другого періоду.

Завдання 10

Проаналізувати динаміку чистого прибутку підприємства промисловості, виходячи з наведених даних. Зробити відповідні висновки.

(тис. грн.)

Показники	Попередній період	Звітний період
1. Дохід (виручка) від реалізації продукції	2390,6	2631,3
2. Податок на додану вартість	398,4	438,5
3. Собівартість реалізованої продукції	1210,1	1180,6
4. Адміністративні витрати	52,3	64,5
5. Витрати на збут	24,0	22,8
6. Дохід від участі в капіталі	10,0	12,1
7. Фінансові витрати	1,9	-
8. Податок на прибуток від звичайної діяльності	?	?

Тема 2.8 Аналіз грошових потоків підприємства

План

1. Аналіз джерел утворення і напрямів витрачання грошових коштів.
2. Аналіз руху грошових коштів за видами діяльності підприємства
3. Факторний аналіз загального показника чистого руху грошових коштів
4. Оцінка достатності, ліквідності та ефективності грошового потоку

Ключові терміни: грошовий потік, власний капітал, резерв грошових коштів, звичайна діяльність, основна діяльність, дивіденди, факторний аналіз

1. Аналіз джерел утворення і напрямів витрачання грошових коштів

Керування грошовими потоками виступає, як одна із найважливіших функцій фінансового управління підприємства. Для ефективного управління фінансами ми повинні розуміти функціональні особливості бізнесу компанії. Недбале та непрофесійне керівництво таким потоком може призвести до появи збитків, які не були заздалегідь передбачені, та до втрати інших можливостей щодо розвитку підприємства. Таким чином виникає необхідність в аналізі джерел грошових потоків підприємства.

Натомість загальний аналіз фінансового стану і фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання не дає відповіді на важливі запитання, пов'язані з управлінням фінансовими ресурсами, зокрема: чи принесла діяльність підприємства достатню кількість готівки для виплати дивідендів; чи зазнало підприємство фінансових втрат і чи достатньо коштів для погашення зобов'язань; куди інвестовано кошти за минулий рік; які види фінансових операцій здійснювались і яка їх результативність (зміна активів і пасивів, ефективність вкладень коштів від реалізації тощо).

Щоб відповісти на ці питання, треба поглибити аналітичні дослідження.

Під ***грошовими потоками*** розуміють надходження (приплив) і виплати (відтік) грошових коштів і їх еквівалентів.

Еквіваленти грошових коштів – це короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, що легко конвертуються з незначним ризиком зміни їх вартості. Такими еквівалентами, наприклад, є інвестиції в казначейські векселі, депозитні сертифікати на строк не більше трьох місяців.

Для ефективного управління грошовими потоками необхідно знати:

- види діяльності, які направляють грошові потоки;
- основні елементи грошових потоків;
- величину грошових потоків на певний момент часу.

Грошові потоки групуються за видами діяльності (рис. 2.7).

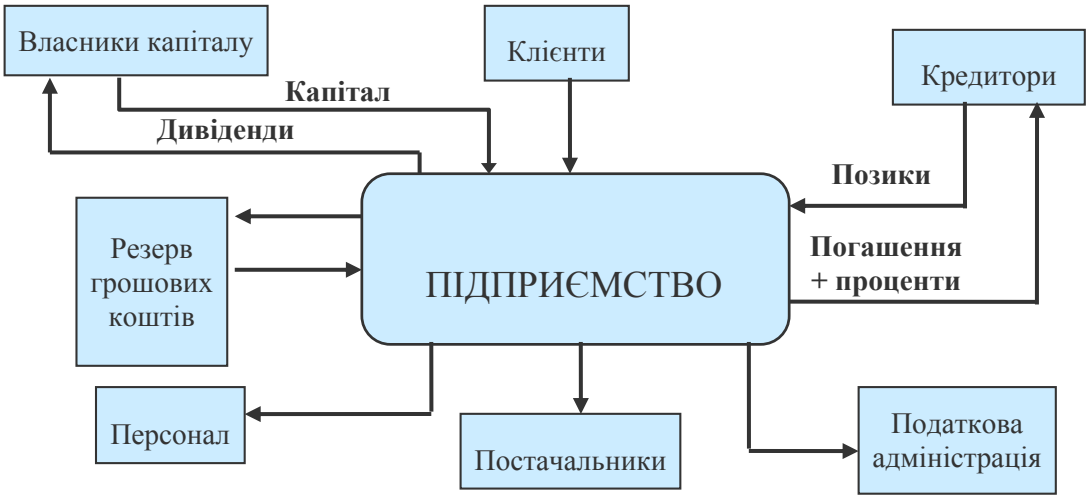

Рисунок 2.7 – Потоки грошових коштів на підприємстві

Звичайна діяльність підприємства – це будь-яка передбачена в положенні про підприємство основна діяльність, а також операції, які її забезпечують або з'являються внаслідок її здійснення [44].

Основна діяльність – операції, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства й забезпечує основну частину його доходів.

Інвестиційна діяльність – операції, пов’язані з процесом формування необхідних інвестиційних ресурсів, що забезпечує зростання операційної діяльності підприємства, формує особливий самостійний вид грошових потоків і спрямовані на нове будівництво, придбання засобів виробництва та приріст товарно-матеріальних засобів.

Фінансова діяльність – операції для фінансового забезпечення функціонування підприємства і досягнення ним поставлених цілей: пошук резервів збільшення доходів; виконання фінансових зобов'язань; мобілізація фінансових ресурсів для фінансування виробничого і соціального розвитку, збільшення власного капіталу.

Загальна класифікація видів діяльності підприємства представлена на рисунку 2.8.

Рисунок 2.8 – Класифікація видів діяльності підприємства

Групування грошових потоків, наведене у табл. 2.52, дозволяє аналізувати грошові потоки, оцінити можливості підприємства погашати свої зобов'язання перед партнерами по бізнесу і державою, сплачувати дивіденди за акціями, вивчати потреби щодо залучення додаткових грошових ресурсів.

Таблиця 2.52

Класифікація грошових потоків за видами звичайної діяльності підприємства

Види діяльності		
Поточна (операційна)	Інвестиційна	Фінансова
Надходження коштів		
1. Від реалізації продукції. 2. Від продажу майна. 3. Аванси отримані . 4.Бюджетні асигнування. 5. Кредити й позики. 6. Інші надходження.	1. Від продажу основних фондів і об'єктів незавершеного будівництва. 2. Бюджетні асигнування. 3. Кредити й позики. 4.Дивіденди й відсотки за портфельними інвестиціями. 5. Інші надходження.	1.Бюджетне й інше цільове фінансування. 2. Кредити й позики. 3. Дивіденди й відсотки за короткостроковими фінансовими інвестиціях. 4. Доходи від продажу цінних паперів. 5. Інші надходження.
Відтік (виплата) коштів		
1. Оплата рахунків постачальників. 2. Заробітна плата. 3. Розрахунки з бюджетом. 4. Видача авансів. 5. Обслуговування кредитів. 6. Інші виплати.	1.Придбання устаткування, оплата робіт і послуг. 2. Аванси підрядникам. 3.Виплата відсотків і дивідендів за довгостроковими фінансовими вкладеннями. 4. Портфельні інвестиції. 5. Інші виплати.	1. Короткострокові фінансові вкладення. 2. Виплата відсотків за кредитами і позиками одержаними. 3. Видача авансів. 4. Інші виплати.

Всі грошові потоки за джерелами надходжень поділяються на зовнішні й внутрішні. Якщо грошові потоки надходять із джерел на самому підприємстві, вони вважаються внутрішніми.

В процесі господарської діяльності підприємства формуються його доходи, витрати і фінансові результати.

Доходи підприємства – це збільшення активів або зменшення зобов'язань, що супроводжується збільшенням власного капіталу (за винятком збільшення капіталу в результаті внеску учасників) за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [42].

Наприклад, *не визнаються доходами:* сума надходжень за договорами комісії, сума попередньої оплати за продукцію, надходження від первинного розміщення цінних паперів, сума податку на додану вартість, акцизів. Ці надходження збільшують активи, але не примножують власний капітал, а тому не визнаються доходами

Внутрішні грошові надходження відповідно включають:

1) виручку від реалізації продукції (робіт, послуг);
2) інші операційні доходи;
3) доходи від участі в капіталі;
4) інші фінансові доходи;
5) інші доходи.

Надходження коштів, які мобілізуються на фінансовому ринку, свідчить про використання зовнішніх джерел.

Грошові надходження відіграють значну роль у процесі кругообігу фінансових ресурсів. Відшкодовуючи витрати і забезпечуючи певний прибуток, вони створюють економічні передумови для нового циклу виробництва і його розвитку.

Грошовий потік суб'єкта господарювання **–** це сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, які генеруються його господарською діяльністю.

Аналіз грошових потоків пов’язаний із з’ясуванням причин, які вплинули на збільшення (зменшення) припливу грошових коштів та збільшення (зменшення) їх відпливу. Це можна робити як за довгостроковий період (декілька років), так і за короткостроковий (квартал, рік). Такий аналіз має безперечний інтерес, якщо він буде здійснений за період, що відображає певний етап в діяльності підприємства, наприклад, з моменту створення, випуску нової продукції, закінчення реконструкції тощо [46].

Аналіз потоків грошових коштів повинен здійснюватися як на основі звітних, так і планових показників (платіжного календаря). При цьому останні виступають одночасно інструментом управління грошовими потоками. Це досягається шляхом контролю за відповідністю їх реального руху до планових показників та прийняттям необхідних коригуючих заходів.

Ефективність управління грошовими потоками визначається такими обставинами:

- грошові потоки забезпечують господарську діяльність в усіх її аспектах;
- розвиток підприємства і його фінансова стійкість визначаються тим, наскільки синхронізовані між собою в обсягах і часі грошові потоки;
- раціональні грошові потоки допомагають забезпечити ритмічність операційної діяльності;
- за ефективного управління грошовими потоками зменшується потреба залучення капіталу;
- з оптимізацією грошових потоків прискорюється оборотність оборотного капіталу підприємств;
- активні форми управління грошовими потоками дають змогу підвищити прибутковість операцій, пов'язаних з рухом грошових коштів та знизити ризик неплатоспроможності.

Грошовий потік охоплює велику кількість потоків грошових коштів, які обслуговують господарську діяльність [46].

Для ефективнішого та цілеспрямованого управління ними грошові потоки класифікують за різними ознаками (табл. 2.53).

Таблиця 2.53

Класифікація грошових потоків

За масштабами обслуговування господарського процесу	грошовий потік підприємства в цілому
	грошовий потік за окремими видами господарської діяльності
	грошовий потік за окремими структурними підрозділами
	грошовий потік за окремими господарськими операціями
За видами господарської діяльності	грошовий потік операційної діяльності
	грошовий потік інвестиційної діяльності
	грошовий потік фінансової діяльності
За напрямом руху грошових коштів	Додатковий грошовий потік
	Від'ємний грошовий потік
За методом обчислення обсягу	Валовий грошовий потік
	Чистий грошовий потік
За рівнем достатності обсягу	Надлишковий грошовий потік
	Дефіцитний грошовий потік
За методом оцінки в часі	Теперішній грошовий потік
	Майбутній грошовий потік
За неперервністю формування у звітному періоді	Регулярний грошовий потік
	Дискретний грошовий потік
За стабільністю часових проміжків формування	Регулярний грошовий потік з рівномірними проміжками
	Регулярний грошовий потік з нерівномірними часовими проміжками

Управління грошовими потоками ґрунтується на принципах: інформаційної достовірності, збалансованості, ефективності та ліквідності. Принцип інформаційної достовірності передбачає створення необхідної та достатньої інформаційної бази за міжнародними стандартами. Принцип ефективності передбачає мобілізацію тимчасово вільних коштів через фінансові інвестиції. Принцип ліквідності має на меті синхронізацію позитивного та негативного грошового потоків за всіма часовими інтервалами.

Мета аналізу – оцінка здатності суб'єктів господарювання генерувати грошові кошти в обсягах та за термінами здійснення необхідних планових платежів, забезпечення прийняття управлінських рішень з оптимізації грошового потоку. Місце аналітичних досліджень в управлінні грошовими потоками можна визначити за етапами цього процесу (рис. 2.9) [42].

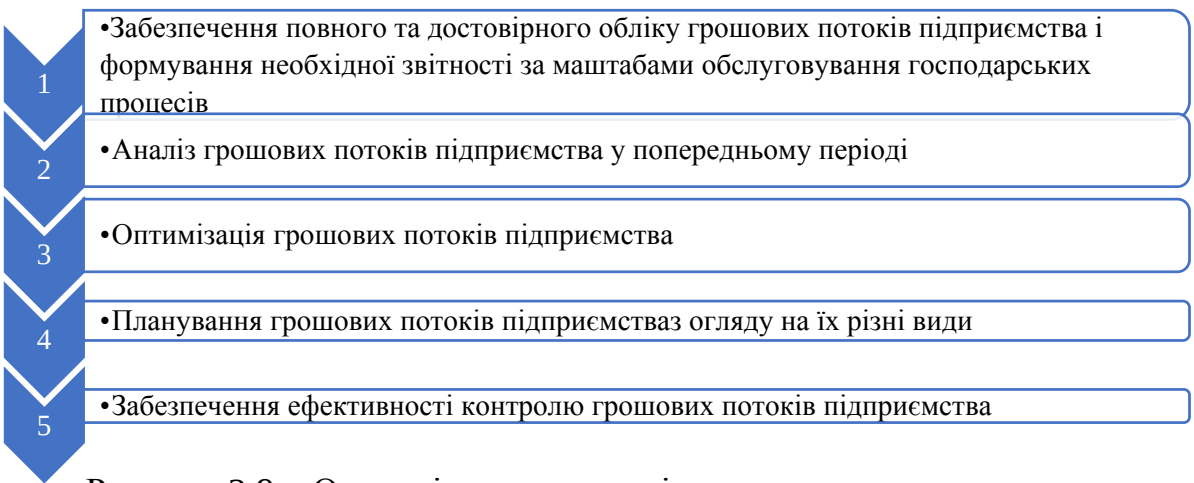

Рисунок 2.9 – Основні етапи управління грошовими потоками

Комплексний аналіз грошових потоків та грошових ресурсів підприємства забезпечує ефективний та оперативний контроль, дає можливіть оцінити управлінському персоналу купівельну спроможніть підприємства і ретельно спланувати прогнозні потоки фінансів підприємства в наступному періоді. Адже основою бюджетування є грошові ресурси, що знаходяться на підприємстві і забезпечують гарантію мінімального залишку небхідних оборотних запасів для бесперебійної діяльності на найближчій звітний період.

2. Аналіз руху грошових коштів за видами діяльності підприємства

Для того, щоб зрозуміти реальний рух грошових коштів на підприємстві, оцінити синхронність надходження і витрачання грошових коштів, а також поєднати величину одержаного фінансового результату зі станом грошових коштів на підприємстві, необхідно виділити і проаналізувати всі напрямки надходження (припливу) грошових коштів, а також їх вибуття (відпливу).

Таким чином, складання «Звіту про рух грошових коштів» з відповідними аналітичними висновками фактично і є аналізом руху грошових потоків на підприємстві [41].

Вказані напрямки руху грошових коштів прийнято розглядати в розрізі наступних основних видів діяльності:

1) Операційна діяльність:

1.1. Грошові надходження від продажу товарів та послуг.
1.2. Грошові надходження від оренди, гонорарів, комісійних та інших доходів.
1.3. Грошові платежі постачальникам за товари і послуги.
1.4. Грошові платежі службовцям та від їх імені.
1.5. Грошові надходження і платежі страховій компанії: страхові премії та позови, річні внески, інші страхові винагороди.
1.6. Грошові виплати чи компенсації податку на прибуток, якщо вони не пов’язані з інвестиційною та фінансовою діяльністю.
1.7. Грошові надходження та платежі за контрактами, укладеними з комерційною або торговельною метою.
1.8. Відшкодування раніше списаних активів.

2) Інвестиційна діяльність:

2.1. Грошові платежі для придбання основних засобів, матеріальних та інших необоротних активів.
2.2. Грошові платежі для придбання пайових чи боргових інструментів інших компаній та часток участі у спільних компанія (крім еквівалентів грошових коштів і платежів, призначених для торгівельних платежів та комерційних цілей).
2.3. Авансові грошові платежі та кредити, надані іншим сторонам (крім авансових платежів і кредитів, наданих фінансовими компаніями).
2.4. Грошові відшкодування авансів і кредитів, надання іншим органам (крім фінансових інститутів).

2.5. Грошові платежі за терміновими контрактами, опціонами (крім випадків укладання контрактів з комерційною чи торгівельною метою або для фінансової діяльності).

3) Фінансова діяльність:

3.1. Грошові надходження від емісії акцій чи інших пайових інструментів.

3.2. Грошові виплати власникам для придбання чи погашення акцій компанії.

3.3. Грошові надходження від випуску незабезпечених облігацій, позики, векселів, забезпечених облігацій, закладених та інших короткострокових і довгострокових кредитів.

3.4. Грошові погашення кредитних сум.

3.5. Грошові платежі орендаря для зменшення заборгованості з фінансової оренди.

3.6. Грошові надходження (платежі) від інвестицій в асоційовані, дочірні, спільні підприємства.

Аналіз руху грошових коштів проводиться *прямим* і *непрямим методами*. Відмінність у використанні прямого та непрямого методів стосується лише розділу операційної діяльності.

Аналіз грошових коштів прямим методом дозволяє оцінити ліквідність підприємства, оскільки детально розкриває рух грошових коштів на рахунках, що дає можливість робити оперативні висновки відносно достатності коштів для сплати по рахунках поточних зобов'язань, а також про можливість здійснення інвестиційної діяльності.

В той же час цей метод має суттєвий недолік, оскільки він не розкриває взаємозв'язок одержаного фінансового результату і зміни величини грошових коштів на рахунках підприємства. Тому необхідно з'ясувати причину можливих розбіжностей. З цією метою проводиться аналіз руху грошових коштів непрямим методом.

Аналіз доцільно починати з оцінки тих змін, які відбулися у складі активів та капіталу підприємства. З цією метою складається таблиця 2.54 [46].

Таблиця 2.54

Зміна величини майна підприємства та капіталу за звітний період (тис. грн.)

Статті балансу	На початок періоду	На кінець періоду	Відхилення, +/–
АКТИВ:			
Основні активи	5948,0	6042,2	94,2
Запаси	967,9	1113,5	145,6
Дебіторська заборгованість	375,5	614,0	238,5
Поточні фінансові вкладення	–	–	–
Грошові кошти та їх еквіваленти	2,0	7,2	5,2
Витрати майбутніх періодів	1,4	2,3	0,9
ПАСИВ:			
Статутний капітал	5264,4	5297,0	32,6
Додатковий капітал	624,9	625,7	27,8

Резервний капітал	160,2	397,5	237,3
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	–	–	–
Довгострокові зобов’язання	–	–	–
Короткострокові кредити банків	510,3	420,8	–89,5
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	336,8	470,5	133,7
Поточні зобов’язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	130,5	110,4	–20,1
з бюджетом	45,9	112,6	66,7
з позабюджетних платежів та зі страхування			
з оплати праці	35,5	54,4	18,9
інші розрахунки	87,2	151,1	63,9
Доходи майбутніх періодів	99,1	112,2	13,1

Далі потрібно визначити: як зміни по кожній статті активу і пасиву вплинули на стан грошових коштів підприємства і розміри його чистого прибутку.

При аналізі табл. 2.52, зрозуміло, що зменшення дебіторської заборгованості призведе до збільшення реального припливу грошових коштів. Це означає, що в даному випадку різниця між значенням дебіторської заборгованості на початок і кінець періоду повинна бути додана до чистого прибутку.

Вплив на чистий прибуток операцій, пов’язаних з придбанням товарно-матеріальних цінностей, характеризується тим, що збільшення залишків, наприклад, по рахунках 20 “Виробничі запаси”, 28 “Товари” тощо занижує реальний відплив коштів (сума збільшення залишку по цих рахунках повинна бути виключена із чистого прибутку); відповідно сума зменшення залишків по вказаних рахунках додається до чистого прибутку.

Операції, що відображаються на пасивних рахунках, мають зворотний механізм впливу на рух грошових коштів. Якщо залишок по рахунках зобов’язань в звітному періоді збільшується, то це означає, що по них було заплачено менше, ніж показано у витратах (собівартість реалізації завищена) і сума збільшення повинна бути додана до чистого прибутку. Якщо сальдо зменшується, відповідно, по рахунках зобов’язань було заплачено більше, ніж вказано в Звіті про фінансові результати, і сума зменшення повинна виключатися з величини чистого прибутку.

Сукупний вплив розглянутих процедур, що коригують величину чистого прибутку, повинен призвести до відображення результату зміни грошових коштів.

Узагальнююча інформація про рух грошових коштів на підприємстві наведена в табл. 2.55 та табл. 2.56 З її допомогою керівництво установи може контролювати поточну платоспроможність підприємства, приймати оперативні рішення по її стабілізації, оцінювати можливість здійснення додаткових інвестицій.

Таблиця 2.55

Рух грошових коштів на підприємстві (прямий метод)

Показники	Сума тис. грн.
I. Операційна діяльність	
1.1. Надходження:	
чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг	3420,6
аванси отримані	150,3
інші	–
1.2. Платежі	
по розрахунках з постачальниками	–1040,6
аванси видані	–30,0
по розрахунках з бюджетом	–1510,2
по розрахунках з позабюджетних платежів та зі страхування	–80,1
по розрахунках з оплати праці	–740,4
інші	–2,3
Разом	167,3
II. Інвестиційна діяльність	
2.1. Надходження:	
реалізація фінансових інвестицій	–
необоротних активів	48,7
майнових комплексів	–
2.2. Платежі	
Інвестиції	–89,8
2.3. Разом	–41,1
III. Фінансова діяльність	
3.1.Надходження:	
власного капіталу	–
позики отримані	–
3.2. Вибуття:	
погашення позик	–90,5
сплата дивідендів	–
інші	–30,5
Разом	–121,0
Загальні зміни грошових коштів	5,2
Грошові кошти на початок періоду	2,0
Грошові кошти на кінець періоду	7,2

Акціонери (інвестори), володіючи інформацією про рух грошових потоків на підприємстві, можуть оцінювати, наскільки стабільним є фінансовий стан підприємства, в яке вони вклали свої кошти, більш обґрунтовано підійти до розробки політики розподілу і використання прибутку.

Таблиця 2.56

Рух грошових коштів (непрямий метод)

Показники	Сума тис. грн.
1. Рух грошових коштів від операційної діяльності	
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	38,5
Операції, коригуючі величину прибутку:	
амортизація необоротних активів	88,1
зміна забезпечень	–
фінансовий результат від нереалізованих курсових різниць	–
	–79,1
Фінансовий результат від неопераційної діяльності	–384,1
зміни оборотних активів	–0,9
зміни витрат майбутніх періодів	276,2
зміни поточних зобов’язань	–
зміни доходів майбутніх періодів	10,5
Витрати на сплату відсотків	–136,1
Сплачені відсотки та податок на прибуток	
Разом рух грошових коштів від операційної діяльності	167,3
2. Рух грошових коштів від інвестиційної діяльності	
Надходження:	
реалізація фінансових інвестицій	–
необоротних активів	48,7
майнових комплексів	–
Платежі:	
інвестиції	–89,8
Разом рух грошових коштів від інвестиційної діяльності	–41,1
3. Рух грошових коштів від фінансової діяльності	
Надходження:	
власного капіталу	–
позики отримані	–
Вибуття:	
погашення позик	–90,5
сплати дивідендів	–
інші	–30,5
Разом рух грошових коштів від фінансової діяльності	–121,0
Загальні зміни грошових коштів	5,2
Грошові кошти на початок періоду	2,0
Грошові кошти на кінець періоду	7,2

Таким чином, на відміну від запропонованих вище підходів до оцінки фінансового стану, аналіз руху грошових коштів дає можливість зробити більш обґрунтовані висновки про те, в якому обсязі та з яких джерел відбулося надходження на підприємство грошових коштів та які основні напрямки їх використання; чи достатньо власних коштів підприємства для здійснення інвестиційної діяльності; чим пояснюються розбіжності величини одержаного прибутку та нарахування грошових коштів тощо.

3. Факторний аналіз загального показника чистого руху грошових коштів

Всі процеси та явища господарської діяльності взаємозв'язані, взаємозалежні та взаємозумовлені. Тобто, кожний результативний показник залежить від чисельних та різноманітних факторів. Тому важливим методологічним дослідженням є вивчення і вимірювання впливу чинників на досліджуваний показник. Під факторним аналізом розуміють методику комплексного й системного вивчення та вимірювання впливу факторів на величину результативних показників [46].

Від обсягів і швидкості руху грошового обігу, ефективності керування ним безпосередньо залежать платоспроможність і ліквідність підприємства. Тому аналіз грошових потоків є основою оцінки і прогнозування платоспроможності підприємства, дає змогу об'єктивніше оцінити його фінансовий стан. Аналіз грошових потоків проводять по підприємству в цілому, а також у розрізі основних видів господарської діяльності і центрах відповідальності.

У першу чергу проводять горизонтальний аналіз грошових потоків: вивчають динаміку обсягу формування додатного, від'ємного і чистого грошового потоку підприємства в розрізі окремих джерел, розраховують темпи їхнього зростання і приросту, визначають тенденції зміни їхнього обсягу.

Темпи приросту чистого грошового потоку *(Тхігп)* зіставляють з темпами приросту активів підприємства ($Т_{акт}$) і з темпами приросту обсягів виробництва (реалізації) продукції ($Т_{РП}$). Для нормального функціонування підприємства, підвищення його фінансової стабільності і платоспроможності потрібно, щоб темпи зростання обсягів продажів були вищі від темпів зростання активів, а темпи зростання чистого грошового потоку випереджали темпи зростання обсягу продажів:

$$100 < Т_{акт} < Т_{рп} < Т_{чгп}, \qquad 2.92$$

Паралельно проводять і вертикальний (структурний) аналіз додатного, від'ємного і чистого грошових потоків:

- за видами господарської діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової), що дасть змогу установити частку кожного виду діяльності у формуванні додатного, від'ємного і чистого грошового потоків;
- за окремими внутрішніми підрозділами (центрами відповідальності), що покаже внесок кожного підрозділу у формування грошових потоків;
- за окремими джерелами надходження і напрямами витрати коштів, що дає можливість установити частку кожного з них у сформуванні загального грошового потоку. При цьому визначають роль і місце чистого прибутку у формуванні ЧГП, виявляють ступінь достатності амортизаційних відрахувань для відтворення основних засобів і нематеріальних активів.

Результати горизонтального і вертикального аналізу служать базою проведення фундаментального (факторного) аналізу формування чистого грошового потоку.

Для вивчення факторів формування додатного, від'ємного і чистого грошових потоків рекомендується використовувати *прямий* і *непрямий методи*.

Прямий метод спрямований на одержання даних, що характеризують як валовий, так І чистий потік коштів підприємства у звітному періоді. Застосовуючи цей метод, використовують безпосередньо дані бухгалтерського обліку і звіту про рух коштів, що характеризують усі види їхніх надходжень і витрати. Відмінність результатів розрахунку грошових потоків за прямим і непрямим методами стосуються тільки операційної діяльності.

За операційною діяльністю ЧГП прямим методом визначають у такий спосіб:

$$ЧГП_{ОД} = ВР_{РП} + ОД_{АВ} + (ІН_{ОД} - Я_{ТМЦ} - ЗП - ПП - В_{ОД}), \quad 2.93$$

де *ВРрп* - виручка від реалізації продукції і послуг;

$ОД_{АВ}$ - одержані аванси від покупців і замовників;

$ІН_{ОД}$- сума інших надходжень від операційної діяльності;

Ятмц- сума засобів, виплачена за придбані товарно-матеріальні цінності;

ЗП - сума виплаченої заробітної плати персоналу підприємства;

ПП - сума податкових платежів у бюджет і в позабюджетні фонди;

$В_{ОД}$ - сума інших виплат у процесі операційної діяльності.

Фактори зміни чистого грошового потоку від операційної діяльності, обчисленого за прямим методом:

1. Додатний грошовий потік.
1.1. Виручка від реалізації продукції та послуг.
1.2. Аванси, одержані від покупців та замовників.
1.3. Інкасація дебіторської заборгованості.
1.4. Інші надходження від операційної діяльності.
2. Від’ємний грошовий потік:
2.1. Оплата придбаних товарно-матеріальних цінностей.
2.2. Сума виплаченої заробітної плати працівникам підприємства і відрахувань органам соцстраху.
2.3. Сума податкових платежів та зборів.
2.4. Відрахування в державні позабюджетні фонди.
2.5. Короткострокові фінансові вкладення.
2.6. Виплата процентів за кредитами.
2.7. Інші виплати.

Зіставляючи фактичні дані за кожною статтею надходження і витрати коштів з базовими даними (плану, минулого періоду), можна зробити висновки про здатність підприємства нарощувати кошти в результаті своєї основної діяльності. Якщо результатом основної діяльності є не приплив, а відплив коштів і ця ситуація повторюється щорічно, то це може призвести в остаточному підсумку до неспроможності підприємства.

Одна з переваг прямого методу полягає в тому, що він показує загальні суми надходжень та платежів і зосереджує увагу на тих статтях, що генерують найбільший приплив і відплив коштів. Однак, як уже згадувалося, цей метод не розкриває взаємозв'язку величини фінансового результату і величини зміни коштів, зокрема не показує, чому виникає ситуація, коли прибуткове підприємство є неплатоспроможним.

Непрямий метод кращий з аналітичного погляду, тому що дає змогу пояснити причини розбіжностей між фінансовими результатами і вільними залишками готівки. Розрахунок чистого грошового потоку за непрямим методом здійснюють шляхом відповідного коригування чистого прибутку на суму змін у запасах, дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, короткострокових фінансових вкладень та інших статей активу, що належать до поточної діяльності.

Джерелами інформації для розрахунку й аналізу грошових потоків за непрямим методом є звітний бухгалтерський баланс і звіт про прибутки та збитки.

За операційною діяльністю його розраховують у такий спосіб:

$$ЧГП_{ОД} = ЧП_{ОД} + А + ДДЗ + ЛЗ_{ТМЦ} + Д_{КЗ} + АДМП + ЛЯ + АВ_{ОА} + ДАВ_{В} \quad 2.94$$

де *ЧГПод* - сума чистого прибутку підприємства від операційної діяльності;

А - сума амортизації основних засобів і нематеріальних активів;

ДДЗ - зміна суми дебіторської заборгованості;

$ЛЗ_{ТМЦ}$ - зміна суми запасів і ПДВ за придбаними цінностями, що входять до складу оборотних активів;

$Д_{КЗ}$ - зміна суми кредиторської заборгованості;

АДМП - зміна суми доходів майбутніх періодів;

ЛЯ - зміна суми резерву майбутніх витрат і платежів;

$АВ_{ОА}$- зміна суми одержаних авансів;

ДАВв - зміна суми виданих авансів.

Таким чином, непрямий метод наочно показує відмінність між чистим фінансовим результатом і чистим грошовим потоком підприємства. За допомогою ряду коригувальних процедур фінансовий результат підприємства (чистий прибуток або збиток) перетвориться у величину чистого грошового потоку від операційної діяльності.

У результаті цього можна встановити фактори, що сприяють збільшенню і зменшенню чистого грошового потоку:

1) Фактори, що зумовлюють збільшення чистого грошового потоку:

1.1. Зростання чистого прибутку або зменшення збитків.

1.2. Збільшення суми амортизації основних засобів і нематеріальних активів.

1.3. Зменшення дебіторської заборгованості.

1.4. Зменшення запасів і ПДВ придбаних цінностей.

1.5. Приріст залишків короткострокових фінансових зобов’язань.

1.6. Приріст суми резерву майбутніх витрат і платежів.

1.7. Приріст суми отриманих доходів у рахунок майбутніх періодів.

2) Фактори, що зумовлюють зменшення чистого грошового потоку:

2.1. Зменшення суми чистого прибутку або зростання збитків.

2.2. Зменшення суми амортизації основних засобів і нематеріальних активів.

2.3. Приріст дебіторської заборгованості.

2.4. Приріст запасів і податків на придбанні цінності.

2.5. Зменшення залишків короткострокових фінансових зобов’язань.

2.6. Зменшення суми резерву майбутніх витрат і платежів.

2.7. Зменшення суми отриманих доходів у рахунок майбутніх періодів.

За інвестиційною діяльністю суму ЧГП визначають як різницю між сумою виручки від реалізації необоротних активів і сумою інвестицій на їх придбання

Фактори формування чистого грошового потоку від інвестиційної діяльності:

1) Зумовлюють збільшення чистого грошового потоку:

1.1. Збільшення виручки від реалізації основних засобів.

1.2. Збільшення виручки від реалізації нематеріальних активів.

1.3. Збільшення виручки від реалізації довгострокових фінансових активів.

1.4. Збільшення виручки від реалізації раніше викуплених акцій підприємства.

1.5. Збільшення суми одержаних процентів і дивідендів за довгостроковими цінними паперами.

1.6. Збільшення суми інших надходжень.

1.7. Зменшення інвестицій на придбання основних засобів.

1.8. Скорочення інвестицій на придбання нематеріальних активів.

1.9. Скорочення інвестицій на капітальне будівництво.

1.10. Скорочення інвестицій на придбання довгострокових фінансових активів.

1.11. Зменшення суми інших виплат.

2) Зумовлюють зменшення чистого грошового потоку:

2.1. Зменшення виручки від реалізації основних засобів.

2.2. Зменшення виручки від реалізації нематеріальних активів.

2.3. Зменшення виручки від реалізації довгострокових фінансових активів.

2.4. Зменшення виручки від реалізації раніше викуплених акцій підприємства.

2.5. Зменшення суми одержаних процентів і дивідендів за довгостроковими цінними паперами.

2.6. Зменшення суми інших надходжень.

2.7. Збільшення інвестицій на придбання основних засобів.

2.8. Збільшення інвестицій на придбання нематеріальних активів.

2.9. Збільшення інвестицій на капітальне будівництво.

2.10. Збільшення сум інших виплат капітального характеру.

За фінансовою діяльністю прийнято відображати припливи і відпливи коштів, пов'язані з використанням зовнішнього фінансування. Суму ЧГП визначають як різницю між сумою фінансових ресурсів, залучених із зовнішніх джерел, сумою виплаченого основного боргу і сумою виплачених дивідендів власникам підприємства:

$$ЧГП_{ФД} = З_{ВК} + З_{ДК} + ЦФ - В_{ДК} - В_{КК} - В_{Д}, \qquad 2.95$$

де *Звк* - сума додатково залученого із зовнішніх джерел власного капіталу (грошові надходження від випуску акцій та інших часткових інструментів, а також додаткових вкладень власників);

Здк - сума додатково залучених довгострокових кредитів і позик;

Зкк - сума додатково залучених короткострокових кредитів і позик;

ЦФ- сума коштів, що надійшли як безоплатне цільове фінансування підприємства;

Вдк - сума виплат основного боргу за довгостроковими кредитами і позиками;

Вкк - сума виплат (погашення) основного боргу за короткостроковими кредитами і позиками;

Вд - сума виплачених дивідендів акціонерам підприємства.

Механізм формування чистого грошового потоку за фінансовою діяльністю виступають фактори, які:

1) Зумовлюють збільшення чистого грошового потоку:

1.1. Збільшення довгострокових кредитів і позик.

1.2. Збільшення суми короткострокових кредитів і позик.

1.3. Збільшення сум цільового фінансування і надходжень.

1.4. Збільшення сум одержаних дивідендів і процентів від короткострокових фінансових вкладень.

1.5. Збільшення надходжень від емісії акцій.

1.6. Збільшення суми інших надходжень.

1.7. Скорочення виплат за довгостроковими кредитами і позиками.

1.8. Скорочення виплат за короткостроковими кредитами і позиками.

1.9. Скорочення суми виплачених дивідендів акціонерам підприємства.

1.10. Зменшення інших витрат.

2) Зумовлюють зменшення чистого грошового потоку:

2.1. Зменшення довгострокових кредитів і позик.

2.2. Зменшення суми короткострокових кредитів і позик.

2.3. Скорочення сум цільового фінансування і надходжень.

2.4. Скорочення сум одержаних дивідендів і процентів від короткострокових фінансових вкладень.

2.5. Скорочення надходжень від емісії акцій.
2.6. Скорочення суми інших надходжень.
2.7. Збільшення виплат за довгостроковими кредитами і позиками.
2.8. Збільшення інвестиційна придбання нематеріальних активів.
2.9. Збільшення суми виплачених дивідендів акціонерам підприємства
2.10. Збільшення інших витрат.

Результати розрахунку суми ЧГП за операційною, інвестиційною і фінансовою діяльністю дають змогу визначити загальний його обсяг по підприємству:

$$ЧГП_{ЗАГ} = ЧГП_{ОД} + ЧГП_{ІД} + ЧГП_{ФД}. \qquad 2.96$$

Перевага непрямого методу визначення ЧГП полягає в тому, що він дає змогу виявити динаміку всіх факторів, які формують величину ЧГП, зате прямий метод дозволяє одержати точніші дані про обсяг і склад грошових потоків.

Саме тому, аналізуючи грошові потоки, потрібно застосовувати *обидва методи в комплексі.*

4. Оцінка достатності, ліквідності та ефективності грошового потоку

Якість чистого грошового потоку – це узагальнена характеристика структури джерел формування чистого грошового потоку підприємства.

Якість грошового потоку може бути оцінена двома методами: на основі співвідношень чистих потоків у розрізі окремих видів діяльності; на основі аналізу структури надходжень і використання коштів.

Відповідно до першого методу виділяють три види якості чистого грошового потоку, порядок оцінки яких та характеристика подано в табл. 2.57.

При використанні другого методу оцінки якості чистого грошового потоку необхідно звернути особливу увагу на зміну суми і питомої ваги грошових надходжень від реалізації продукції:

- *висока якість чистого грошового потоку* характеризується зростанням питомої ваги чистого прибутку, отриманого за рахунок збільшення випуску продукції і зниження його собівартості;
- *низька якість чистого грошового потоку* – за рахунок збільшення частки чистого прибутку, пов'язаного зі зростанням цін на продукцію, здійсненням іншої операційної діяльності.

Таблиця 2.57

Оцінка якості грошового потоку підприємства на основі співвідношень чистих потоків у розрізі видів діяльності

Вид якості	Алгоритм оцінки	Характеристика
Висока	$ЧГП_{ОД} > 0$ $ЧГП_{ІД} < 0$ $ЧГП_{ФД} < 0$ $ЧГП_{ЗАГ} > 0$	Операційна діяльність підприємства забезпечує достатню кількість коштів для здійснення операційних витрат, фінансування інвестиційних потреб і для здійснення платежів за фінансовою діяльністю.
Нормальна	$ЧГП_{ОД} > 0$ $ЧГП_{ІД} < 0$ $ЧГП_{ФД} > 0$ $ЧГП_{ЗАГ} > 0$	Підприємство здійснює інвестиції за рахунок коштів отриманих від операційної діяльності і залучених кредитів або додаткових вкладень власників.
Кризова	$ЧГП_{ОД} < 0$ $ЧГП_{ІД} > 0$ $ЧГП_{ФД} > 0$ $ЧГП_{ЗАГ} < 0$	Підприємство фінансує операційні виплати за рахунок надходжень від інвестиційної та фінансової діяльностей. Така структура грошових потоків припустима тільки для новостворених підприємств.

Наступним напрямом аналізу грошових потоків є визначення рівня їх ліквідності. Аналіз ліквідності чистого грошового потоку дозволяє дослідити можливості підприємства щодо здійснення необхідних платежів і виконання фінансових зобов'язань. Рівень ліквідності чистого грошового потоку підприємства оцінюється на основі показників, алгоритм розрахунку яких подано в таблиці 2.58.

Таблиця 2.58

Характеристика показників ліквідності чистого грошового потоку підприємства

Показник	Алгоритм розрахунку	Характеристика показника
Коефіцієнти ліквідності грошових потоків підприємства		
Коефіцієнт ліквідності грошового потоку	Грошові надходження / Грошові витрачання або (Сума валового вхідного грошового потоку – (Залишок коштів на кінець періоду – Залишок коштів на початок періоду))/(Сума валового вихідного грошового потоку)	Характеризує забезпеченість витрачання грошей їх надходженням. Якщо даний показник менше 1, то підприємству необхідно вживати заходи для додаткового залучення інвестиційних ресурсів.
Коефіцієнт відношення грошових	Грошові надходження	Характеризує, який обсяг грошових надходжень потрібний для отримання 1 гривні чистого

надходжень до чистого грошового потоку	Чистий грошовий потік	грошового потоку.
Коефіцієнт інкасації дебіторської заборгованості	Грошові надходження / Дебіторська заборгованість	Характеризує ступінь обертання дебіторської заборгованості на основі грошових надходжень.
Коефіцієнт покриття кредиторської заборгованості надходженням грошей	Грошові надходження / Кредиторська заборгованість	Характеризує здатність підприємства виконувати поточні зобов'язання за рахунок надходження грошей.
Коефіцієнт поповнення грошових коштів	Грошові надходження / Залишок грошових коштів	Характеризує ступінь збільшення залишку грошових коштів.
Коефіцієнт обертання оборотних активів на основі грошових надходжень	Грошові надходження / Оборотні активи	Характеризує ступінь обертання оборотних активів підприємства на основі грошових надходжень.

Досить важливе значення має оцінка ефективності грошових потоків, метою якої є визначення результативності їх формування та використання, а також виявлення впливу на фінансовий стан і забезпечення сталого економічного зростання підприємства. Ефективне формування грошових потоків означає таке співвідношення між надходженнями і витраченими грошовими коштами, яке формує вхідний чистий грошовий потік та забезпечує отримання чистого прибутку. У табл. 2.59 подано характеристику показників аналізу ефективності грошових потоків підприємства

Таблиця 2.59

Характеристика показників ефективності грошових потоків підприємства

Показник	Алгоритм розрахунку	Характеристика показника
Коефіцієнт притоку грошових коштів	Чистий грошовий потік / Грошові надходження	Характеризує скільки гривень чистого грошового потоку генерує 1 гривня грошових надходжень.
Коефіцієнт	Чистий грошовий потік	Характеризує скільки гривень

ефективності грошового потоку	Грошові витрачення	чистого грошового потоку забезпечує 1 гривня грошових виплат.
Коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку	(Чистий грошовий потік – Виплачені дивіденди) / (Приріст реальних інвестицій - Приріст довгострокових фінансових інвестицій)	Показує частку чистого грошового потоку спрямованого на заміну активів зростання виробництва, і вважається достатнім на рівні 8-10%.
Коефіцієнт покриття дебіторської заборгованості чистим грошовим потоком	Чистий грошовий потік / Дебіторська заборгованість	Чистим грошовим потоком характеризує скільки гривень чистого грошового потоку припадає на 1 гривню майбутніх грошових надходжень.
Коефіцієнт забезпечення кредиторської заборгованості чистим грошовим потоком	Чистий грошовий потік / Кредиторська заборгованість	Характеризує ступінь покриття кредиторської заборгованості чистим грошовим потоком підприємства.
Коефіцієнт чистого поповнення грошових коштів	Чистий грошовий потік / Залишок коштів	Характеризує ступінь поповнення залишку коштів підприємства за рахунок чистого грошового потоку.
Коефіцієнт ефективності використання оборотних активів на основі чистого грошового потоку	Чистий грошовий потік / Оборотні активи	Характеризує розмір чистого грошового потоку, що генерується 1 гривнею оборотних активів підприємства.

На збалансованість, ліквідність та ефективність формування грошових потоків підприємства справляє вплив ряд внутрішніх та зовнішніх факторів, а саме:

1. Зовнішні фактори:

1.1. Кон'юнктура товарного ринку.

1.2. Кон'юнктура фінансового ринку.

1.3. Система оподаткування підприємства.

1.4. Сформована практика кредитування постачальників і покупців продукції.

1.5. Система здійснення розрахункових операцій суб’єктів господарювання.

1.6. Доступність кредиту.

2. Внутрішні фактори:

2.1. Можливість залучення засобів цільового фінансування на не компенсаційній основі.

2.2. Життєвий цикл підприємства.

2.3. Тривалість операційного циклу.

2.4. Сезонність виробництва та реалізації продукції.

2.5. Невідкладність інвестиційних програм.

2.6. Амортизаційна політика підприємства.

2.7. Коефіцієнт операційного левериджу.

2.8. Фінансовий менталітет власників і менеджерів підприємства.

Питання для самоконтролю

1. Аналіз руху грошових потоків.
2. Оперативний аналіз виконання платіжного календаря.
3. Аналіз оборотності оборотних коштів і причин її змін.
4. Вплив змін їх оборотності на ефективність діяльності підприємства.
5. Рейтингова оцінка підприємства за показниками прибутковості, ефективності управління, ділової активності, ліквідності та ринкової стабільності.
6. Діагностика можливого банкрутства.
7. Розробка заходів щодо використання фінансових резервів.

Тестові завдання

1. Грошові потоки характеризують:
а) вибуття грошових коштів;
б) надходження грошових коштів;
в) оборот грошових коштів;
г) рух грошових коштів.

2. Позитивний грошовий потік характеризується:
а) надходженням грошових коштів;
б) вибуттям грошових коштів;
в) рухом грошових коштів;
г) безвідсотковим крелитом.

3. Чистий грошовий потік визначається як:
а) різниця між валовим доходом та валовими витратами підприємства;
б) різниця між позитивним та негативним грошовим потоком;
в) Різниця між надходженнями та витратами коштів;
г) Усі відповіді правильні.

4. Грошовий потік та прибуток підприємства – це:
а) тотожні поняття;
б) відмінні поняття;
в) взаємозамінні поняття;
г) взаємодоповнюючі поняття.

5. Виробничо-комерційна діяльність відноситься до:
а) операційної діяльності;
б) фінансової діяльності;
в) інвестиційної діяльності;
г) комерційної діяльності.

6. Плата відсотків за кредит є витратами:
а) операційної діяльності;
б) фінансової діяльності;
в) інвестиційної діяльності;
г) планову діяльність.

7. Виплата заробітної плати відноситься до:
а) позитивного грошового потоку;
б) негативного грошового потоку;
в) застойного грошового потоку;
г) зворотного грошового потоку.

8. Визначення основних джерел надходження та напрямків використання коштів забезпечує:
а) прямий метод розрахунку чистого грошового потоку;
б) непрямий метод розрахунку чистого грошового потоку;
в) зворотній метод;
г) взаємозаліковий метод.

9. Внутрішніми грошовими відносинами підприємства є відносини з:
а) податковими органами;
б) бюджетними та позабюджетними фондами;
в) клієнтами та постачальниками;
г) фінансовими інституціями.

10. Платіжний документ, згідно якого кредитна установа дає розпорядження іншій кредитній установі за рахунок спеціально заброньованих коштів оплатити товарно-матеріальні документи за відвантажений товар:
а) інкасо;
б) акредитив;
в) платіжна вимога-доручення;
г) виписка банку.

Ситуаційні завдання

Завдання 1

Проаналізувати структуру грошових потоків ТОВ «Хлєбов» у 2018-2020 рр. Зробіть відповідні висновки. Визначити коефіцієнти ліквідності та рентабельності грошових потоків. Сформулювати висновки.

Рік	Показник	Весь грошовий потік	Грошовий потік від операційної діяльності	Грошовий потік від інвестиційної діяльності	Грошовий потік від фінансової діяльності
1	2	3	4	5	6
2018	Надходження тис. грн.	3050,00	3050,00	0,00	0,00
	у % до загальної суми	100,00			
	Видаток, тис. грн.	3063,00	872,00	2103,00	88,00
	у % до загальної суми	100,00			
2019	Надходження, тис. грн.	5220,00	5180,00	40,00	0,00
	у % до загальної суми	100,00			
	Видаток, тис. грн.	5197,00	5098,00	73,00	26,00
	у % до загальної суми	100,00			
2020	Надходження, тис. грн.	6072,00	6049,00	23,00	0,00
	у % до загальної суми	100,00			
	Видаток, тис. грн.	6091,00	6040,00	0,00	51,00
	у % до загальної суми	100,00			

Завдання 2

Визначити коефіцієнт ліквідності операційного грошового потоку, якщо:

До підприємства надійшло 10000 грн. за реалізацію готової продукції, 5000 грн. за здачу об’єкта в оренду, 1000 грн. за продаж об’єкта основних засобів.

Підприємство видало 10000 грн. на заробітну плату працівникам, 2000 грн. покрило кредит у банку, 1000 грн. – закупило верстат.

Завдання 3

01.12.2019 року підприємство виписало чек на загальну суму 1000 грн. Чек проходить кліринг у середньому за 10 днів. Одночасно підприємство отримує 1300 грн. Гроші стають доступними через 5 днів. Підрахуйте оборот виплат, оборот надходжень і чистий оборот.

Завдання 4

Визначити ліквідний грошовий потік, якщо відомо:

Довгострокові кредити на кінець періоду = 1000 грн. Короткострокові кредити на кінець періоду = 1500 грн. Грошові кошти на кінець періоду = 800 грн. Довгострокові кредити на початок періоду = 500 грн. Короткострокові кредити на початок періоду = 1000 грн. Грошові кошти на початок періоду = 300 грн.

Завдання 5

Розрахувати коефіцієнт достатності чистого операційного грошового потоку, абсолютне та відносне відхилення, якщо відомі наступні дані, представлені в таблиці.

Дані для розрахунку

Найменування показника	Попередній період	Звітний період
Коефіцієнт достатності чистого операційного грошового потоку, %	?	?
Коефіцієнт ліквідності операційного грошового потоку, %	276,91	333,80
Коефіцієнт ефективності грошового потоку, %	0,61	0,11
Чистий рух коштів, тис. грн.	47,00	57,00
Чистий рух коштів від операційної діяльності, тис. грн.	27414,00	44415,00
Валовий додатний операційний грошовий потік, тис. грн.	42910,00	63405,00
Валовий від'ємний грошовий потік, тис. грн.	44614,00	64219,00
у тому числі, операційний	15496,00	18990,00
Абсолютний приріст оборотних активів, тис. грн.	8152,00	7713,00
Податок на прибуток, тис. грн.	7344,00	11277,00
Погашення позик, тис. грн.	93,00	108,00
Сплачені дивіденди, тис. грн.	3149,00	4789,00
Інші платежі, тис. грн.	3557,00	3467,00

Завдання 6

Розрахувати коефіцієнт достатності чистого операційного грошового потоку, абсолютне та відносне відхилення, якщо відомі наступні дані, представлені в таблиці.

Дані для розрахунку

Найменування показника	Попередній період	Звітний період
Коефіцієнт достатності чистого операційного грошового потоку, %	?	?
Коефіцієнт ліквідності операційного грошового потоку, %	276,91	333,80
Коефіцієнт ефективності грошового потоку, %	0,61	0,11
Чистий рух коштів, тис. грн.	47,00	57,00
Чистий рух коштів від операційної діяльності, тис. грн.	27414,00	44415,00
Валовий додатний операційний грошовий потік, тис. грн.	42910,00	63405,00
Валовий від'ємний грошовий потік, тис. грн.	44614,00	64219,00
у тому числі, операційний	15496,00	18990,00
Абсолютний приріст оборотних активів, тис. грн.	8152,00	7713,00
Податок на прибуток, тис. грн.	7344,00	11277,00
Погашення позик, тис. грн.	93,00	108,00
Сплачені дивіденди, тис. грн.	3149,00	4789,00
Інші платежі, тис. грн.	3557,00	3467,00

Тема 2.9. Аналіз прибутку і рентабельності

План

1. *Завдання та джерела інформації для аналізу прибутку.*
2. *Аналіз формування прибутку підприємства.*
3. *Факторний аналіз фінансових результатів.*
4. *Аналіз показників рентабельності підприємства.*

1. Завдання та джерела інформації для аналізу прибутку

Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Від розміру прибутку залежить успішна діяльність підприємства, його ділова репутація, платоспроможність, майбутня вартість активів, тощо [32].

Мета аналізу прибутку підприємства – виконання запланованого рівня прбутковості підприємства та пошук джерел його збільшення.

Об'єкти аналізу прибутку:

1. формування прибутку;
2. валовий прибуток;
3. чистий прибуток.

Класифікація прибутку підприємства:

За видами діяльності:

- прибуток від основної діяльності
- прибуток від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

За об'єктами:

- по підприємству (чистий прибуток);
- по видах діяльності (операційна, інвестиційна та фінансова діяльності);
- по структурним підрозділам (за центрами відповідальності);
- по окремих фінансово-господарських операціях;
- по окремих видах продукції.

За реакцією на інфляційні процеси:

- номінальний прибуток
- реальний пибуток.

За ступенем використання:

- спожитий прибуток;
- капіталізований прибуток.

За регулярністю формування:

- резугулярний прибуток;
- епізодичний прибуток.

За часом формування:

- прибуток минулих періодів;
- прибуток звітного періоду.

Перелік основних завдань аналізу фінансових результатів зображено на рисунку 2.10.

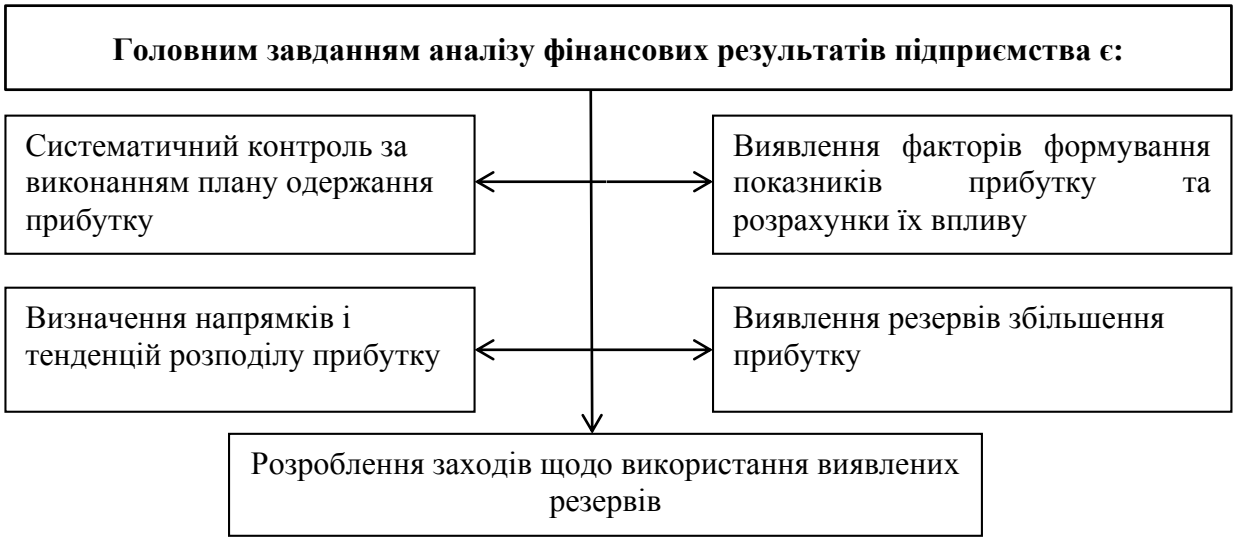

Рисунок 2.10 - Завданням аналізу фінансових результатів підприємства

Джерелами інформації для проведенні аналізу прибутку підприємства є: дані бухгалтерського обліку та облікові регістри (які розшифровують та деталізують окремі статті форм фінансової звітності); фінансова звітність (ф. № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»; податкова звітність; планова інформація (фінансовий план, бізнес-план та ін.).

Як відомо, одержання прибутку пов'язане з декількома напрямами діяльності підприємства. Дамо розшифровку термінів, що застосовуються в П(с)БО, а саме:

- звичайна діяльність – це будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції які її забезпечують, або виникають в результаті її проведення;
- операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною або фінансовою діяльністю;
- основна діяльність – це операції пов’язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), які є головною метою створення підприємства та забезпечують основну частину його доходу.

2. Аналіз розподілу та ефективності використання чистого прибутку

Процес формування прибутку поділяється на такі кроки:

1) визначення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції;
2) розрахунок валового прбутку (збитку);
3) визначення фінансового результату (прибутку чи збитку) від операційної іяльності;
4) розрахунок прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування;
5) визначення фінансового результату від звичайної діяльності;
6) визначення чистого прибутку (збитку) звітного періоду.

Напрямки аналізу прибутку підприємства представлені на рисунку 2.11

Рисунок 2.11 - Напрямки аналізу прибутку підприємства

У процесі аналізу використовуються наступні показники прибутку:

- *маржинальний прибуток* (різниця між виручкою (нетто) і прямими виробничими витратами по реалізації продукції);
- *прибуток від реалізації* продукції, товарів, послуг (різниця між сумою маржинальної прибутку і постійними витратами звітного періоду);
- *загальний фінансовий результат до оподаткування* (брутто-прибуток) (фінансові результати від реалізації продукції, робіт і послуг, доходи та витрати від фінансової та інвестиційної діяльності);
- *оподатковуваний прибуток* (різниця між брутто-прибутком і сумою прибутку, оподатковуваного податком на доход (по цінних паперах і від пайової участі в спільних підприємствах), а також суми пільг за податком на прибуток згідно з податковим законодавством;
- *чистий прибуток* – це та його частина, яка залишається в розпорядженні підприємства після сплати всіх податків, економічних санкцій та інших обов'язкових відрахувань;
- *капіталізований (нерозподілений) прибуток* – це частина чистого прибутку, що спрямовується на фінансування приросту активів;
- *споживний прибуток* – це та його частина, яка витрачається на виплату дивідендів, персоналу підприємства або на соціальні програми.

Основними завданнями аналізу розподілу прибутку є [32]:

- оцінка економічної доцільності сформованої структури розподілу прибутку, маючи на увазі в першу чергу співвідношення між рівнями вилучення прибутку та його використання на розвиток комерційної організації;
- аналіз обґрунтованості структури розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні керівництва компанії;
- оцінка ефективності використання прибутку за основними напрямками її витрачання всередині підприємства.

При проведенні аналізу розподілу прибутку слід враховувати, що економічно доцільна її структура індивідуальна для кожного підприємства і визначається безліччю факторів. Ключовими з них є організаційно-правова форма організації і стадія її життєвого циклу, конкурентоспроможність продукції (товарів, робіт, послуг), ступінь відповідності її організаційно-технологічного рівня сучасним моделям інноваційного розвитку.

Оцінка ефективності використання прибутку за основними напрямками її витрачання всередині підприємства передбачає виділення чотирьох найбільш великих напрямків:

1) інвестиції в розвиток продуктової лінійки та підвищення конкурентоспроможності вироблених товарів (виконуваних робіт, надаваних послуг), що дозволяють комерційної організації збільшити обсяг продажів і розширити свою частку ринку;

2) підвищення технологічного потенціалу компанії і збільшення виробничих потужностей, технічно забезпечуючи можливості нарощування продажів, зростання продуктивності праці, зниження собівартості виробництва і, як наслідок, зростання прибутковості діяльності;

3) преміювання персоналу та підвищення його кваліфікації, що, з одного боку, дозволяє формувати специфічні цільові орієнтири діяльності для кожної з категорій трудових ресурсів компанії, а з іншого – створювати конкурентні переваги у сфері управління;

4) збільшення власного капіталу компанії у вигляді відрахувань прибутку в резервний капітал та капіталізації залишків нерозподіленого прибутку.

Модель формування чистого прибутку, яка містить шість кроків:

І крок. Визначення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, послуг).

Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	=	Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	-	Податок на додану вартість

ІІ крок. Розрахунок валового прибутку (збитку).

Валовий прибуток (збиток)	=	Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	-	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)

III крок. Визначення фінансового результату (прибутку чи збитку) від операційної діяльності.

Фінансові результати від операційної діяльності	=	Валовий прибуток	+	Інші операційні доходи	-	Адміністративні витрати	-	Витрати на збут	-	Інші операційні витрати

IV крок. Розрахунок прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування.

Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	=	Фінансові результати від операційної діяльності	+	Інші фінансові доходи	+	Інші доходи	-	Фінансові витрати	-	Інші витрати

V крок. Визначення фінансового результату від звичайної діяльності.

Фінансові результати від звичайної діяльності	=	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	-	Податок на прибуток від звичайної діяльності

VI крок. Визначення чистого прибутку (збитку) звітного періоду.

Чистий прибуток – розраховується як алгебраїчна сума прибутку від звичайної діяльності [63].

Аналіз формування прибутку передбачає аналіз доходів та витрат. Аналіз доходу підприємства - це вивчення рівня і структури доходів підприємства, порівняння їх у звітному і базовому періодах, оцінку структурної динаміки.

Аналіз структури доходів підприємства на основі фінансової звітності наведений в таблиці 2.60

Таблиця 2.60

Аналіз структури доходів за два роки, тис. грн.

Показник	За минулий рік		За звітний рік			Відхилення		Темпи зростання до минулого року, %
	сума	питома вага, %	за планом	фактично		від плану	Від Минулого року	
				сума	питома вага, %			
Чистий дохід від реалізації продукції	40000	57,13	50000	56000	63,64	10000	16000	140
Інші операційні доходи	30000	42,87	30000	32000	36,36	0	2000	106,67
Дохід від участі в капіталі	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші фінансові доходи	0	0	0	0	0	0	0	0
Усього доходів	70000	100	80000	88000	100	10000	18000	125,72

Даний аналіз показує, що найбільшу питому вагу в структурі доходів займає дохід від реалізації продукції. Подальший аналіз спрямований на оцінку доходів від реалізації продукції в розрізі сфер діяльності підприємства (таблиця 2.61).

Таблиця 2.61

Структура отриманого доходу від реалізації продукції та наданих послуг

Показник	За минулий рік		За звітний рік		Відхилення від минулого року, тис. грн.	Темп зростання до минулого року, %
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %		
Чистий дохід від реалізації продукції	40000	100	56000	100	16000	140
В тому числі рослинництво	0	0	0	0	0	0
тваринництво	20000	50	50000	89,29	30000	150
надані послуги	20000	50	6000	10,71	40000	200

Разом з аналізом доходів потрібно провести аналіз витрат, які пов’язані з отриманням доходів підприємств у цей же період (таблиця 2.62).

Таблиця 2.62

Аналіз структури витрат і відрахувань, тис. грн.

Показник	За минулий рік		За звітний рік			Відхилення		Темп росту до минулого року, %
	сума	питома вага, %	за планом	фактично		від плану	від минулого року	
				сума	питома вага, %			
Собівартість реалізованої продукції	30000	46,04	33000	35000	51,38	3000	5000	116,67
Адміністративні витрати	1000	1,53	1500	2000	2,93	500	1000	200
Витрати на збут	10000	15,33	8000	9000	13,21	-2000	-1000	80
Інші операційні витрати	20000	30,70	27000	25000	36,71	7000	5000	125
Фінансові витрати	150	0,22	0	100	0,14	-50	-50	66,67
Інші витрати	4000	6,13	5000	5000	7,3	1000	1000	125
Витрати з податку на прибуток	1000	1,53	1500	2000	2,93	1000	1000	200
Усього витрат і відрахувань	65150	100	76000	68100	100	2950	10850	104,52

Аналіз складу, рівня та динаміки прибутку підприємства проводиться методом порції фактичних даних за звітний період з фактичними даними за попередній період В ході аналізу дається оцінка темпів зростання прибутку в цілому та окремо по кожній її частині. Приклад аналізу рівня і динаміки прибутку представлено в таблиці 2.63

Таблиця 2.63

Аналіз складу, рівня та динаміки прибутку

Показник	Абсолютні величини		Питома вага в виручці від реалізації, %		Зміна		
	попередній період	звітний період	попередній період	звітний період	в абсолютних величинах	в структурі	темп росту,%
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	400	450	100	100	75	0	112,5
Собівартість реалізації, тис. грн.	130	150	32,5	33,33	20	0,83	115,38
Валовий прибуток, тис. грн.	250	300	62,5	66,66	50	4,16	120
Управлінські, комерційні та інші операційні витрати, тис. грн.	130	146,1	32,5	32,5	16,1	0	112,38

Фінансові доходи, тис. грн.	10	3,75	2,5	0,8	-6,25	-1,7	37,5
Фінансові витрати, тис. грн.	40	45	10	10	5	0	112,5
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	95	112,65	23,75	25	17,65	1,25	118,57
Чистий фінансовий результат: прибуток, тис. грн	60	78,9	15	17,5	18,9	2,5	131,5

Зміни прибутку в цілому можна охарактеризувати як позитивні. Для того, щоб зробити більш конкретні висновки щодо причин такої зміни необхідно проаналізувати вплив окремих факторів на зміну прибутку.

11. Факторний аналіз фінансових результатів

Факторний аналіз фінансових результатів проводиться у розрізі видів діяльності підприємства. Чистий прибуток (збиток) є кінцевим фінансовим результатом, який розраховується як алгебраїчна сума фінансових результатів від звичайної діяльності та інших доходів (витрат) за звітний період.

Вплив факторних показників на чистий прибуток підприємства (П) можна представити у вигляді адитивної моделі :

$$П = В - С + ІОД – АР – ВЗ - ІОВ + ФВ \qquad 2.97$$

Розмір виручки від реалізації залежить від ціни реалізованої продукції, питомої ваги і- го виду продукції в загальному обсязі реалізації, кількості реалізованої продукції:

$$В = Q \times ПВ \times Ц \qquad 2.98$$

де ПВ - питома вага і-го виду продукції в загальному обсязі реалізації;

Q – обсяг реалізації;

Ц – ціна продукції.

Факторну модель собівартості (С) реалізованої продукції можна представити утакому вигляді:

$$C = Q \times ПВ \times З_{зм} \qquad 2.99$$

де $З_{зм}$ – змінні витрати на виробництво одиниці продукції.

За допомогою середнього індексу цін можна визначити вплив на розмір чистого прибутку зміни цін, обсягу реалізованої продукції, обсягу випущеної продукції.

Загальна зміна виторгу від реалізації:

$$\Delta B_{заг} = B_1 - B_0$$

Вплив ціни реалізації:

$$\Delta B_ц = B_1 - B_1 : I_ц$$

Вплив обсягу реалізації продукції (з урахуванням структури):

$$\Delta B_{NУУ} = B_1 : I_w - B_0$$

Вплив факторів на зміну собівартості реалізованої продукції:

$$\Delta C_{заг} = C_1 - C_0$$

Вплив ціни реалізації:

$$\Delta C_{ц(Ззм)} = C_1 - C_1 : I_ц$$

Вплив обсягу реалізації продукції (з урахуванням структури):

$$\Delta C_{NУД} = C_1 : I_й - C_0 = \Delta C_{заг} - \Delta C_{ц(Ззм)}$$

Вплив зміни цін на розмір чистого прибутку:

$$\Delta П_Ц = \Delta B_ц - \Delta C_{Ц(Ззм)}$$

Вплив інших факторів на зміну розміру чистого прибутку. Вплив зміни розмірів адміністративних видатків АВ, видатків на збут ВЗ і інших операційних видатків ЮВ. При визначенні впливу даних факторів варто врахувати, що це фактори зворотного впливу стосовно прибутку.

У зв'язку із цим у розрахункову формулу додається знак «-».

$$\Delta П_р = -\left[\left(AB_1 + BЗ_1 + IOB_1\right) - \left(AB_0 + BЗ_0 + IOB_0\right)\right] \qquad 2.100$$

де $П_р$ – зміна чистого прибутку за рахунок зміни величини зазначених видатків.

Розрахунок впливу зміни величини фінансових витрат на зміну розміру чистого прибутку, ФВ:

$$\Delta П_{ФП} = -\left(ФП_1 - ФП_{01}\right) \qquad 2.101$$

де $ЛП_{фд}$ – зміна чистого прибутку за рахунок зміни суми фінансових витрат.

Вплив зміни величини інших витрат, ІВ:

$$\Delta П_{ФВ} = -\left(IB_1 - IB_0\right) \qquad 2.102$$

де $АП_{фв}$ – зміна чистого прибутку за рахунок зміни розміру фінансових видатків.

Вплив зміни величини інших операційних доходів:

$$\Delta П_{ЮД} = IOД_1 - ОД_0 \qquad 2.103$$

де $ЛП_{ЮД}$ – зміна чистого прибутку за рахунок зміни суми інших операційних витрат.

4. Аналіз рентабельності підприємства

Оцінку інтенсивності та ефективності діяльності підприємства проводять не лише за показником прибутку, але й за показниками рентабельності.

Рентабельність – це відносний показник, що характеризує рівень ефективності (доходності) діяльності підприємства або її окремої складової [32]. Показники рентабельності повніше, аніж прибуток, характеризують кінцеві результати роботи підприємства, оскільки їх величина показує співвідношення прибутку з наявними або використаними ресурсами.

Завданнями аналізу показників рентабельності є:

- оцінка показників рентабельності у динаміці та вивчення тенденцій їх поведінки;
- визначення впливу факторів на зміну величини рентабельності;
- виявлення резервів підвищення рівня показників рентабельності та, відповідно, прибутковості діяльності підприємства.

Залежно від поставленої мети аналітики визначають різні показники рентабельності. У загальній формі будь-який показник рентабельності розраховують як відношення прибутку до витрат, доходів (виручки) або застосованих ресурсів (капітал, ОФ). Всі мають вигляд мультиплікативної моделі (мультиплікатора: $y = x / z$).

Розрізняють наступні показники рентабельності у розрізі наступних груп:

1. Показники дохідності діяльності підприємства та її окремих частин:

- *рентабельність виробництва* – відношення суми прибутку до собівартості проданої продукції (робіт, послуг);
- *рентабельність продажу* – відношення величини прибутку до суми виручки від реалізації продукції;
- *рентабельність окремого виду продукції* – відношення різниці відпускної ціни одиниці продукції і її собівартістю до величини собівартості одиниці продукції;

2. Показники дохідності майна та його складових:

- *рентабельність активів* – відношення суми прибутку до середньорічної вартості активів підприємства;
- *рентабельність основних засобів* – відношення суми прибутку до середньорічної вартості ОЗ підприємства;

3. Показники дохідності капіталу:

- *рентабельність власного капіталу* – відношення суми прибутку до вартості власного капіталу підприємства;
- *рентабельність перманентного (постійного) капіталу* – відношення прибутку до суми вартості власного капіталу та величини довгострокових зобов’язань підприємства.

У процесі аналізу вказані показники визначають за звітний період, порівнюють з планом, з даними попередніх періодів та виявляють вплив факторів, що зумовили зміни. У зарубіжній практиці щорічно торгові палати, промислові асоціації або уряди публікують інформацію про критичні (допустимі) значення вказаних показників у розрізі видів діяльності та за галузевою приналежністю. Це дозволяє аналітикам будь-якого рангу порівняти розрахункові дані аналізованого підприємства та сформувати відповідні висновки.

Таблиця 2.64

Показники рентабельності підприємства

Показник рентабельності	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення
1. Коефіцієнти рентабельності фінансово-господарської діяльності підприємства 1.1 Операційна рентабельність ($R_{опер}$) 1.2 Загальна рентабельність ($R_{загал}$) 1.3 Чиста рентабельність ($R_{чиста}$) 1.4 Рентабельність виробничих витрат ($R_{св}$) 1.5 Рентабельність загальних витрат ($R_{в}$) ***2. Коефіцієнти рентабельності активів і капіталу*** 2.1. Рентабельність власного капіталу ($R_{К}$) 2.2. Рентабельність активів ($R_{А}$) 2. 3. Рентабельність виробничого потенціалу ($R_{виробн}$) 2.4. Рентабельність оборотних активів ($R_{ОА}$) 2.5. Рентабельність поточної діяльності ($R_{поточна}$)	$R_{опер} = \frac{ФРОД}{Д} * 100\%$ $R_{загал} = \frac{ФРЗД_{доопод}}{Д} * 100\%$ $R_{чиста} = \frac{П}{Д} * 100\%$ $R_{св} = \frac{П}{СВ} * 100\%$ $R_{в} = \frac{П}{В} 100\%$ $R_{К} = \frac{П}{\overline{К}} * 100\%$ $R_{А} = \frac{П}{\overline{А}} * 100\%$ $R_{виробн} = \frac{П}{(\overline{ОЗ} + \overline{МОА})} 100\%$ $R_{ОА} = \frac{П}{\overline{ОА}} * 100\%$ $R_{поточна} = \frac{П}{(\overline{А} - \overline{ДВ})} * 100\%$	*ФРОД* – фінансовий результат від операційної діяльності; *Д*- доход (виручка) від реалізації продукції; *ФРЗДдо оподо* - фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування; *П* - чистий прибуток; *СВ* - собівартість реалізованої продукції; *В* - загальні витрати; $\overline{К}$ - середньорічна вартість власного капіталу; $\overline{А}$ - середньорічна вартість активів; $\overline{ОЗ}$ - середньорічна вартість основних засобів; $\overline{МОА}$ - середньорічна вартість матеріальних оборотних активів (запасів); $\overline{ОА}$ - середньорічна вартість оборотних активів; $\overline{ДВ}$ - середньорічна вартість довгострокових вкладень.

Показники рентабельності характеризують відношення прибутку до окремих показників балансу. Розраховують показники рентабельності активів, оборотних активів, власного капіталу та чистих активів.

Показник рентабельності активів показує, скільки гривень чистого прибутку отримує підприємство на 1 гривню активів; показник рентабельності оборотних активів – скільки гривень операційного прибутку підприємство отримує на 1 гривню оборотних активів тощо.

Певною мірою ці показники характеризують ефективність використання менеджментом підприємства наданих їм ресурсів. Чим більші отримані коефіцієнти, тим більш ефективно працює менеджмент підприємства. Для власників підприємства найважливішим є показник рентабельності власного капіталу. По суті він визначає, який прибуток отримано від кожної гривні вкладених коштів. Якщо даний показник є низьким протягом тривалого часу, власникам слід замислитися над тим, щоб перевести свої вкладені кошти у більш прибуткові сфери бізнесу або змінити менеджмент підприємства на більш ефективний.

Питання для самоконтролю

1. Значення, завдання і джерела аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.
2. Місце прибутку в системі вартісних узагальнюючих показників та стимулюванні економічної ефективності роботи підприємства.
3. Структурно-логічна схема формування прибутків підприємства.
4. Аналіз чистого прибутку підприємств.
5. Аналіз складу окремих фінансових результатів, витрат і відрахувань.
6. Аналіз динаміки та якості прибутків підприємств.
7. Аналіз валових доходів.
8. Аналіз чинників зміни прибутків від реалізації.
9. Аналіз фінансових результатів від операційної та звичайної діяльності.
10. Аналіз прибутків від цінних паперів та інших позареалізаційних джерел доходів (витрат).
11. Аналіз розподілу прибутків, що залишаються в розпорядженні підприємства.
12. Оцінка доцільності основних напрямів використання прибутку.
13. Аналіз показників рентабельності. Фактори зміни рентабельності.

Тестові завдання

1. Прибуток підприємства залежить від наступних факторів:
а) обсягу реалізованої продукції та рівня середньореалізаційних цін;
б) структури продукції та рівня середньореалізаційних цін;
в) структури, собівартості та рівня середньореалізаційних цін;
г) обсягу реалізованої продукції, структури, собівартості та рівня середньореалізаційних цін.

2. За якою формулою розраховують зміну прибутку підприємства під впливом фактичного обсягу продажу:
а) $\Delta П(Q) = П_0 * I_1 – П_0$;
б) $П_1 = ВР_1 – С_1$;
в) $\Delta П(D,Q) = П_1 – П_0$;
г) $ВР' = Q_1 * \sum_{i=1}^{n} Ц_{0i} * D_i$.

3. За якою формулою розраховують зміну виручки від реалізації продукції за плановою ціною, фактичною структурою та фактичним обсягом реалізації:
а) $\Delta П(Q) = П_0 * I_1 – П_0$;
б) $П_1 = ВР_1 – С_1$;
в) $\Delta П(D,Q) = П_1 – П_0$;
г) $ВР' = Q_1 * \sum_{i=1}^{n} Ц_{0i} * D_i$.

4. Маржинальний дохід це:
а) різниця між виручкою від реалізації і постійними витратами;
б) сума змінних витрат і прибутку від реалізації;
в) різниця між виручкою від реалізації і змінними витратами;
г) сума змінних витрат і постійних витрат.

5. Рівень операційного важеля визначають шляхам:
а) множення маржинального доходу на прибуток;
б) відношенням маржинального доходу до прибутку;
в) відношенням прибутку до маржинального доходу;
г) немає вірної відповіді.

6. Ефект фінансового важеля характеризує:
а) збільшення рентабельності власних коштів за рахунок використання позикових коштів;
б)збільшення рентабельності позикових коштів за рахунок використання власних коштів;
в) вплив ставки позикового відсотка на рентабельність продажів;
г) збільшення прибутку за рахунок зменшення собівартості продукції.

7. Рівень рентабельності продажів виробу залежить від:
а) зміни структури реалізованої продукції, її собівартості і середніх цін реалізації;
б)зміни обсягу реалізації і структури реалізованої продукції, її собівартості і середніх цін реалізації;
в)зміни середнього рівня ціни і собівартості виробу;
г)зміни обсягу реалізації і структури реалізованої продукції.

8. Витратні показники рентабельності характеризують:
а) доходність ресурсів підприємства;
б) доходність капіталу підприємства;
в) доходність понесених витрат.
г) немає вірної відповіді.

9. Головними завданнями аналізу прибутку є:
а) систематичний контроль за виконанням планів прибутку;
б) вивчення напрямків і тенденцій розподілу прибутку;
в) виявлення резервів збільшення прибутку;
г) всі відповіді вірні.

10. Прибуток від реалізації продукції, товарів, послуг це:
а) різниця між виручкою (нетто) і прямими виробничими витратами по реалізованої продукції;
б) фінансові результати від реалізації продукції, робіт і послуг, доходи та витрати від фінансової та інвестиційної діяльності та інші доходи і витрати;
в) різниця між брутто-прибутком і сумою прибутку;
г) різниця між сумою маржинальної прибутку і постійними витратами звітного періоду.

Ситуаційні завдання

Завдання 1

Розрахуйте критичну точку обсягу виробництва продукції, за якого забезпечується беззбитковість роботи підприємства.

Вихідні дані:

Варіант	Загальна сума постійних витрат підприємства, тис. грн.	Ціна виробу, грн.	Собівартості одиниці продукції, грн.	Змінна частина собівартості одиниці продукції, грн.	Точка беззбитковості роботи підприємства, одиниць	Кількість виробленої продукції, тис. одиниць
А	1	2	3	4	5	6
1	960	40	64	32	120 000	30

Завдання 2

Проведіть аналіз рівня та динаміки фінансових результатів за даними форми № 2. Зробіть висновки.

Вихідні дані:

(тис. грн.)

Найменування статей (код рядка)	Вихідні дані		Розрахункові значення				
			Питома вага, %		Зміни		
	2019	2020	2019	2020	+/-	%	у структурі
Дохід від реалізації продукції, робіт та послуг	300	360					
ПДВ	50	60					
Чистий дохід (виручка)	250	300					
Собівартість реалізованої продукції	80	100					
Валовий: прибуток	170	200					
Адміністративні витрати	45	52					
Витрати на збут	20	18,9					
Інші операційні витрати	23	26,5					
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	82	102,6					
Інші фінансові доходи	6	2,5					
Фінансові витрати	25	30					
Фінансові результати від звичайної діяльності до	63	75,1					
Податок на прибуток від	15,8	18,8					
Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток	47,3	56,3					
Чистий прибуток	47,3	56,3					

Завдання 3

Необхідно визначити вплив факторів на зміну чистого прибутку підприємства за звітний період, згідно з даними таблиці. Ціни на продукцію у звітному році зросли на 5 %.

Вихідні дані:

(тис. грн.)

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Зміна
1. Виручка від реалізації продукції, без ПДВ, АЗ та ін. вирахувань з доходів	250	300	50
2. Собівартість реалізованої продукції	80	100	20
3. Адміністративні витрати	45	52	7
4. Витрати на збут	20	18,9	-1,1
5. Інші операційні витрати	23	26,5	3,5
6. Фінансові доходи	6	2,5	-3,5
7. Фінансові витрати	25	30	5
8. Податок на прибуток	18	22,5	4,5
9. Чистий прибуток	45	52,6	7,6

Завдання 4

Наведені дані про випуск продукції «А» ТОВ «Криниця» за звітний період:

Показник	Значення показника за період	
	плановий	фактичний
Обсяг реалізації продукції (Q), од	6652	7500
Ціна одиниці продукції (Ц), грн.	270	220
Собівартість одиниці (С), грн.	244	180
Змінні витрати, (Ззм), грн.	146,4	135,5
Постійні витрати, (Зпост), грн.	649	662

1. Провести факторний аналіз прибутку від виробництва виробу «А» за методикою «директ-костинг».

2. Сформувати зведену таблицю впливу факторів. Зробити висновки.

Завдання 5

Наведені показники діяльності ТОВ «Сіріус» за звітний рік відповідно до варіантів збуту продукції:

Показник	Варіанти збуту продукції А	Варіанти збуту продукції В
1. Обсяг реалізації, тис. грн.	2000	2200
2. Змінні витрати, тис. грн.	600	660
3. Маржинальний дохід, тис. грн.	1400	1540
4. Постійні витрати, тис. грн.	1000	1000
5. Поточна прибуток, тис. грн..	400	540
6. Відсотки по кредитах, тис. грн.	200	200
7. Балансова прибуток, тис. грн.	200	340
8. Податок на прибуток (23%), тис. грн.	46	78,2
9. Чистий прибуток, тис. грн.	154	261,8

Розрахувати операційний, фінансовий та операційно-фінансовий леверидж.

Завдання 6

Наведені дані про випуск продукції «А» ТОВ «Мармеладофф»:

Показник	Значення показника за період	
	плановий	фактичний
Обсяг реалізації продукції (Q), од.	6000	6652
Ціна одиниці продукції (Ц), грн.	193	270
Собівартість одиниці (С), грн.	149	244
Змінні витрати, (Ззм), грн.	89,4	146,4
Постійні витрати, (Зпост). грн.	357,6	649
Прибуток (П), грн.	264	173

1. Провести факторний аналіз прибутку від виробництва виробу «А» за методикою «директ-костинг».

2. Сформувати зведену таблицю впливу факторів. Зробити висновки.

Завдання 7

Наведені показники діяльності ТОВ «Тропік» за 2019 рік:

Вид продукції	Кількість, од.		Ціна (Ц), грн.		Собівартість (С), грн.	
	план	факт	план	факт	план	факт
А	6020	6652	121	250	149	244
Б	4050	4155	550	585	483	549
В	7077	4999	185	285	115	232

1. Провести факторний аналіз рентабельності продукції підприємства.
2. Зробити висновки.

Тема 2.10. Аналіз та прогнозування фінансово-господарської діяльності підприємства

План

1.Сутність фінансового прогнозування та короткострокового прогнозу фінансового стану підприємства, їх роль в системі управління підприємством.
2. Прогноз обсягу реалізації як основна база прогнозу фінансової діяльності підприємства. Методика складання прогнозованої фінансової звітності.
3. Методика прогнозування потенційного банкрутства підприємства.

1. Сутність фінансового прогнозування та короткострокового прогнозу фінансового стану підприємства, їх роль в системі управління підприємством

Фінансове прогнозування – це процес дослідження та розробки ймовірних шляхів розвитку фінансів підприємства та альтернативних напрямків реалізації фінансових стратегій, що забезпечують стабільний фінансовий розвиток підприємства на майбутнє [39].

Прогнозування показників фінансового стану та змін у фінансово-господарській діяльності підприємства дає змогу визначати на короткострокову та довгострокову перспективу потреби підприємства у фінансових ресурсах; виважено будувати відносини з контрагентами, у тому числі з покупцями, постачальниками, а також фінансово-кредитними установами і державою; обґрунтовано приймати управлінські рішення та реалізовувати довгострокові проекти, зокрема інвестиційні.

Важливість прогнозування фінансового стану підприємств в сучасних умовах полягає у необхідності дослідження впливу різних ризиків на їх функціонування та здійснення при потребі відповідних заходів щодо їх мінімізації з метою запобігання виникненню кризових процесів на підприємстві, погіршенню ліквідності чи фінансової стійкості.

Прогнозування фінансового стану підприємства здійснюється у декілька етапів, які включають:

1. Визначення об'єктів прогнозу, мети і задач.
2. Відбір об'єктів, які прогнозуються, встановлення ієрархічності.
3. Визначення часових горизонтів прогнозу.
4. Формування інформаційної бази даних для прогнозування.
5. Вибір методів прогнозування, їх обґрунтування, оцінювання точності прогнозу.
6. Складання прогнозу.
7. Відстеження результатів.

В процесі прогнозування фінансового стану підприємства основними об'єктами прогнозу, як правило, виступають грошові потоки у розрізі видів діяльності, а також обсяги фінансових ресурсів, що формуються на підприємстві протягом періоду, для якого здійснюється прогноз. Базовим

показником, що відображає сформований за досліджуваний період обсяг власних фінансових ресурсів підприємства за вирахуванням усіх витрат та сплати податків, є сума чистого прибутку та амортизаційних відрахувань. Крім зазначених, об'єктами прогнозування можуть бути ліквідність, платоспроможність, раціональне розміщення основних і оборотних коштів та інші показники, що характеризують фінансовий стан підприємства.

Завдання аналізу прогнозування фінансового стану підприємства [53]:

- економічна оцінка балансу підприємства;
- характеристика майна підприємства і джерел його утворення (майно і капітал підприємства в цілому);
- аналіз фінансової стійкості підприємства;
- аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства;
- аналіз ділової та ринкової активності;
- аналіз фінансових результатів та їх використання, підрахунок резервів.

Враховуючи існування досить широкого кола об'єктів прогнозування, встановлення різних цілей і масштабів здійснення прогнозів, вони можуть бути класифіковані за відповідними ознаками у декілька груп.

В залежності від того, на який період складається прогноз, розрізняють оперативні, короткострокові, середньострокові і довгострокові прогнози.

Короткострокове прогнозування фінансового стану здійснюється на період до 1 року і характеризується досить високим ступенем точності прогнозів. В рамках короткострокового прогнозування визначаються прогнозні показники по основних статтях фінансової звітності підприємства (прогнозний баланс, прогнозний звіт про фінансові результати тощо). Оперативні прогнози можуть розглядатися як складова короткострокових прогнозів, покликаних вирішувати конкретні завдання діяльності підприємства та забезпечувати передбачення наслідків прийняття поточних управлінських рішень.

Середньострокове прогнозування здійснюється на період від 1 до 3 років та, на відміну від короткострокового прогнозування, в ньому надаються більш узагальнені показники, які в основному стосуються пропорцій розподілу і пріоритетних напрямків розміщення фінансових ресурсів.

Довгострокові прогнози формуються на період від 3 років і стосуються оцінки фінансових можливостей для досягнення перспективних цілей підприємства. Проблемою довгострокових прогнозів є низька точність прогнозування внаслідок високого ступеня невизначеності як щодо діяльності самого підприємства, так і макроекономічної ситуації в цілому. Найчастіше довгострокові прогнози застосовуються виключно з метою вибору стратегічного спрямування розвитку підприємства, формування та реалізації інноваційних стратегій.

Певний взаємозв'язок із терміном прогнозування має класифікація прогнозів за характером їх реалізації. Відповідно до останньої виділяють прогнози, що реалізуються в реальному часі, етапні прогнози та необмежені за часом прийняття рішень. Прогнози, що реалізуються в реальному часі, пов'язані із складанням оперативних прогнозів та прийняттям поточних управлінських

рішень, вони реалізуються настільки швидко, що їх результати можуть бути відслідковані уже в поточному періоді. Етапні прогнози характеризуються тим, що їх складання і прийняття відповідних управлінських рішень відбувається на одному етапі (в одному періоді), а результати та реалізація прийнятих рішень – у наступному. Етапні прогнози взаємопов'язані із короткостроковим та середньостроковий прогнозуванням, зокрема складанням прогнозних балансів, фінансових планів, прогнозуванням руху грошових потоків. В необмежених за часом прийняття рішень прогнозах час на здійснення прогнозування та прийняття рішень не обмежений, цей вид прогнозів найчастіше відповідає довгостроковому прогнозуванню.

Залежно від поставлених цілей може застосовуватися 2 підходи до прогнозування – нормативний та пошуковий. ***Нормативне або цільове прогнозування*** ґрунтується на встановлені кінцевого результату, який повинен бути досягнутий у майбутньому, при цьому дослідження взаємозв'язку та послідовності явищ розглядається у напрямку від майбутнього до сучасного. Іншими словами, в процесі нормативного прогнозування визначаються шляхи і терміни досягнення встановлених цільових показників, а також заходи, які необхідно здійснити для отримання нормативно заданого результату в перспективі.

При ***пошуковому прогнозуванні***, навпаки, дослідження відбувається у напрямку від сучасного стану до майбутнього на основі виявлених закономірностей розвитку у минулому і поточному періодах, встановлених причинно-наслідкових зв'язків. Результатом пошукового прогнозування є передбачення кінцевих результатів розвитку об'єкта, його стану в майбутньому.

Пошуковому прогнозуванню більшою мірою відповідає застосування методів індукції (підхід від одиничного до загального) – на основі наявних фактичних даних про об'єкт визначається загальна тенденція його розвитку, яка використовується для обґрунтування прогнозу.

Прогнозування фінансового потенціалу підприємства – це формування системи фінансових можливостей і вибір найефективніших шляхів їх оптимізації. В рамках фінансового прогнозування розробляється загальна концепція фінансового розвитку і фінансова політика підприємства за окремими аспектами діяльності.

Етапи прогнозування:

- *На першому етапі (збір даних)* передбачається отримання даних та перевірка їхньої достовірності. Цей етап є найважливішим для перевірки, оскільки наступні етапи з однаковим успіхом можуть виконуватися з використанням як даних, що стосуються проблеми, так і тих, що не стосуються її. Він супроводжується значними труднощами у зв'язку з відсутністю повної інформації.

- *На другому етапі (редукція даних)* дуже часто виникає ситуація, коли для виконання прогнозу може бути зібрано як занадто багато даних, так і надто мало. Деякі дані можуть не стосуватися проблеми, що розглядається, будуть лише занижувати точність прогнозу.

- *На третьому етапі (побудова моделі та її оцінка)* відбувається підбір моделі прогнозу, яка найбільшою мірою відповідає особливостям зібраних даних у сенсі мінімізації помилок прогнозу. Чим простішою буде модель, тим краще вона сприйматиметься керівництвом підприємства, яке буде відповідати за прийняті рішення, і вищою буде їхня довіра до отриманою прогнозу.

- *На четвертому етапі (екстраполяція вибраної моделі)* передбачають фактичне отримання необхідного прогнозу, оскільки необхідні дані вже отримані і відповідна модель прогнозу визначена. Дуже часто для перевірки отриманих результатів використовують дані за недавно минулі періоди, для яких досліджувані величини вже відомі.

- *На п'ятому стані (оцінка отриманого прогнозу)* полягає порівнюють обчислені величини. Для цього частину фактичних величин виключають із множини даних, які підлягають аналізу. Після того як модель прогнозу буде підібрана, виконують прогноз на ці періоди і порівнюють із відомими досліджуваними значеннями.

1. Прогноз обсягу реалізації як основна база прогнозу фінансової діяльності підприємства. Методика складання прогнозованої фінансової звітності

Основою прогнозу грошових коштів та грошових потоків підприємства є прогноз обсягу реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг). Саме виручка від реалізації є основним джерелом надходження грошових коштів. Основні чинники що впливають на надходження коштів від реалізації продукції представлено на рисунку 2.11.

Рисунок 2.11 – Головні чинники, що впливають на надходження коштів від реалізації продукції

Окрім прогнозу реалізації, виконують розрахунки передбачуваних залишків грошових коштів та оцінку їх надходження, чистих грошових потоків.

При цьому розраховують як приплив (надходження), так і відплив (витрати) грошових коштів за усіма видами діяльності: основної, інвестиційної, фінансової.

При визначенні припливу грошових коштів особлива увага звертається на надходження коштів від продажу цінних паперів, основних засобів, погашення дебіторської заборгованості.

Прогноз надходження коштів, відвернених у дебіторську заборгованість, проводиться на підставі надходження їх у минулому періоді. Проводиться також розрахунок амортизаційних відрахувань, що надійдуть за відповідний період.

Прогноз відпливу грошових коштів ґрунтується на розрахунку передбачуваних затрат на придбання матеріальних запасів, устаткування, цінних паперів, повернення позик, виплату дивідендів тощо.

Таким чином, прогноз фінансового стану підприємства дає можливість передбачити надійність та фінансову стійкість підприємства, або навпаки, його можливу фінансову кризу.

На рисунку 2.12 представлено правила складання прогнозованої балансової моделі.

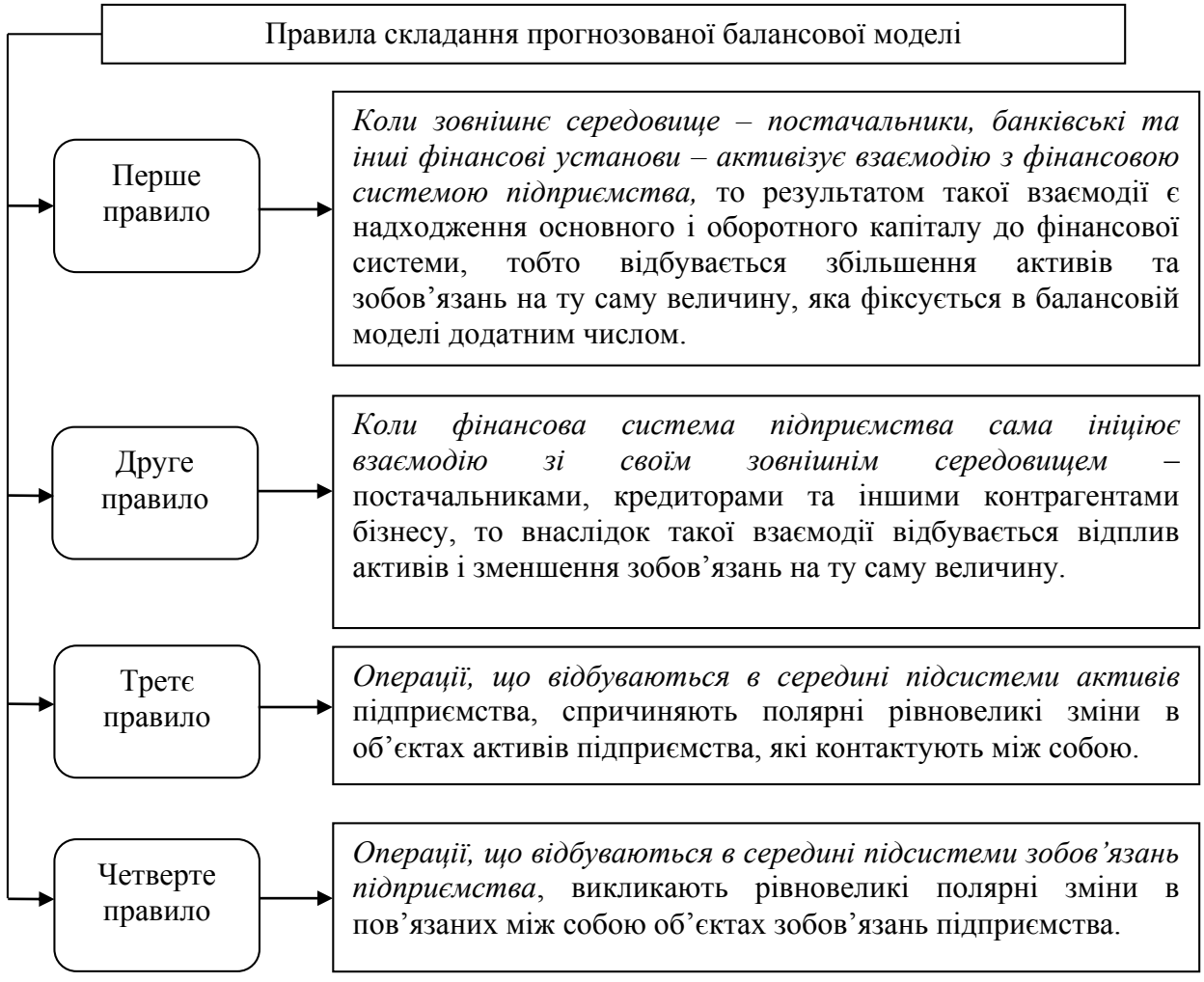

Рисунок 2.12 – Правила складання прогнозованої балансової моделі

Прогнозована фінансова звітність являє собою інтегровану прогнозну і бюджетну (планову) інформацію щодо інтервалу часу, року, кварталу, місяця. Вона базується на прогнозах доходів, матеріальних витрат, витрат з оплати праці, адміністративних витрат, витрат на збут та інших.

Модель прогнозованої фінансової звітності концентрує розрахункову інформацію для прогнозів бухгалтерського балансу, прибутків та збитків, руху грошових коштів, аналізу структури капіталу, розрахунку та оцінки критичного обсягу продажів тощо.

Відправною моделлю прогнозованої фінансової звітності є балансове рівняння. Прогнозована балансова модель відображає початковий баланс, на основі якого фінансова служба підприємства прогнозує доходи, витрати і прибутки, відображає активи і зобов'язання підприємства на майбутнє.

Балансова модель інформаційних зв'язків фінансової системи підприємства із середовищем.

Таблиця 2.65

Балансова модель підприємства

Операції (грн.)	Активи			=	Зобов'язання			Прибутки та збитки
	Основні засоби	Дебітори	Грошові кошти		Капітал	Кредити банку	Кредитори	
1. Вкладений капітал	3000		7000		10000			
2. Кредит банку			1000			1000		
3. Платежі кредиторам			-4000				-4000	
4. Виплата заробітної плати			-2000					-2000
5. Баланс	3000		2000	5000	10000	1000	-4000	-2000
6. Видано гроші підзвіт Дорошенко Ю. В.		1000	-1000					
7. Банківським кредитом сплачено постачальникам						2000	-2000	
8. Баланс	3000	1000	1000	5000	10000	3000	-6000	-2000

Існують окремі правила складання прогнозованого балансу [55]:

1. Вищий рівень продажів необхідно підкріплювати вищими рівням активів.

2. Зростання активів може бути частково профінансоване за рахунок автоматичного збільшення поточних зобов'язань чи нерозподіленого прибутку.

3. Нестача коштів має фінансуватися з зовнішніх джерел, шляхом отримання позичок, продажу акцій нового випуску, тощо.

Сутнісна характеристика балансової моделі представлена на рисунку 2.13.

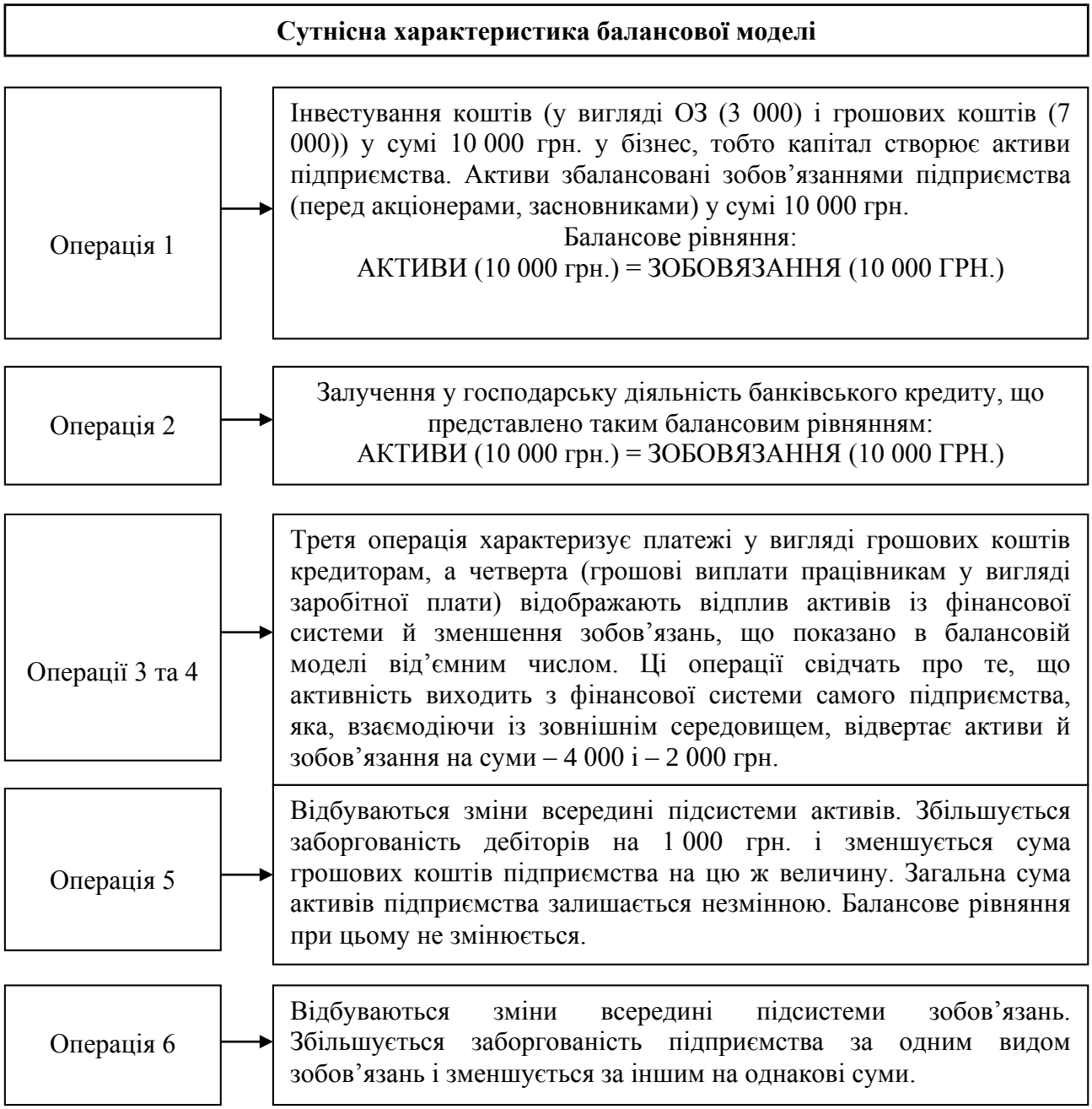

Рисунок 2.13 – Сутнісна характеристика балансової моделі

Прогнозування фінансових результатів діяльності підприємства, руху грошових коштів, а також складання прогнозованого балансу дає змогу сформувати загальну картину фінансового стану підприємства на певний період часу, а також визначити можливі фінансові потреби, що випливають з операцій, передбачених планом.

Прогнозування грошового потоку є основою управління коштами підприємства а показує кількісну потребу в грошових коштах, допомагає визначити, яку частину вільних коштів можна інвестувати і на який термін, дає змогу заздалегідь визначити потребу в кредитах, надаючи можливість фінансовій службі підприємства одержувати кредит на найвигідніших умовах.

Прогнозована фінансова звітність має наступний склад:

- Звіт про прибутки і збитки (фінансові результати);
- Баланс;
- Звіт про рух грошових коштів.

При підготовці прогнозованих фінансових звітів аналітики повинні опрацювати відповідні звітні форми підприємства за попередні роки, як правило 3-7 років. Детальний опис процесу підготовки фінансових звітів зображено на рисунку 2.14.

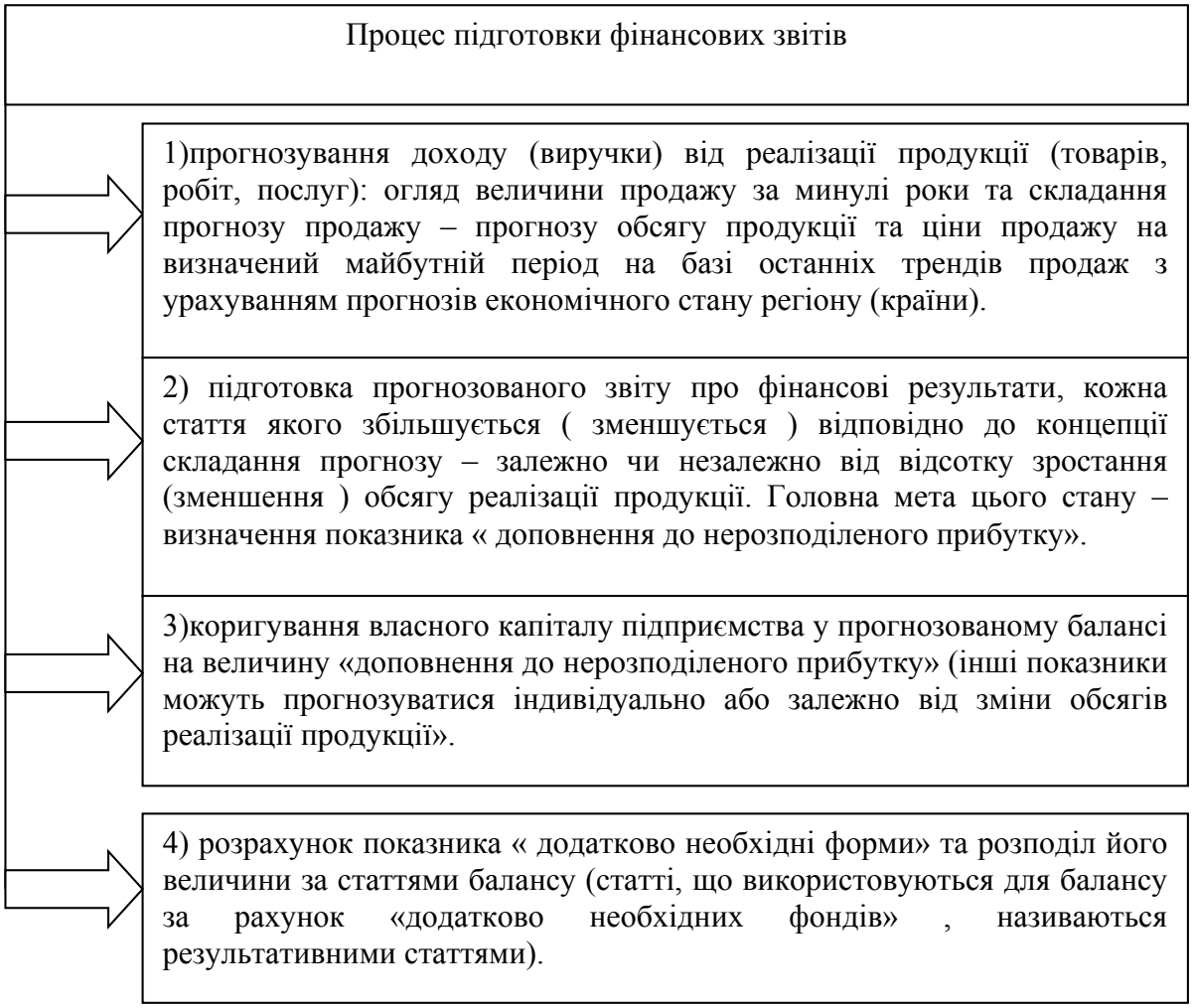

Рисунок 2.14 – Процес підготовки фінансових звітів

Методика прогнозування фінансових показників (статей звітності) визначається використанням формалізованих або не формалізованих підходів та має наступну класифікацію головних методів прогнозування фінансової звітності:

1) *за принципом формування прогнозу:*
   - методи екстраполяції;
   - методи моделювання;
   - експертні оцінки.
2) *за обраним базисом прогнозу:*
   - метод відсотку від продажу;

- регресійний метод;
- нормативний метод;
- метод регулювання статей.

3) за формою представлення прогнозованих показників:

- метод детермінованих чисел;
- метод обробки нечітких чисел;
- метод довірчих інтервалів;

4) за наявністю повторення операцій:

- циклічні;
- нециклічні методи.

При складанні прогнозованого звіту про фінансові результати, як правило, використовують *метод відсотку від продажу*, за яким усі статті звіту (крім тих, що не залежать від зміни обсягів реалізації) перераховуються на однаковий відсоток збільшення (зменшення) доходу від реалізації продукції.

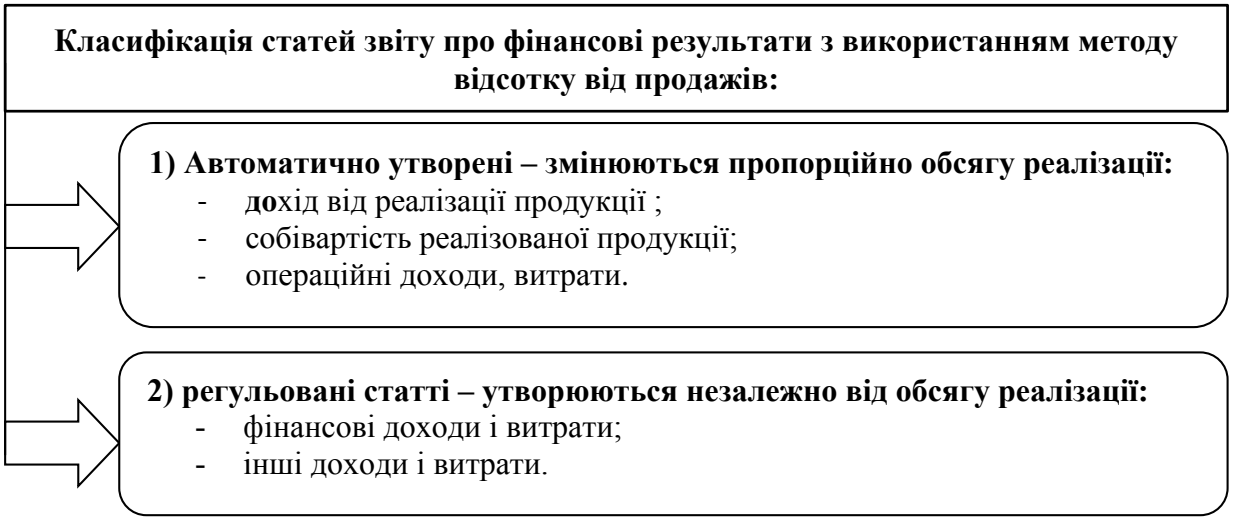

Рисунок 2.15 – Класифікація статей звіту про фінансові результати з використанням методу відсотку від продажів

Прогнозований звіт про фінансові результати має свою специфіку [3]:

а) визначення прогнозу використання чистого прибутку для розрахунку показника «доповнення до нерозподіленого прибутку» для чого розмір чистого прибутку за прогнозованим звітом зменшують на величину оголошених дивідендів;

б) «доповнення до нерозподіленого прибутку» додається до статті «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)» при складанні прогнозованого балансу;

в) прогнозований звіт про фінансові результати може не містити інформацію за розділом ІІ « Елементи операційних витрат» і ІІІ «Розрахунок показників прибутковості акцій».

3. Методика прогнозування потенційного банкрутства підприємства

Прогнозування потенційного банкрутства підприємства – це перспективи оцінки його фінансового стану, яка спирається на комплексний аналіз фінансового стану підприємства [8].

Діагностика кризового стану і банкрутства підприємства зазвичай починається з виявлення так званих можливих її симптомів, до яких належать: зменшення обсягів реалізації продукції, спад попиту, зниження прибутковості виробництва, втрата клієнтів, неритмічність виробництва, низький рівень використання господарського потенціалу, зниження рівня продуктивності праці, нераціональне скорочення робочих місць [3].

Ознаки банкрутства можна узагальнити, як систему показників-індикаторів загрози банкрутства під час діяльності підприємства:

Таблиця 2.66

Система показників-індикаторів загрози банкрутства

Абсолютні показник-індикатори	Їх тенденція, критичне значення	Об'єкти оцінки	Відносні показники-індикатори	Їх тенденція, критичне значення
1	2	3	4	5
1. Сума чистого грошового потоку на підприємстві	Значення менше 0	1. Чистий грошовий потік	1.Коефіцієнт достатності чистого грошового потоку	Зниження, менше 1
2.Сума чистого грошового потоку	Значення менше 0		2.Коефіцієнт ліквідності грошового потоку	Зниження, менше 1
			3.Коефіцієнт рентабельності грошового потоку	Зниження, менше 1
			4.Коефіцієнт реінвестування грошового потоку	Зниження, близьке до 0
1.Сума власного капіталу	Зменшення	2.Структура капіталу	1.Коефіцієнт автономії	Зниження, близьке до 0
2.Сума позиченого капіталу	Збільшення		2.Коефіцієнт фінансового важеля	Збільшення, більше 1
		3.Склад активів підприємства	1.Коефіцієнт маневрування	Зменшення, менше 0,2
			2Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом	Зменшення, менше 0,1
			3.Коефіцєнт майна виробничого призначення	Зменшення, менше 0,5

			4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Зменшення, менше 0,2
			5. Коефіцієнт проміжної ліквідності	Зменшення, менше 0,6
			6. Коефіцієнт загальної ліквідності	Зменшення, менше 1,5
			7. Коефіцієнт Бівера	Не перевищує 0,2
1. Сума довгострокових зобов'язань	Зменшення	4. Склад фінансових зобов'язань і боргових прав	1. Коефіцієнт співвідношення довгострокових і короткострокових зобов'язань	Зменшення
2. Сума короткострокових зобов'язань	Збільшення		2. Коефіцієнт дебіторської і кредиторської заборгованостей	Збільшення
3. Обсяг дебіторської заборгованості			3. Співвідношення періоду обороту дебіторської і кредиторської заборгованостей	Збільшення
4. Обсяг кредиторської заборгованості				
5. Період інкасації дебіторської заборгованості				
6. Тривалість заборгованості кредиторської заборгованості				
1. Загальна сума змінних витрат	Збільшення	5. Загальна сума поточних витрат	1. Коефіцієнт витрато місткості продукції	Збільшення, більше 1
2. Загальна сума постійних витрат			2. Коефіцієнт операційного важеля	Збільшення
1. Сума прибутку	Зменшення	6. Рівень ефективності використання капіталу	1. Рентабельність капіталу	Зменшення, менше 1
2. Чистий дохід			2. Оборотність капіталу	Зменшення
3. Зона безпеки підприємства, що відображає різницю між фактичним і беззбитковим обсягами продажу	Зменшення, дорівнює 0		3. Коефіцієнт, що відображає зону безпеки підприємства	Зменшення, дорівнює 0
-	-	7.Рівень ризику	1.Рівень ризику фондового портфелю	Збільшення
			2. Ризики здійснення реальних інвестиційних проектів	Збільшення

При прогнозуванні банкрутства підприємства слід також проаналізувати узагальнюючі показники неплатоспроможності підприємства, такі, як: загальний коефіцієнт покриття, коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом, коефіцієнт відновлення платоспроможності та коефіцієнт втрати платоспроможності, що наочно відображено на рисунку 2.16.

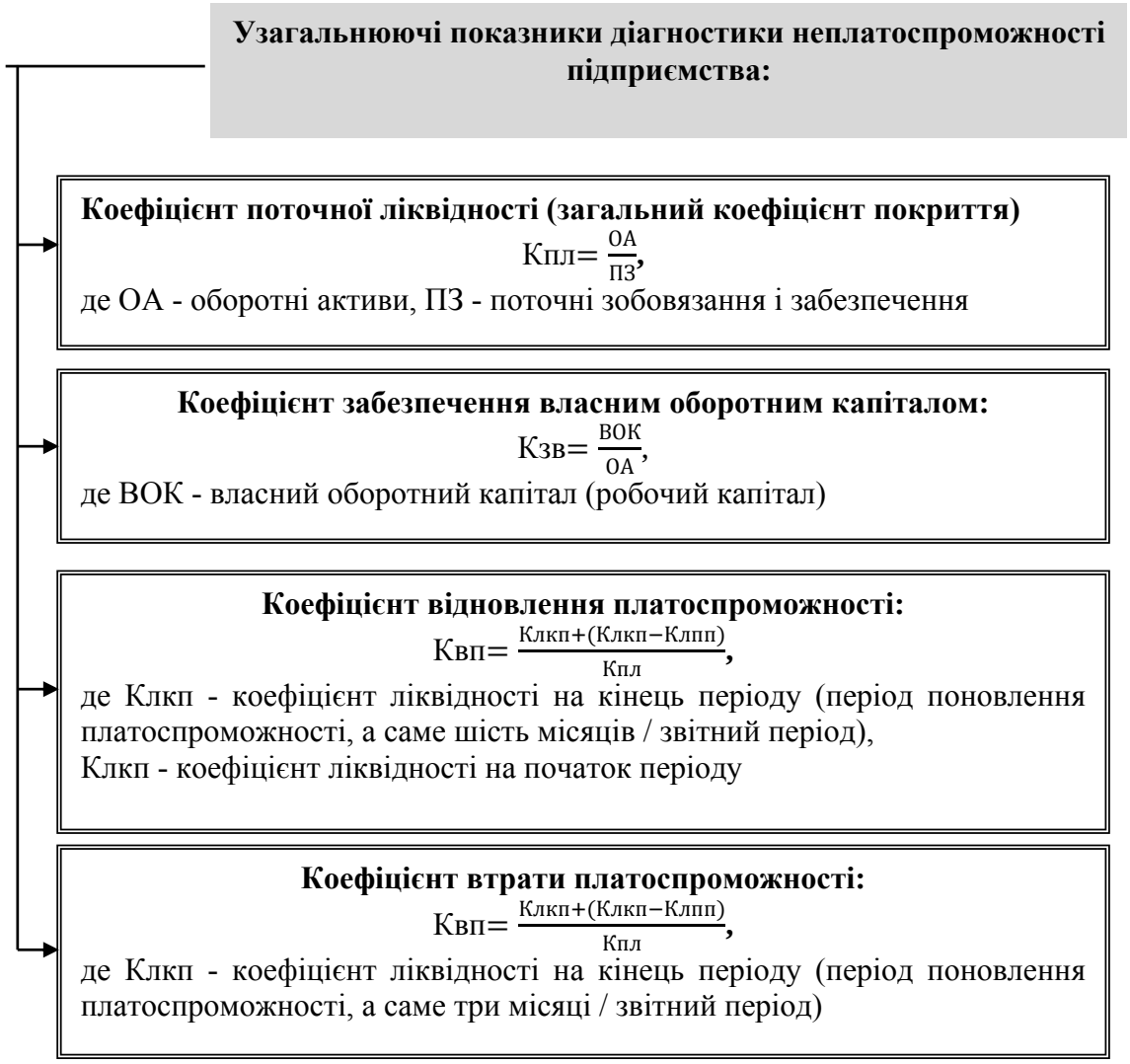

Рисунок 2.16 – Узагальнюючі показники діагностики неплатоспроможності підприємства.

Прогнозування банкрутства – це своєчасна розробка контрзаходів, спрямованих на подолання на підприємстві негативних тенденцій, передбачення та оцінювання можливих негативних сценаріїв діяльності підприємства, які можуть призвести до його неплатоспроможності та втрати ліквідності.

Існують декілька підходів до прогнозування ймовірності банкрутства підприємства, але всі вони полягають у збиранні та аналізі усієї інформації про його діяльність із зовнішніх та внутрішніх джерел. Дострокове прогнозування банкрутства, до настання незворотніх негативних процесів, з точки зору

неплатоспроможності та втрати ліквідності балансу підприємством носить назву дискримінантний аналіз. Він буває однофакторний та багатофакторний.

В основу однофакторного аналізу прогнозування банкрутства покладено сепаратне дослідження окремих показників та класифікація підприємств за принципом дихотомії. Віднесення підприємств до категорії «хворих» чи «здорових» здійснюється у розрізі окремих показників відповідно до емпірично побудованої шкали граничних значень досліджуваного показника.

Найбільш відомими моделями одно факторного дискримінантного аналізу є системи *показників Бівера та Вайбеля.*

В основу багатофакторного аналізу покладений підбір ряду показників, для кожного з яких підбирають вагу в так званій «дискримінантній функції». Величина окремих ваг характеризує різний вплив окремих показників (змінних) на загальний фінансовий стан підприємства. Віднесення аналізованого підприємства до групи «хворих» чи «здорових» залежить від значення інтегрального показника, який є результатом розв'язку дискримінантної функції.

Найбільш відомими моделями прогнозування банкрутства на основі багатофакторного дискримінантного аналізу є *модель Альтмана, модель Беєрмана, та ін.*

Розглянемо найбільш популярні у застосуванні моделі. Модель Бівера вперше об'єднала статистичні прийоми та фінансові коефіцієнти, але, не враховує специфіки діяльності суб'єкта господарювання.

Таблиця 2.67

Система показників діагностики банкрутства підприємства У. Бівера

Показник	Розрахунок показника	Значення показників		
		Стійка компанія	За 5р. до банкрутства	За 1р. до банкрутства
1	2	3	4	5
Коефіцієнт Бівера	(Чистий прибуток + Амортизація) / Зобов'язання	0,4 – 0,45	0,17	- 0,15
Рентабельність активів	(Чистий прибуток / Активи) 100	6 – 8	4	- 22
Коефіцієнт фінансової залежності	Зобов'язання / Активи	≥ 0,37	≥ 0,50	≥ 0,80
Частка власних оборотних коштів в активах	Власний оборотний капітал / Активи	0,4	≥ 0,3	0,06
Коефіцієнт покриття	Оборотні активи / Короткострокові зобов'язання	≥ 3,2	≥ 2	≥ 1

Широкого застосуання набула модель Е. Альтмана, що є двофакторною, чотирьохфакторною, п’ятифакторною та модель Альтмана-Сабато. Одну з них, найпростішу, пропонуємо до розгляду, рисунок 2.17

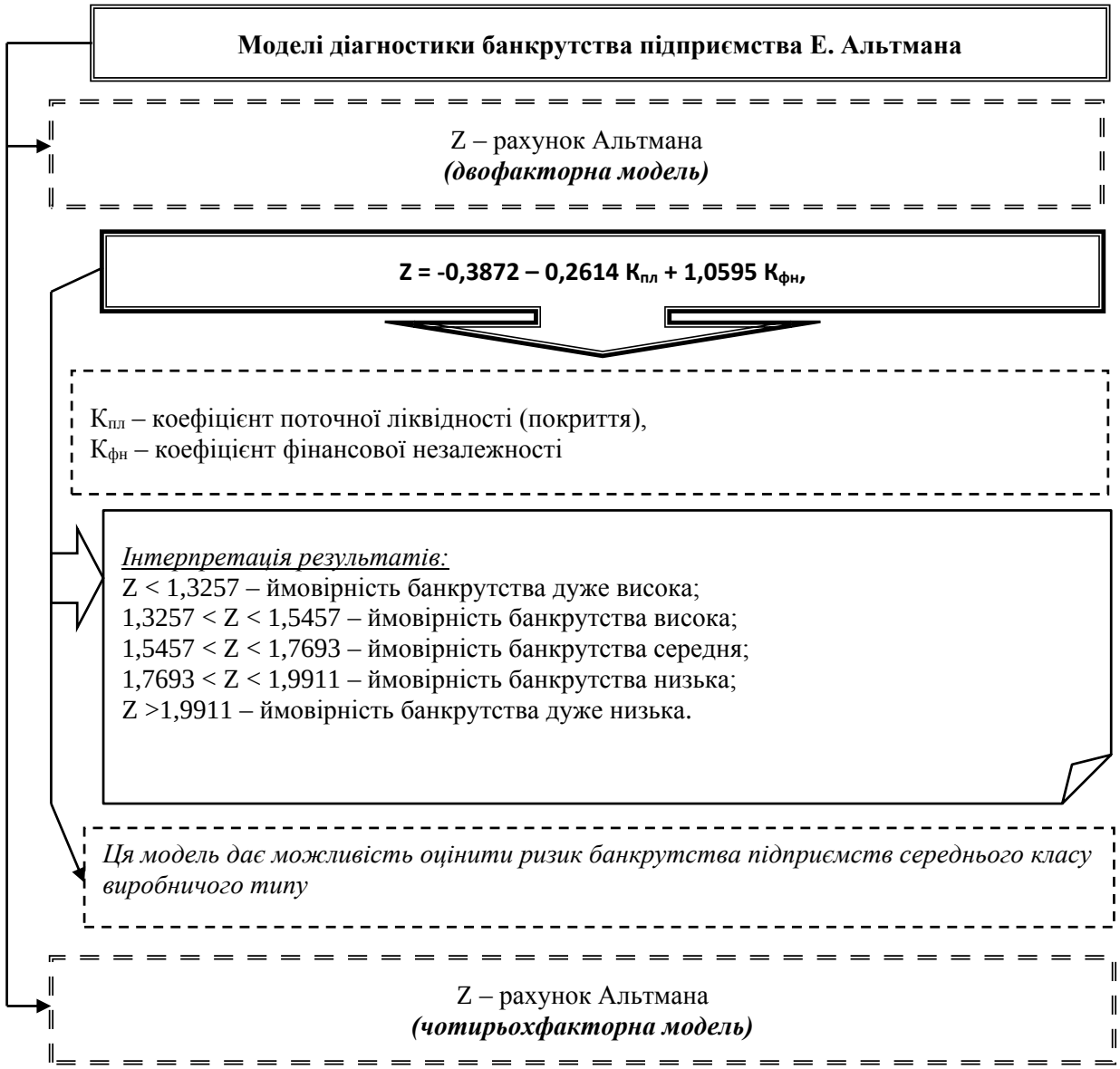

Рисунок 2.17 – Модель Е. Альтмана.

Дана модель є найпростішою для застосування серед вищевказаних, її можна застосовувати при проведенні зовнішнього аналізу на основі бухгалтерського балансу. Але, нажаль, так, як вона була розроблена на основі підприємств США, не враховує особливостей вітчизняної економіки. Недоліком моделі також є обмаль показників для розрахунку, що унеможливлює проведення всебічного фінансового аналізу. Також, взагалі не враховується вплив показників, що характеризують ефективність використання ресурсів, ділову та ринкову активність, тощо. Відсутній вплив галузевої специфіки діяльності підприємства.

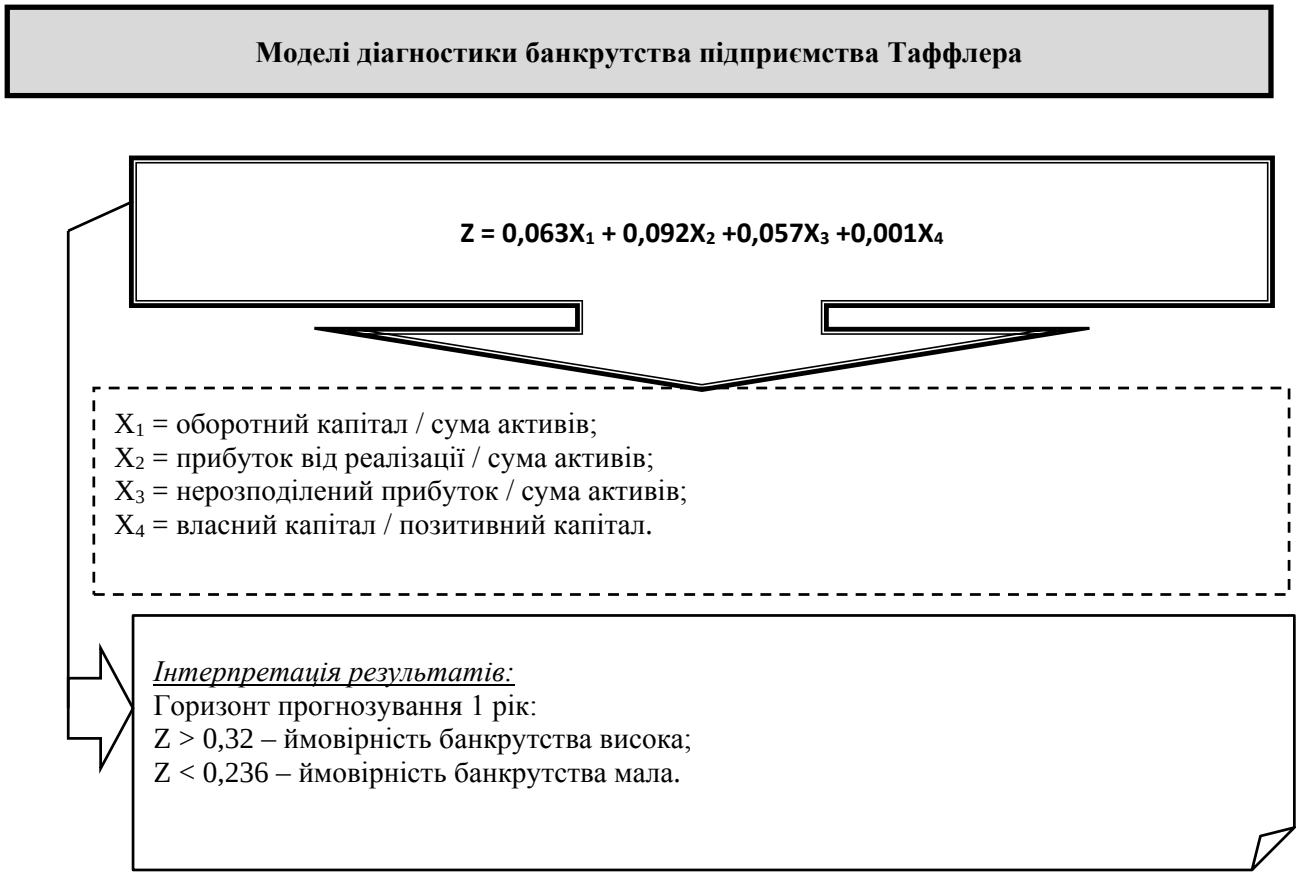

Рисунок 2.18 – Модель діагностики банкрутства підприємства Таффлера

Неабиякою популярністю користується модель Таффлера. ЇЇ перавагами є простота застосування, адже вона є адаптованою до комп'ютерних програм, є легкою в обрахунку та враховує вплив зовнішніх чинників на діяльності підприємства. Нажаль, дана модель не враховує ринкову оцінку бізнесу, має досить сумнівні результати застосування, її показники є досить лояльними по відношенню до швидкості розвитку кризових явищ.

Досить цікавою для застосування є модель Де Паляна, яка охоплює досить широкий спектр часу для прогнозування потенційного банкрутства підприємства. Особливістю є те, що вона охоплює підприємства країн перехідної економіки, враховує специфіку їх діяльності та усі якісні показники роботи. Але, поза увагою залишаються макроекономічні показники. Також, іноді дану модель складно інтерпретувати під конкретне підприємство.

Окремо слід виокремити модель нашого вітчизняного науковця, О. Терещенко, який створив її для потреб саме вітчизняних підприємств. Але недоліком є недостатнє обгрунтування інтервалів для окремих індикаторів, що спричинює похибку обчислення.

Модель прогнозування банкрутства підприємства credit-men Де Паляна

$$Z = 25К_1 - 25К_2 + 10К_3 + 20К_4 - 20К_5$$

$К_1$ – коефіцієнт швидкої ліквідності;
$К_2$ – коефіцієнт кредитоспроможності;
$К_3$ – коефіцієнт іммобілізації власного капіталу;
$К_4$ – коефіцієнт оборотності запасів;
$К_5$ – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

Інтерпретація результатів:
при Z =100 – фінансова ситуація підприємства в нормі;
Z > 100 – фінансова ситуація підприємства не виключає побоювань;
Z < 100 – фінансова ситуація є критчною.

Рисунок 2.19 – Модель діагностики банкрутства підприємства Де Паляна

Модель оцінки ймовірності банкрутства О. Терещенко

$$Z = -1{,}5X_1 + 0{,}08X_2 - 10X_3 + 5X_4 - 0{,}3X_5 - 0{,}1X_6$$

X_1 – чистий грошовий потік / зобов'язання;
X_2 – валюта балансу / зобов'язання;
X_3 – прибуток / валюта балансу;
X_4 – прибуток / виручка від реалізації;
X_5 – виробничі запаси / виручка від реалізації;
X_6 – виручка від реалізації / валюта балансу.

Інтерпретація результатів:
>0,55 задовільний стан;
0,55 > Z >- 0,55 потрібен додатковий аналіз;
< -0,55 незадовільний фінансовий стан.

Рисунок 2.20. – Прогнозування банкрутства О. Терещенка.

За результатами застосування вищеперелічених моделей виникає необхідність фінансового оздоровлення підприємства та відновлення його нормальної життєдіяльності. Така діяльність можлива з зовнішнього сегменту, зокрема: випуск нових акцій і облігацій, злиття неплатоспроможного підприємства з платоспроможним, отримання кредитів та дотацій, прощення боргів, відмова від виплати дивідендів на тимчасовій основі, відхилення соціальних програм на тимчасовій основі. А також, як внутрішні резерви: підвищення конкурентоспроможності продукції, реалізація невикористаного майна, зменшення витрат, тощо.

Питання для самоконтролю

1. Що таке фінансове прогнозування?
2. Яке існує фінансове прогрозування?
3. На який термін складють прогнози для підприємства?
4. Який склад має прогнозована фінансова звітність?
5. Що таке прогнозування потенційного банкруства підприємства?
6. Що таке санація?
7. Які головні чинники впливають на надходження коштів від реалізації?
8. Які існують правила складання прогнозованої балансової моделі?
9. Що таке оздоровлення підприємства?

Тестові завдання

1. Неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів), не інакше як через відновлення платоспроможності – це визначення:
а) банкрутства;
б) неплатоспроможності;
в) боржника;
г) ліквідності.

2. Фінансовий стан підприємства, коли на конкретний момент у зв'язку з випадковим збігом обставин тимчасово суми наявних у нього коштів і високоліквідних активів недостатньо для погашення поточного боргу, – це:
а) надкритична неплатоспроможність;
б) критична неплатоспроможність;
в) поточна неплатоспроможність;
г) рівномірна неплатоспроможність.

3. Показник поточної неплатоспроможності визначається як:
а) різниця грошових коштів та поточних зобов'язань і забезпечень;
б) сума довгострокових, поточних фінансових інвестицій, грошей та їх еквівалентів за мінусом позикового капіталу;
в) відношення грошових коштів до поточних зобов'язань;
г) додавання валюти балансу.

4. Коефіцієнт покриття становить 0,715. За якого значення коефіцієнта забезпечення власними засобами спостерігаються ознаки критичної неплатоспроможності:
а) менший за 0,5;
б) більший за 0,5;
в) менший за 0,1;
г) більший за 0,1?

5. Фінансовий стан, коли за підсумками року коефіцієнт покриття менший за 1 і підприємство не отримало прибутку, – це:
а) поточна неплатоспроможність;
б) критична неплатоспроможність;
в) надкритична неплатоспроможність.

6. Банкрутство – це:
а) визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені в порядку, визначеному Законом «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури;
б) неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошові зобов'язання перед кредиторами;
в) неспроможність виконати зобов'язання щодо сплати податків і зборів не інакше як через відновлення платоспроможності.
г) порушення платіжної дисципліни підприємства.

7. Для визнання структури балансу задовільною, а підприємства платоспроможним необхідним є виконання таких умов:
а) коефіцієнт загальної ліквідності більший 1,0;
б) коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами більший 0,1;
в) коефіцієнт загальної ліквідності більший 1,0 і коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами більший 0,1;
г) коефіцієнт загальної ліквідності більший 11,0 і коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами більший 0,0003;

8. Коефіцієнт загальної ліквідності – 2,425, коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами – 0,365. Яким буде висновок:
а) структура балансу незадовільна, а підприємство неплатоспроможне;
б) структура балансу задовільна, а підприємство платоспроможне;
в) банкрут;
г) має лідерські позиції.

9. Для визнання структури балансу незадовільною, а підприємства неплатоспроможним необхідне виконання таких умов:
а) коефіцієнт загальної ліквідності менший 1,0;
б) коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами менший 0,1;
в) коефіцієнт загальної ліквідності менший 1,0 і коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами менший 0,1;
г) усі відповіді правильні.

10. Якщо структура балансу визнана задовільною, а підприємство платоспроможним, розраховується коефіцієнт:
а) втрати платоспроможності;
б) загальної ліквідності;
в) забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами;
г) відновлення платоспроможності.

Ситуаційні завдання

Завдання 1

Використовуючи дані показників, наведених у таблиці, що характеризують діяльність ТОВ «В», визначте ймовірність його банкрутства, застосувавши Z-рахунок Альтмана. Зробіть висновок про те, чи можна покладатися на отримані результати.
Вихідні дані:

Показники діяльності ТОВ «В»

Показники	Тис. грн.
Вартість активів	575,0
Оборотний капітал	276,0
Поточні зобов’язання	332,0
Виручка від реалізації	576
Прибуток від операційної діяльності	47,0
Нерозподілений прибуток	15,0

Рекомендації до виконання завдання:
у загальному вигляді Z-рахунок Альтмана має такий вигляд:

$$Z = 1{,}2 \times x_1 + 1{,}4 \times x_2 + 3{,}3 \times x_3 + 0{,}6 \times x_4 + x_5$$

де x_1 - оборотний капітал / сукупні активи;
x_2 – нерозподілений прибуток / сукупні активи;

x_3 – прибуток від операційної діяльності / сукупні активи;

x_4 – ринкова вартість акцій / зобов'язання;

x_5 – виручка від реалізації / сукупні активи.

Шкала значень Z дозволяє виділити чотири категорії підприємств за імовірністю банкрутства протягом наступного року.

Прогнозування можливості банкрутства за допомогою Z-рахунку Альтмана

Z-рахунок	Імовірність банкрутства
1,8 і менше	Дуже висока
від 1,81 до 2,7	Висока
від 2,71 до 2,9	Можлива
2,91 і вище	дуже низька

Завдання 2

Визначити ймовірність банкрутства підприємства, використовуючи уточнену модель Альтмана для виробничих підприємств на підставі нижчеподаних показників, що характеризують діяльність підприємства у звітному періоді: активи підприємства 75200 тис. грн., з яких оборотні активи - 31650 тис. грн. Нерозподілений прибуток на кінець року 1592 тис. грн., а прибуток до сплати податків складає 2600 тис. грн. Загальна кількість акцій підприємства – 134000 шт., а ринкова вартість 1 акції – 0,7 грн. Обсяг реалізації у звітному році становив 34620 тис. грн., короткострокові і довгострокові зобов'язання в кінці року – 8600 тис. грн. та 3400 тис. грн. відповідно. Зробити висновки

Завдання 3

Визначити ймовірність банкрутства підприємства за моделлю Р. Тафлера якщо діяльність підприємства за звітний рік характеризується наступними показниками, а граничне значення індикатора банкрутства дорівнює (кризовий стан) 0,2 <2> 0,3 (задовільний стан). Зробити висновки.

Показники, тис. грн.	Значення
Активи	13600
Оборотні активи	9910
Валовий прибуток	2100
Короткострокові зобов'язання	4300
Всього зобов'язання	7600
Обсяг реалізації	13000

Завдання 4

За даними попередньої задачі визначити ймовірність банкрутства підприємства за моделлю Р.Ліса, якщо граничне значення індикатора банкрутства дорівнює 0,042. Зробити висновки.

Завдання 5

Планом санації передбачено, що в перший рік здійснення санації чиста виручка від реалізації продукції становитиме 950 млн. грн.

Фінансовий цикл підприємства характеризується такими даними:

- середній період зберігання виробничих запасів становить 25 днів;
- період надання відстрочок постачальниками сировини та матеріалів – 30 днів;
- тривалість виробництва продукції – 3 днів;
- середня тривалість зберігання готової продукції на складі – 50 днів;
- середній період інкасації дебіторської заборгованості – 25 днів;
- рентабельність продажу – 28 %.

Завдання 6

У поточному році пыдприэмство зазнало балансових збитків на суму 120 млн. грн.; розмір статутного фонду на той час становив 60 млн. грн.; резервні фонди – 40 млн. грн. Ринковий курс корпоративних прав підприємства опустився нижче їх номінальної вартості. Провести двоступінчату санацію балансу та визначити дизажіо, враховуючі таке:

- загальними зборами ВАТ передбачено зменшити статутний капітал шляхом об'єднання акцій у співвідношенні 5 до 1;
- використати резервні фонди;
- списання кредиторами частини кредиторської заборгованості у розмірі 20 млн. грн.;
- провести додаткову емісію акцій.

Капітал збільшувався у співвідношенні 1:3. Курс емісії досяг 125% номінальної вартості.

Завдання 7

Планом санації передбачено, що в перший рік здійснення санації чиста виручка від реалізації продукції становитиме 770 млн. грн. Фінансовий цикл підприємства характеризується такими даними:

- середній період зберігання виробничих запасів становить 25 днів;
- період надання відстрочок постачальниками сировини та матеріалів – 36 днів;
- тривалість виробництва продукції – 8 днів;
- середня тривалість зберігання готової продукції на складі – 47 днів;
- середній період інкасації дебіторської заборгованості – 21 днів;
- рентабельність продажу – 35 %.

Завдання 8

Розрахувати ставку капіталізації акціонерного товариства та вартість власного капіталу за моделлю оцінювання капітальних активів (САМР) за даннми:

1.співвідношення власного і позичкового капіталу – 3:2;

2.прибутковість портфеля інвестицій (цінних паперів) на ринку – 17,5 %;
3.безризикова процентна ставка-і (облікова ставка НБУ) – 9,8 %;
4.коефіцієнт ризику для підприємства становить – 1,2;
5.ставка процента за банківськи позиками – 24%;
6.податковий мультиплікатор – 0,3.

Завдання 9

Розрахувати ставку капіталізації та капіталізовану вартість підприємства у наступному році (відкритого акціонерного товариства) з використанням методу дисконтування грошового потоку (DCF) за вихідними даними:

1. Виплата дивідендів складає 75% чистого прибутку підприємства;
2. Прогнозний щорічний прибуток підприємства – 450 млн. грн.;
3. Сума щорічної амортизації – 75 млн. грн.;
4. Щорічна сума коштів від мобілізації фінансових ресурсів підприємства – 25 млн. грн.;
5. Період вкладання коштів – 2 роки;
6. Співвідношення власного і позичкового капіталу – 2:1;
7. Прибутковість портфеля інвестицій на ринку – 15%;
8. Безризикова процентна ставка – 8%;
9. Коефіцієнт β для підприємства – 1,2;
10. Ставка процента за банківськими позиками – 22%;
11. Податковий мультиплікатор – 0,25.

Тема 2.11. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства

План

1. Особливості аналізу реальних (капітальних) інвестицій.
2. Аналіз та оцінка ефективності реальних інвестицій за показниками рентабельності, внутрішньої норми доходу, терміну окупності.
3. Аналіз альтернативних інвестиційних проектів.
4. *Оцінка вартості цінних паперів в умовах інфляції і ризику.*

1. Особливості аналізу реальних (капітальних) інвестицій

Інвестиції **–** це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою одержання прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту [7].

Інвестиційна діяльність – це цілеспрямований процес пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування, формування збалансованого інвестиційного портфелю підприємства і забезпечення його реалізації з метою отримання економічної вигоди [7].

Об'єктом інвестиційної діяльності є об'єкти підприємницької або іншої діяльності.

Суб'єктом інвестиційної діяльності є інвестор – юридична або фізична особа, в тому числі іноземна.

Мета аналізу – дослідження інвестиційної активності та ефективності інвестиційної діяльності підприємства з метою виявлення резервів їхнього зростання.

Аналіз інвестиційної діяльності має таку послідовність здійснення:

- загальна оцінка інвестиційних потреб та аналіз інвестиційних можливостей підприємства;
- вибір напрямків інвестиційної діяльності та аналіз інвестиційної привабливості інвестиційних проектів підприємства;
- аналіз форми інвестування та оцінка їх ризику;
- аналіз доцільності реальних інвестицій;
- аналіз доходності фінансових інвестицій;
- аналіз ефективності інвестиційних проектів їх величини і структури, розробка заходів підвищення інвестиційної активності підприємства.

Відома чітка ***класифікація інвестицій***, а саме:

1. За об'єктами вкладення капіталу:
- реальні;
- фінансові.

2. За характером участі в інвестиційному процесі:
- прямі;
- непрямі.

3. *За періодами інвестування:*
- короткострокові;
- довгострокові.

4. *За рівнем інвестиційного ризику:*
- безризикові;
- низькоризикові;
- високоризикові;
- спекулятивні.

5. *За формами власності капіталу, що інвестується:*
- приватні;
- державні.

6. *За регіональною належністю інвесторів:*
- національні
- іноземні.

Завдання аналізу інвестиційної діяльності представлено на рисунку 2.21.

Рисунок 2.21 – Завдання аналізу інвестиційної діяльності

Реальні інвестиції – вкладення засобів у реальні матеріальні активи, в основному в оновлення основних засобів підприємства.

Фінансові інвестиції – вкладення капіталу підприємства на термін понад один рік у різні грошові і фондові інструменти інвестування, серед яких найбільш значну частку становлять вкладення капіталу у цінні папери – облігації, акції, паї тощо з метою одержання прибутку [25].

Політика управління капітальними інвестиціями забезпечує розробку, оцінку, впровадження та реалізацію ефективних реальних інвестиційних проектів та пропозицій.

Інвестиційний проект (ІП) – це діяльність або система заходів, які передбачають здійснення комплексу дій з метою досягнення визначених результатів. Оцінка ефективності інвестиційного проекту містить аналітичні завдання.

Таблиця 2.68

Етапи визначення ефективності інвестиційного проекту, або пропозиції

Етапи	Сутність етапу	Мета аналізу
Перший етап	Порівняльний аналіз рентабельності інвестиційного проекту або пропозиції з середнім рівнем відсотків банківського кредиту.	Визначення більш вигідних напрямів вкладення капіталу.
Другий етап	Порівняння рентабельності інвестиційного проекту або пропозиції з темпами інфляції в країні.	Мінімізація втрат грошових коштів від інфляції.
Третій етап	Порівняльний аналіз обсягу потрібних інвестицій та визначення мінімальної потреби в кредитах.	Вибір менш капіталоємного варіанта.
Четвертий етап	Оцінка інвестиційних проектів і пропозицій за визначеними критеріями оптимізації.	Вибір оптимального варіанта інвестиційного проекту або пропозиції.
П'ятий етап	Оцінка стабільності щорічних надходжень від реалізації інвестиційного проекту або пропозиції.	Розподіл віддачі інвестицій.

Сукупність завдань визначення ефективності ІП: обгрунтування та прогнозування майбутніх умов функціонування; оцінка дотримання вимог (технічного, економічного, соціального, фінансового та іншого характеру); визначення абсолютної ефективності кожної альтернативи інвестиційного проекту або пропозиції; вибір оптимального варіанта;оцінка фактичної ефективності ІП або пропозиції (після їхнього впровадження).

2. Аналіз та оцінка ефективності реальних інвестицій за показниками рентабельності, внутрішньої норми доходу, терміну окупності

Ефективність реальних інвестицій по великому рахунку залежить від ряду факторів: обсяг капітальних витрат, термін дії проекту, рівень його ризику, ринковий відсоток та сума грошових надходжень, яку ми бажаємо отримати.

Аналіз інвестиційного проекту розпочинається з дослідження співвідношення грошових потоків за проектом, з метою визначення його сумарної вигоди в найліквіднішій грошовій сумі. Характеристика можливостей фінансових інвестицій представлена на рисунку 2.22

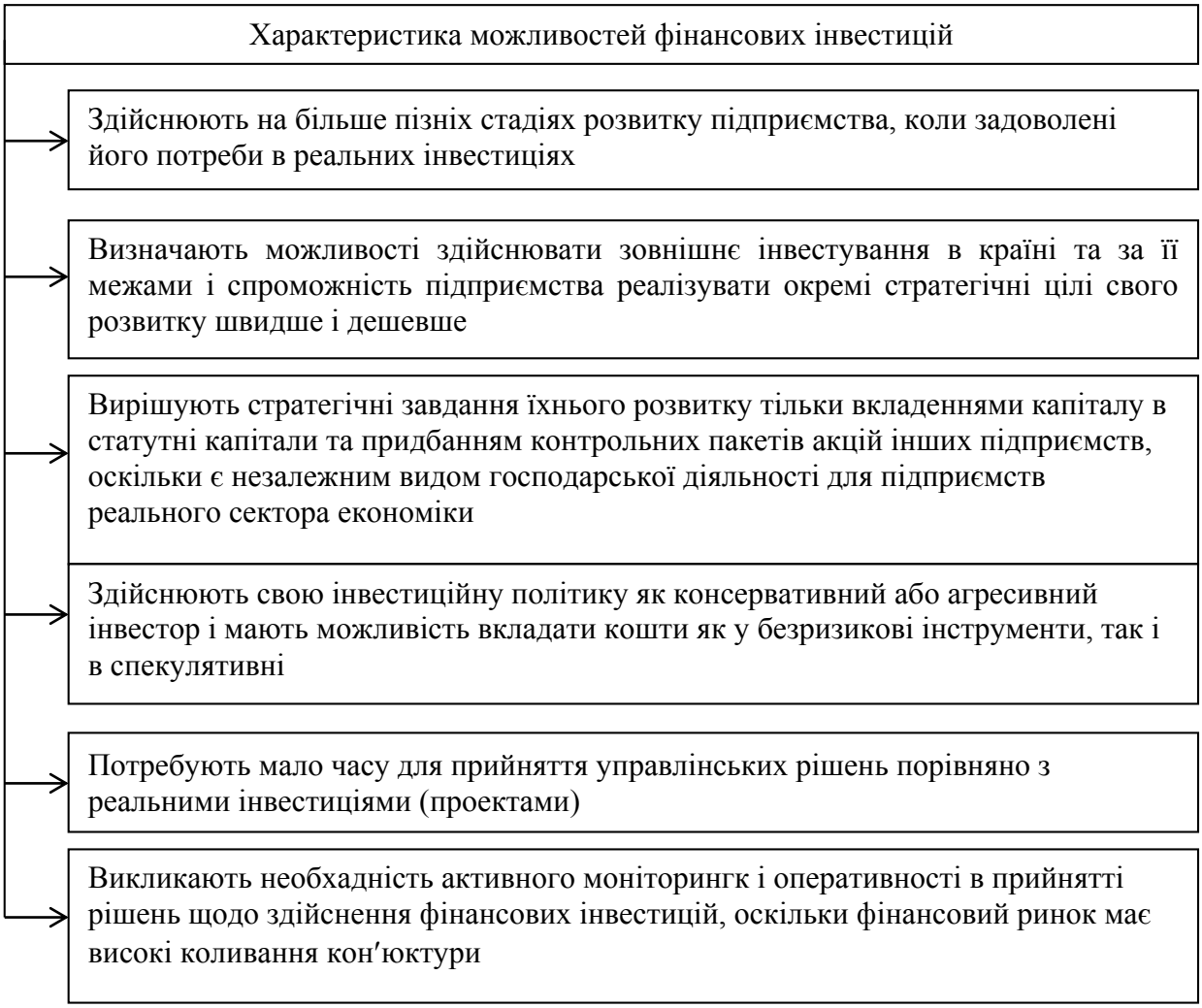

Рисунок 2.22 – Характеристика можливостей фінансових інвестицій

Фінансові потоки проекту є результатом керування його ресурсами – фінансовими, матеріальними і трудовими. На слідуючому етапі формують *фінансовий план*, після розробки інших розділів бізнес-плану, тому що він на них грунтується. Після розробки фінансового плану розраховують показники ефективності проекту, які можна вважати продовженням фінансового плану, оскільки інформаціёб для розрахунку ефективності проекту є узагальнені у фінансовому плані прогнозовані грошові потоки.

До грошових потоків належать:

- приплив коштів, продаж товарів і надання послуг, матеріальних активів;
- зменшення дебіторської заборгованості по розрахунках зі споживачами;
- одержання позичок;

- доходи від здавання активів в оренду;
- кошти статутного капіталу;
- відплив коштів;
- придбання ОЗ, поповненя оборотних коштів;
- поточні витрати на виробництво товарів і надання послуг;
- погашення векселів, облігацій та інших власних боргових зобов′язань;
- виплати частини прибутку акціонерам;
- придбання цінних паперів, інші платежі.

Різниця між припливом і відпливом засобів у певний період часу становить чистий грошовий потік.

Оцінка ефективності інвестицій відбувається шляхом обчислення показників в послідовності, що представлена на рисунку 2.23.

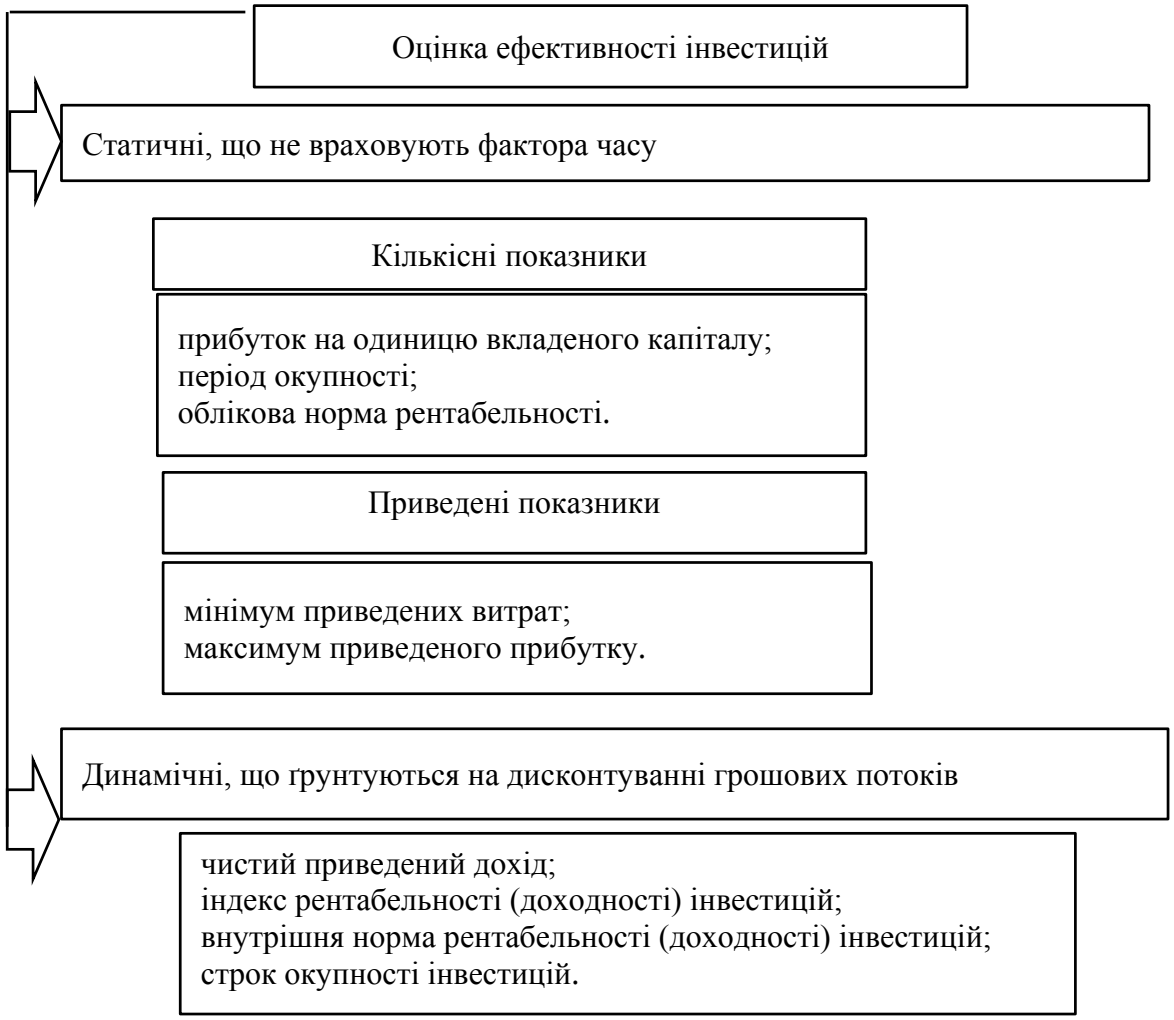

Рисунок 2.23 – Оцінка ефективності інвестицій

Оцінка ефективності того, чи іншого інвестиційного проекту здійснюється за допомогою методів, зокрема: облікових оцінках, визначення чистого приведеного доходу, рентабельності інвестиційного проекту.

Методи оцінки інвестицій представлено на рисунку 2.23.

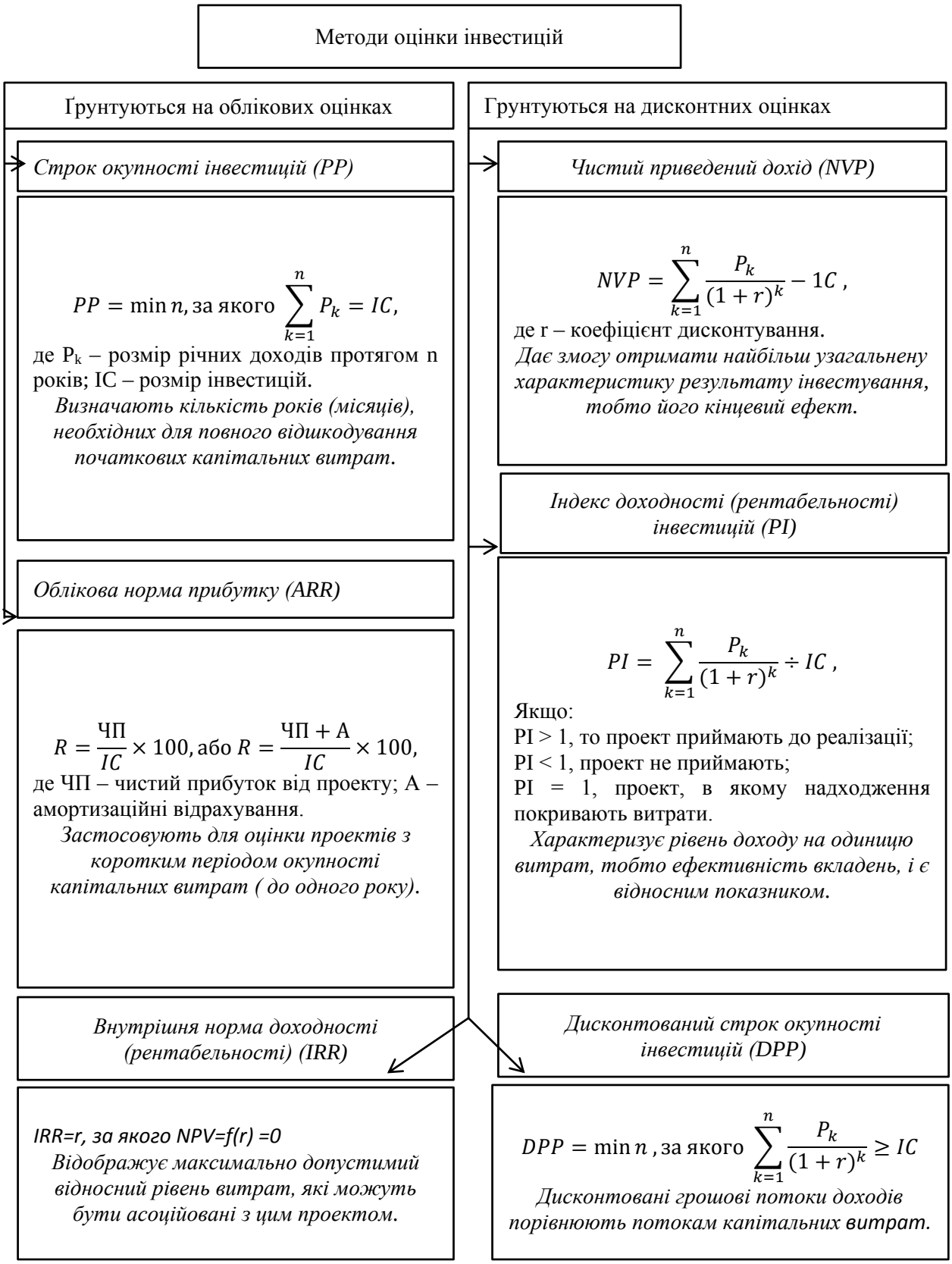

Рисунок 2.24 – Методи оцінки інвестицій

Завдяки застосуванню даних розрахунків оцінюється привабливість того, чи іншого проекту та доцільність вкладання в нього коштів з метою отримання економічних вигід.

3.Аналіз альтернативних інвестиційних проектів

Інвестиційний проект – це спеціально підготовлена документація з максимально повним описом і обгрунтуванням всіх особливостей майбутнього інвестування. У такому розумінні проект є документованим інвестиційним планом.

Реалізація інвестиційного проекту – це комплекс заходів, які здійснює інвестор з метою реалізації свого плану нарощування капіталу. Дії інвестора мають бути оптимальними для досягнення поставлених цілей при обмеженні часових, фінансових і матеріальних ресурсів [54].

На відміну від поняття «інвестиційний проект» під терміном «бізнес-план» розуміють документ, що містить лише економічний план реалізації проекту та його обгрунтування.

Бізнес-план є складовою інвестиційного проекту. Інвестиційний проект як план стратегічних дій інвестора в обраному напрямку істотно впливає на якість (тобто ефективність) інвестування. Не викликає сумніву той факт, що інвестор (або його менеджер проекту), маючи план, досягне вищих результатів, аніж у разі його відсутності. Проект вносить системність та організованість у процес інвестування.

Аналіз інвестиційних проектів здійснюють з урахуванням сукупності важливих моментів, що формують розмаїття і типову послідовність операцій розробки й оцінки проекту.

До них належать:

- комплексність подання процесу інвестування (маркетингові, організаційні, фінансові, виробничі, трудові та часові параметри);
- урахування зв’язку проекту із зовнішніми умовами (стан економіки країни, регіональні, галузеві особливості проекту, сумісність продукції проекту зі станом ринку, місцеві умови та співробітництво з органами влади, екологічна сумісність, соціальна безконфліктність проекту, відповідність ситуації на місцевому ринку праці);
- інтегрована оцінка ефективності проекту на основі співвідношення результатів і витрат, пов’язаних з проектом;
- урахування прогнозованої невизначеності проекту та потенційних ризиків;
- застосування методики приведення грошових потоків до єдиних умов обліку;
- прагнення подати прогнозовану модель проекту з максимальною деталізацією і конкретизацією;
- урахування соціальних і управлінських аспектів проекту як важливих умов його майбутньої ефективності.

Проекти класифікують за багатьма ознаками. Основними з них є такі:

- період реалізації проекту (коротко-, середньо-, довгостроковий проект);
- відношення до вже діючого підприємства чи виробництва (проект, що впроваджується на діючому підприємстві, і проект, що реалізується при створенні нового підприємства);
- відношення до діючих основних фондів (проект розширення виробництва, проект модернізації устаткування, проект технічного переозброєння, проект повної реконструкції);
- масштаб проекту (тактичні та стратегічні проекти, тобто пов'язані зі значною зміною активів, сфери діяльності, форми власності);
- форма реальних активів (проекти інвестицій в основні чи в оборотні фонди).

Загальна послідовність проектного аналізу складається з таких етапів:

1. Попередній аналіз інвестиційної ідеї.
2. Ідентифікація проекту (регіон, галузь, роль проекту з урахуванням місцевих умов, масштаб проекту, базове підприємство).
3. Інституціональний аналіз (зовнішні умови, юридичні й адміністративні аспекти проекту).
4. Аналіз технічної бази проекту (передбачений виробничий апарат, технологія, організація виробництва та зберігання продукції).
5. Комерційний аналіз проекту (співвідношення проекту і ринків його продукції, реалістичність прогнозів збуту, достатність ресурсів, можливість управління ресурсами та витратами).
6. Фінансовий аналіз (можливість одержання поточного прибутку, збалансованість грошових потоків, достатність коштів, здатність розрахуватися з кредиторами проекту, можливість повернення вкладеного капіталу).
7. Соціальний аналіз (вплив проекту на людей, які працюють над проектом, оцінка впливу проекту на екологію).
8. Економічний аналіз (цінність проекту для суспільства і країни, оцінка впливу проекту на соціально-економічну ситуацію у країні та регіоні).
9. Аналіз запропонованої інвестором системи управління проектом і можливостей досягнення поставлених у проекті цілей.
10. Формування комплексної оцінки інвестиційного проекту (з урахуванням оцінок наведених сфер впливу проекту) і рекомендацій інвестору щодо ухвалення рішення про реалізацію його інвестиційного наміру, поданого у вигляді проекту.

Крім того, визначаються критерії ефективності інвестиційних проектів, рисунок 2.25.

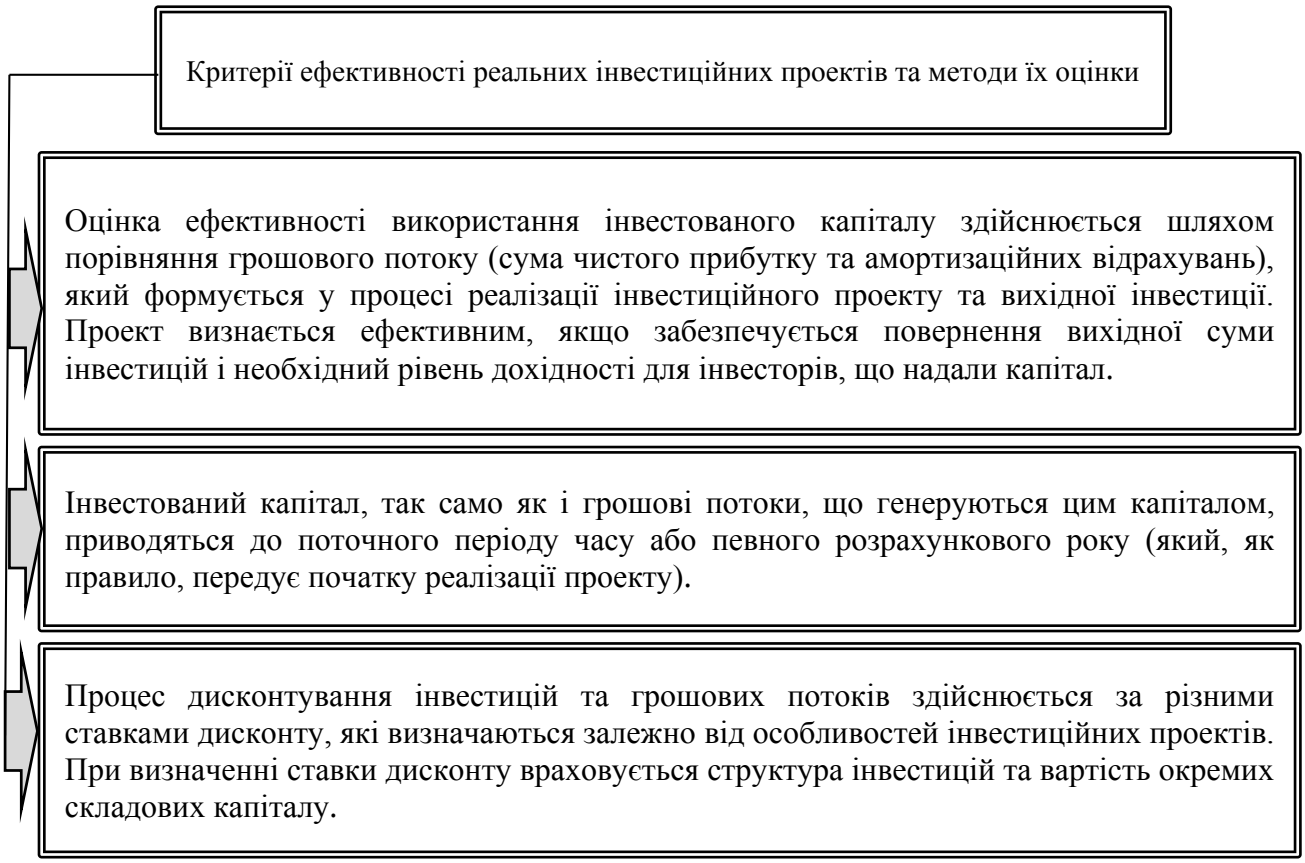

Рисунок 2.25 –. Критерії ефективності реальних інвестиційних проектів та методи їх оцінки

Учасниками інвестиційного процесу є юридичні й фізичні особи, які пов'язані матеріальними і фінансовими відносинами з процесами виробництва та реалізації продукції (чи послуг) проекту [38].

Вони, як і інвестор, є *основними зацікавленими сторонами* в існуванні проекту як документованого плану і як конкретних збалансованих дій інвестора щодо його реалізації. Інвестиційний проект потрібний інвесторові, його партнерам і кредиторам, які сформували позикову частину інвестованого капіталу. Оцінка доцільності прийняття інвестиційного проекту відображена на рисунку 2.26.

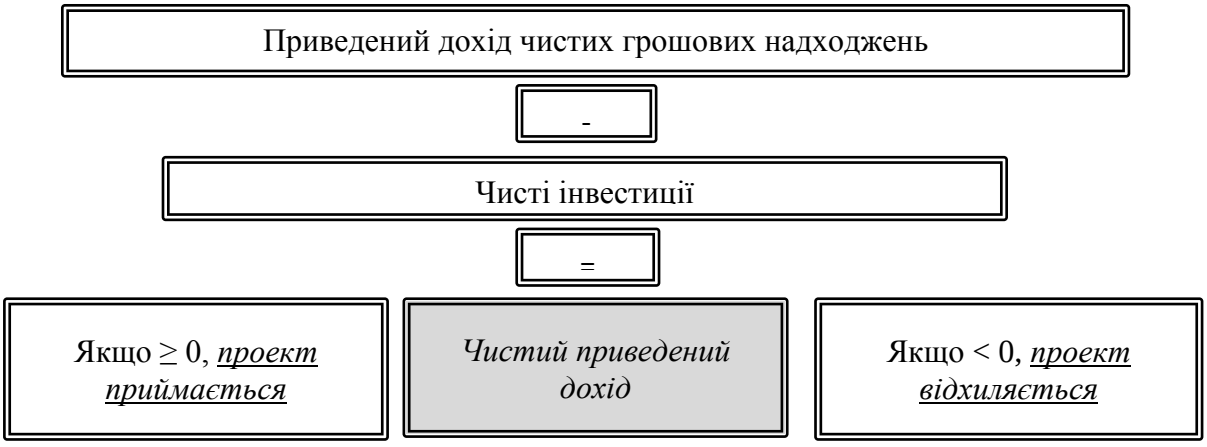

Рисунок 2.26. – Оцінка доцільності прийняття інвестиційного проекту методом чистого приведеного доходу

У разі відсутності проекту, так би мовити, не виникає предмета переговорів для ухвалення рішення між інвестором, його партнерами та майбутніми кредиторами. На етапі реалізації інвестування без наявності документованого проекту неможливо ефективно координувати зусилля учасників проекту.

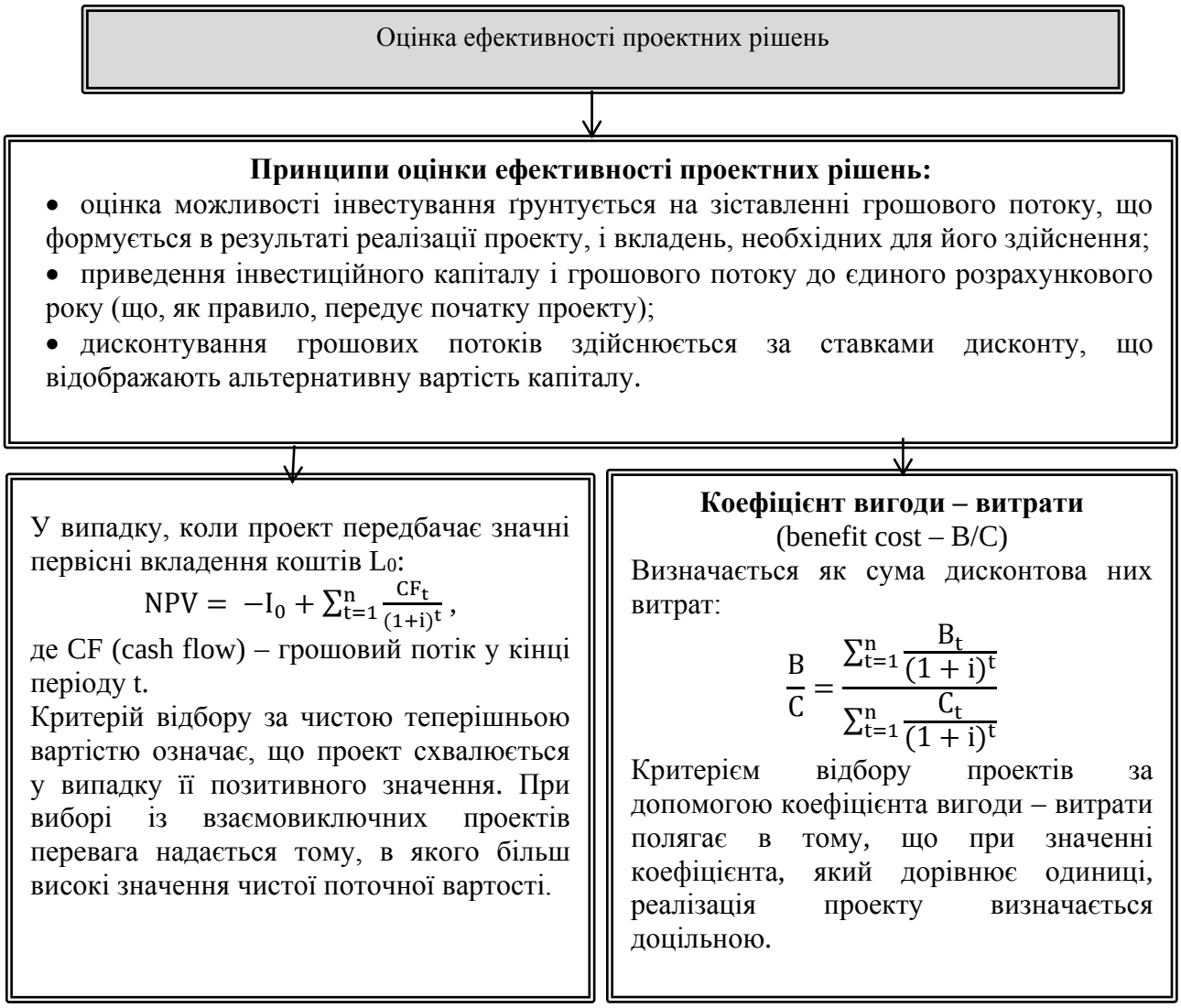

Рисунок 2.27 – Оцінка ефективності проектних рішень

Координуюча роль проекту, звичайно, поступово замінюється реальними укладеними договорами між учасниками, проте як довгостроковий план проект має значення аж до повної реалізації намірів інвестора.

4. Оцінка вартості цінних паперів в умовах інфляції і ризику

Інфляційний ризик пов’язується з імовірністю знецінювання як відсоткового доходу, так і номіналу цінного паперу внаслідок росту цін на товари та послуги. Менеджмент повинен порівнювати очікуваний рівень дохідності за цінним папером з прогнозованими темпами інфляції протягом періоду його обігу [17]. У випадках, коли рівень інфляції не може бути досить

точно передбачений або темпи інфляції високі, банківський портфель цінних паперів краще формувати з короткострокових фінансових інструментів, або цінних паперів з плаваючою ставкою. Такий підхід забезпечує більшу гнучкість і дозволяє адекватно реагувати на інфляційні процеси в економіці.

Для кваліфікованого управління портфелем необхідно керуватися певною портфельною стратегією, котра визначається:

- типом та цілями портфеля;
- станом ринку, його насиченістю, динамікою відсоткової ставки та курсовою вартістю цінних паперів, можливістю реалізації завдань інвестиційних фондів через портфелі цінних паперів;
- чинними законодавчими пільгами та обмеженнями;
- загальноекономічним станом (у тому числі такими факторами, як фази економічних циклів та рівень інфляції);
- необхідністю підтримання рівня ліквідності та мінімізації ризиків;
- типом стратегії (коротко-, середньо- і довготерміновість).

Метою будь-якого інвестування фінансових ресурсів є одержання очікуваного економічного ефекту. Інвестиційний процес завжди пов'язаний з ризиком, і чим довший проект і строки його окупності, тим він ризикованіший.

Вартість грошей з часом змінюється – будь-яка сума, що буде отримана в майбутньому, у даний час має меншу суб'єктивну корисність (цінність), оскільки, якщо пустити цю суму в оборот і змусити приносити доход, то через якийсь час вона збільшиться. Крім того, купівельна спроможність грошей у даний момент і через деякий проміжок часу при рівній номінальній вартості може бути абсолютно різною.

Тому, у фінансовому менеджменті розрізняють *теперішню і майбутню вартість грошей та цінних паперів, в які вони вкладені*.

Показники аналізу дохідності акцій відображені на рисунку 2.28

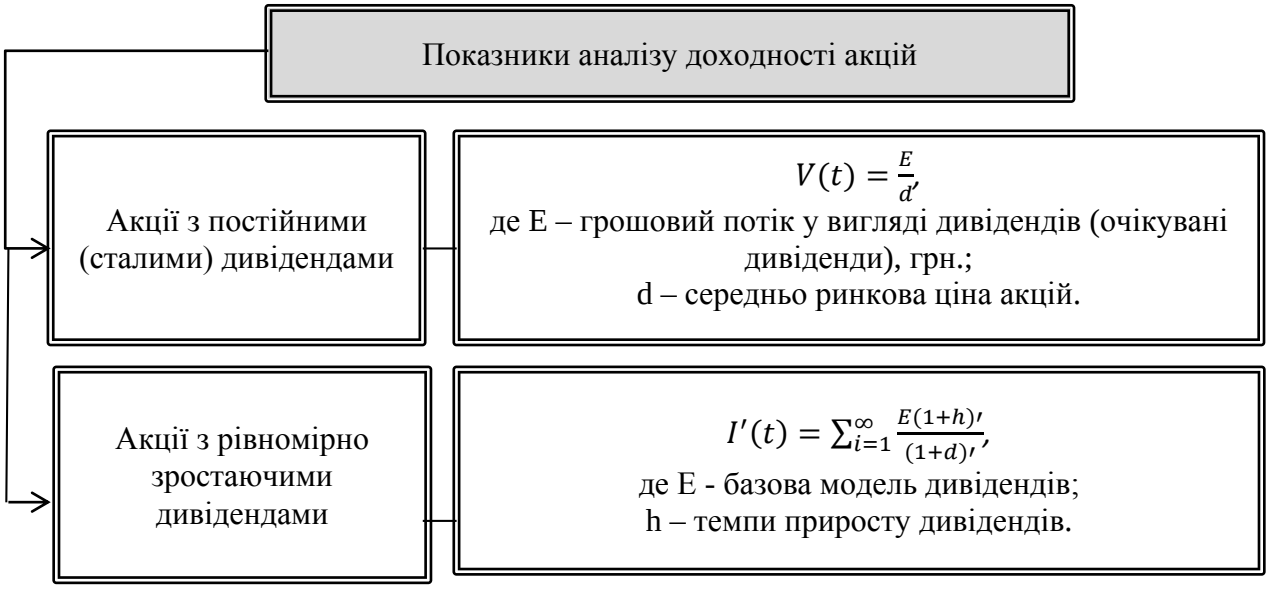

Рисунок 2.28 - Показники аналізу дохідності акцій

Цінні папери – документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові, або інші права, визначають взаємовідносини особи, яка їх видала і власника та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, можливості передачі прав іншим особам, характеристиками яких є: дохідність, ліквідність та ризикованість.

Акція – цінний папір, який регламентує право власника отримати частку прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів, брати участь в управління даним товариством та отримати частину майна після його ліквідації.

Облігація – емісійна ціна паперу, яка закріплює права її власника на отримання від емітента в передбачений строк її номінальної вартості та зафіксованого в ній відсотка від цієї вартості або майнового еквіваленту [61].

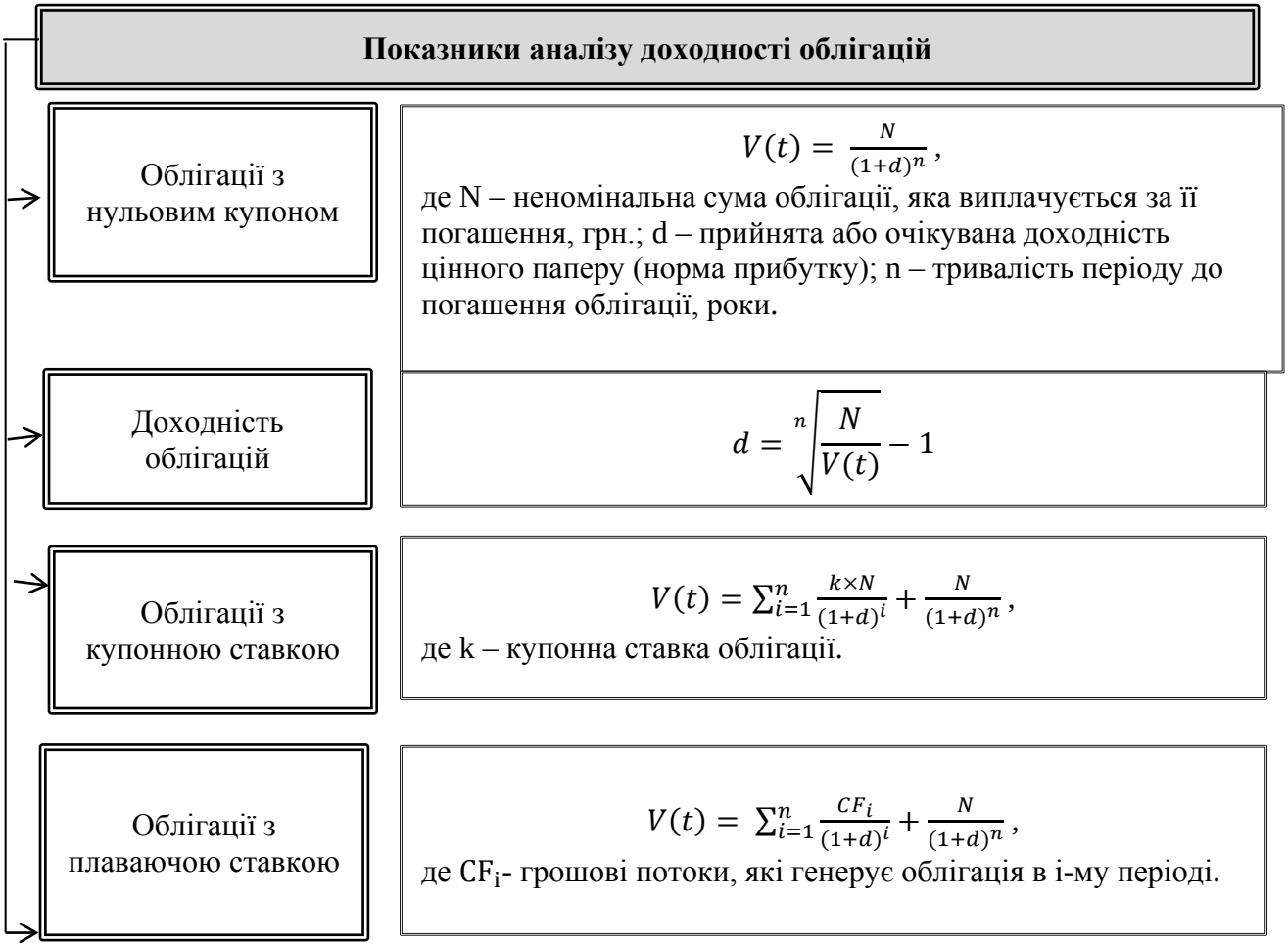

Рисунок 2.29 -. Показники аналізу доходності облігацій

Розрізняють декілька видів оцінки вартості облігацій:

1. *Номінальна вартість* – надрукована на самій облігації і найчастіше використовується як база для нарахування відсотків.

2. *Конверсійна вартість* – характеризує вартість облігації, в умовах емісії якої передбачена можливість конвертації її за певних умов у звичайні акції фірми-емітента.

3. *Теоретична вартість* – характеризує фінансові інвестиції, на основі теоретичної ціни визначається інвестиційна привабливість цінних паперів.

4. *Викупна ціна* – ціна довгострокового погашення (відзивна ціна) – це ціна, за якою здійснюється викуп облігації емітентом по закінченні строку облігаційної позики.

5. *Ринкова (курсова) ціна* – визначається кон'юнктурою ринку, значення ринкової ціни облігації у відсотках до номіналу називають курсом облігації.

З метою вкладання коштів в облігації, необхідно проаналізувати: інвестиційну привабливість регіону, фінансову платоспроможність та ризики підприємства-емітента, умови емісії облігацій та їх ринкову вартість (рис. 2.29)

Ощадний сертифікат – письмове свідоцтво банку про депонування грошових засобів, яке підтверджує право вкладника на одержання після закінчення встановленого терміну депозиту і відсотків по ньому.

З метою інвестування коштів в ощадний сертифікат, необхідно проаналізувати наступні показники: надійність банків-емітентів, характер обігу ощадного сертифікату на фондовому ринку, умови його емісії та та ринкову вартість.

Питання для самоконтролю

1. Визначення та класифікація видів інвестиційної діяльності.
2. Завдання й джерела аналізу інвестиційної діяльності.
3. Аналіз обсягу і структури інвестиційних вкладень підприємства.
4. Методи порівняльного аналізу альтернативних інвестиційних проектів.
5. Аналіз рентабельності інвестиційних проектів.
6. Аналіз періоду окупності інвестицій.
7. Методи оцінки інвестицій в умовах невизначеності та інфляції.
8. Аналіз фінансових інвестицій у системі прийняття управлінських рішень. Види ризиків. Оцінка ризику.
9. Аналіз ефективності управління портфелем фінансових інвестицій.
10. Вибір оптимальних рішень в умовах ринкового ризику та інфляційних процесів.
11. Зміст виробничого (оперативного), фінансового, виробничо-фінансового левериджу.

Тестові завдання

1. Про підвищення ефективності використання майнових ресурсів підприємства свідчить:

а) зростання чистого доходу випереджає зростання величини активів;

б) зростання величини активів випереджає зростання чистого доходу;

в) зростання величини активів випереджає зростання чистого фінансового результату (прибутку);

г) правильні відповіді б і в.

2. Темп зростання величини активів – 106 %, чистого доходу – 109, чистого фінансового результату (прибутку) – 114 %. Чи дотримується «золоте правило економіки підприємства»:
а) дотримується повністю;
б) дотримується частково;
в) не дотримується;
г) визначити неможливо.

3. Про скорочення комерційного кредиту, який надає підприємство контрагентам, свідчить:
а) зменшення коефіцієнта обертання поточної дебіторської заборгованості;
б) зменшення коефіцієнта обертання поточної кредиторської заборгованості;
в) збільшення коефіцієнта обертання поточної кредиторської заборгованості;
г) збільшення коефіцієнта обертання поточної дебіторської заборгованості.

4. Відношенням тривалості періоду, що аналізується, до коефіцієнта обертання відповідних видів активів і пасивів визначається:
а) тривалість одного обороту активів і пасивів;
б) тривалість операційного циклу;
в) тривалість фінансового циклу.

5. Тривалість фінансового циклу – це:
а) сума тривалості операційного циклу і тривалості одного обороту поточної кредиторської заборгованості;
б) різниця тривалості одного обороту запасів і тривалості одного обороту поточної кредиторської заборгованості;
в) різниця тривалості операційного циклу і тривалості одного обороту поточної кредиторської заборгованості.

6. Відношенням різниці між чистим фінансовим результатом (прибутком) і дивідендами до середньорічної вартості власного капіталу визначається коефіцієнт:
а) обертання активів;
б) обертання власного капіталу;
в) стійкості економічного зростання;
г) автономії.

7. Що таке реінвестований прибуток:
а) сума чистого фінансового результату (прибутку) і дивідендів;
б) чистий фінансовий результат (прибуток);
в) різниця чистого фінансового результату (прибутку) і дивідендів.

8. Коефіцієнт стійкості економічного зростання можна підвищити за рахунок зниження:
а) частки виплачених дивідендів;
б) рентабельності продажу;
в) ресурсовіддачі;
г) частки позикового капіталу в джерелах формування капіталу.

9. Юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів, – це:
а) кредитори;
б) інвестори;
в) дебітори;
г) власники.

10.Рентабельність капіталу власників підприємства визначається як відношення:
а) дивідендів до середньорічної вартості власного капіталу, виражене у відсотках;
б) чистого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу, виражене у відсотках;
в) реінвестованого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу, виражене у відсотках;
г) виручки, в доларах США.

Ситуаційні завдання

Завдання 1

Інвестор, бажаючи одержати через три роки суму 13310 грн., вирішив укласти гроші в банк під 45% річних. Якою повинна бути сума початкового капіталу?

Завдання 2

Підприємство вирішує питання щодо інвестування 18000 грн. у проект, реалізація якого передбачає одержання за рік таких сум прибутку: за перший рік – 10000 грн., за другий рік – 8000 грн., за третій – 8000грн. Середні ставки на ринку капіталу складають 30%. Чи варто вкладати кошти в цей проект?

Завдання 3

Проаналізуйте динаміку інвестиційної діяльності підприємства. Схарактеризуйте структуру інвестицій та оцініть вплив різних видів інвестицій на економічні показники підприємства.

Вид інвестиційної діяльності	Минулий рік		Звітний рік		Відхилення	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	%
1. Нове будівництво	106		140			
2. Розширення	—		—			
3. Реконструкція	26		32			
4. Технічне переозброєння	318		444			
5. Підтримка діючого виробництва	13		24			
6. Інші	—		—			
Усього	463	100	640	100		

Завдання 4

Підприємство розглядає можливість інвестування капіталу в проект, що за 4 роки генерує такі грошові потоки (в тис. грн.): 1-й рік – 200, 2-й рік – 220, 3-й рік – 260, 4-й рік – 400. Орієнтуючись на середньо ринкову ставку доходності, підприємство хоче мати щорічно 40% на вкладений капітал. Сума початкової інвестиції – 450 тис.грн. Треба вирішити питання про вкладання грошей у такий проект.

Завдання 5.

Проаналізуйте структуру джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємства, оцінивши переваги та вади кожного джерела.

Джерела інвестицій	Минулий період		Звітний період		Відхилення
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	
І. Внутрішні, всього	398		356		
У тому числі:					
1) прибуток	398		168		
2) амортизація			135		
3) інші			53		
ІІ. Зовнішні, всього	65		284		
У тому числі:					
1) кредити на капітальні вкладення	65		284		
2) акції	—		—		
3) кошти з бюджету			—		
4) інші	—				
Усього	463	100	640	100	

Завдання 6

Обґрунтуйте доцільність придбання того, чи іншого проекту. Обсяг інвестиційних можливостей компанії обмежений 60000 грошових одиниць. Є можливість вибору з таких п'яти проектів:

Проект	IC	IRR	NPV
А	25 000	15,3%	2 435
Б	10 000	18,7%	1642
В	15 000	22,5 %	3 019
Г	50 000	14,6 %	2916
Д	35 000	17,4%	4477

Ціна капіталу, що очікується, 11%. Сформуйте оптимальний портфель за критеріями: а) NPV, б) IRR, в) PL.

Завдання 7

Проаналізуйте динаміку та співвідношення між завершеним і незавершеним капітальним будівництвом. Оцініть вплив різних напрямків використання коштів на економічні показники підприємства.

Показник	Минулий рік		Звітний період	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %
Завершене капітальне будівництво	306		82	
Незавершені роботи, придбання основних засобів і розрахунки – усього	312		336	
У тому числі:				
неперекрите фінансуванням закінчене будівництво	—			
незавершене будівництво	280		291	
обладнання і матеріали	22		27	
Інші	10		18	
Усього	618		418	

Розділ 3. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ І БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Тема 3.1 Аналіз діяльності фінансово-кредитних установ
План

1. Аналіз прибутку, рентабельності та показників ліквідності фінансово-кредитних установ.
2. Показники оцінки ефективності діяльності банку.
3. Алгоритм розрахунку і економічний зміст показників, що характеризують фінансову стійкість.
4. Аналіз ділової активності, фінансової стійкості та рейтингової оцінки установ.

Ключові слова та поняття: фінансово-кредитні установи, аналіз бюджетної установи, діяльність суб'єктів підприємництва малого бізнесу, банківська установа, прибуток, кошторисне фінансування

1. Аналіз прибутку, рентабельності та показників ліквідності фінансово-кредитних установ

Аналіз банківської діяльності представляє собою систему спеціальних знань, пов'язаних з дослідженням тенденцій всебічного розвитку, науковим обґрунтуванням планів і управлінських рішень, контролем за їх виконанням, оцінкою досягнутих результатів, а також пошукам, вимірам та обґрунтування резервів підвищення ефективності фінансових показників діяльності банку.

Обумовленість економічних явищ і процесів причинним зв'язком потребує від аналізу вивчення факторів, що викликають зміни тих чи інших показників. Виявлення і вимірювання взаємозв'язку між показниками, що аналізуються, забезпечує комплексне, органічно взаємозв'язане дослідження роботи банку.

Предмет аналізу банківської діяльності – причинно-наслідкові зв'язки економічних явищ і процесів, які прямо або непрямо впливають на діяльність банку.

Чистий процентний дохід банку	=	Процентні доходи банку	-	Процентні витрати банку
Чистий комісійний дохід банку	=	Комісійні доходи банку	-	Комісійні витрати банку

Прибуток банку являє собою перевищення доходів над витратами.
Розрізняють:

- ***прибуток до оподаткування (або валовий прибуток)*** – різниця

між сумами доходів та витрат банківської установи до виплати нею обов'язкових та інших платежів до бюджету;

- ***прибуток після оподаткування (або чистий прибуток)*** – сума прибутку до оподаткування мінус сума обов'язкових та інших платежів до бюджету. У світовій практиці вважається, якщо сума чистого доходу до оподаткування становить не менш 2,0 % від суми капіталу, то банк працює ефективно.

Розмір прибутку комерційного банку залежить від зміни факторів, що наведені на рис. 3.1.

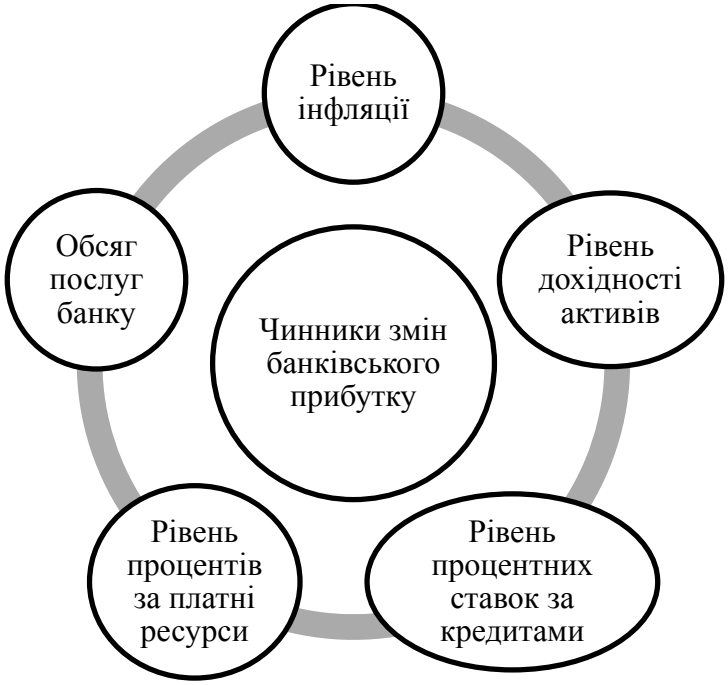

Рисунок 3.1 – Основні чинники банківського доходу

Чистий торговельний прибуток – прибуток (збиток) від здійснення відповідних операцій з цінними паперами, іноземною валютою тощо.

Інший прибуток	=	Інші операційні банківські і небанківські доходи	-	Інші операційні банківські і небанківські витрати

Визначення загального обсягу прибутку до оподаткування здійснюється за даними звіту про фінансові результати. Для обчислення абсолютного розміру прибутку використовується інформація про доходи і витрати банку, яка дає змогу визначити прибуток у цілому та за його складовими. Для розрахунку використовується формула 3.1.

$$П = (Д_1 - В_1) + (Д_2 - В_2) + (Д_3 - В_3) + [(Д_4 + Д_5) - (В_4 + В_5 + В_6 + В_7 + В_8)] \quad 3.1$$

де, П – прибуток банку до оподаткування;

$Д_1$ - процентний доход;

$Д_2$ - комісійний доход;

$Д_3$ - доход від торговельних операцій;

$Д_4$ - інший доход;

$Д_5$ - непередбачений доход;

$В_1$ - процентні витрати;

$В_2$ - комісійні витрати;

$В_3$ - витрати на здійснення торговельних операцій;

$В_4$ - загально адміністративні витрати;

$В_5$ - витрати на персонал;

$В_6$ - витрати на безнадійні та сумнівні борги;

$В_7$ - інші витрати;

$В_8$ - непередбачені витрати.

Виходячи з наведеного рівняння, яке характеризує утворення прибутку банку, можна визначити прибуток за його складовими:

$$П_1 = Д_1 - В_1, \quad 3.2$$

де $П_1$ - чистий процентний доход.

$$П_2 = Д_2 - В_2, \quad 3.3$$

де $П_2$ - чистий комісійний доход.

$$П_3 = Д_3 - В_3, \quad 3.4$$

де $П_3$ - чистий торговельний доход.

$$П_4 = (Д_4 + Д_5) - (В_4 + В_5 + В_6 + В_7 + В_8), \quad 3.5$$

де $П_4$ - інший прибуток.

Факторний аналіз прибутку

Фактори, під впливом яких формується прибуток, не обмежуються доходами і витратами. Дуже важливими факторами, що обумовлюють суму прибутку до оподаткування, є:

- обсяг капіталу банку;
- рівень ефективності використання активів банку;
- мультиплікативний ефект капіталу;
- рентабельність доходу.

Залежність прибутку від названих факторів характеризується чотирифакторною мультиплікативною моделлю:

$$П = К \cdot d_A \cdot M_K \cdot R_L \quad 3.6$$

Факторний аналіз прибутку на основі даної моделі здійснюється за допомогою модифікованого методу ланцюгових підстановок і складається з таких елементів:

1. Визначення абсолютної зміни прибутку до оподаткування в звітному періоді (ΔП):

$$\Delta П = П_1 - П_0 , \qquad 3.7$$

де $П_1$, $П_0$ – відповідно прибуток звітного і базисного періодів, грн.

2. *Побудова факторної моделі:*

$$П = К \cdot d_А \cdot М_К \cdot R_Д \qquad 3.8$$

та перевірка її адекватності:

$$П = К \cdot \frac{Д}{А} \cdot \frac{А}{К} \cdot \frac{П}{Д}. \qquad 3.9$$

3. Оцінка кількісного впливу факторів на результат:

$$\begin{aligned} \Delta П_{(К)} &= \Delta К \cdot d_{А0} \cdot М_{К0} \cdot R_{Д0} \\ \Delta П_{(d_а)} &= К_1 \cdot \Delta d_А \cdot М_{К0} \cdot R_{Д0} \\ \Delta П_{(М_к)} &= К_1 \cdot d_{А1} \cdot \Delta М_К \cdot R_{Д0} \\ \Delta П_{(R_Д)} &= К_1 \cdot d_{А1} \cdot М_{К1} \cdot \Delta R_Д , \end{aligned} \qquad 3.10$$

де $\Delta П_{(К)}$, $\Delta П_{(М_К)}$, $\Delta П_{(d_А)}$, $\Delta П_{(R_Д)}$ - абсолютна зміна балансового прибутку внаслідок зміни відповідних факторів: капіталу, мультиплікатора капіталу, доходності активів, рентабельності доходу, грн.;

$\Delta К$, $\Delta d_А$, $\Delta М_К$, $\Delta R_Д$ – абсолютна зміна в звітному періоді відповідно: власного капіталу, доходності активів, мультиплікатора капіталу, рентабельності доходу;

$К_1$ – залишки капіталу банку, на кінець звітного періоду;

$d_{А0}$, $d_{А1}$ – дохідність активів, відповідно, в базисному та звітному періоді;

$М_{К0}$, $М_{К1}$ – мультиплікатор капіталу, відповідно, в базисному і звітному періоді;

$R_{Д0}$ – рентабельність доходу а базисному періоді.

2. Показники оцінки ефективності діяльності банку

Прибутковість банку залежить, насамперед, від оптимальної структури його балансу (активи і пасиви) та від цілеспрямованої роботи банківського персоналу. Важливими умовами забезпечення прибутковості банку є оптимізація структури доходів і витрат, визначення мінімально допустимої процентної маржі, виявлення тенденцій дохідності кредитних операцій, планування мінімальної дохідної маржі для прогнозування орієнтованого рівня процентів за активними та пасивними операціями. Дохідність банківської діяльності залежить також від підтримки ліквідності, управління банківським ризиком та його мінімізації. Аналіз показників прибутковості банку здійснюють порівняно з планом і в динаміці.

Таблиця 3.1.

Основні показники ефективності діяльності банку

№ з/п	Показники	Формула	Умовні позначення
1	2	3	4
1.	Норма прибутку на капітал	$R_K = \frac{ЧП}{K} \cdot 100\%$	*ЧП* – чистий прибуток; *К* – капітал банку, використаний у відповідному періоді.
2.	Рентабельність активів	$R_A = \frac{ЧП}{A} \cdot 100\%$	*А* – загальні активи банку.
3.	Чистий спред	$ЧС = \frac{Д_1}{A_{процент}} \cdot 100\% - - \frac{B_1}{ПД} \cdot 100\%$	$Д_1$ – рівень процентних доходів; B_1 – рівень процентних витрат; $A_{процент}$ – залишки виданих позик; *ПД* – депозити, залучені на платній основі.
4.	Чиста процентна маржа	$ЧМП = \frac{П_1}{A} \cdot 100\%$ або $ЧМП = \frac{(Д_1 - B_1)}{A} \cdot 100\%$	$Д_1$ – процентний дохід; B_1 – процентні витрати.
5.	Рентабельність праці	$R_n = \frac{ЧП}{П} \cdot 100\%$	*П* – середньорічна чисельність процентів.
6.	Рентабельність витрат на персонал	$R_{B5} = \frac{ЧП}{B5} \cdot 100\%$	*B5* – витрати на персонал.

3. Алгоритм розрахунку і економічний зміст показників, що характеризують фінансову стійкість

Фінансова стійкість банку – це головна умова його існування та активної діяльності. Вона формується під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів і оцінюється за допомогою як окремих показників, так і зведених комплексних показників, які лежать в основі рейтингових оцінок діяльності банків.

Фінансова стійкість банку залежить від багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів. *До зовнішніх факторів, які впливають на фінансову стабільність як окремого банку, так і банківської системи в цілому, відносять:*

- стійкість національної валюти;
- упорядкованість державних фінансів, поєднана з відсутнім або невеликим бюджетним дефіцитом;
- низький рівень інфляції;
- довіра громадян до кредитно-фінансової системи країни;
- незначні обсяги відпливу капіталу за кордон;
- сприятливий інвестиційний клімат за наявності джерел для довгострокового кредитування.

До внутрішніх факторів, які впливають на стабільність банку, належать якість менеджменту, пов'язана з грамотним розподілом праці, правильною

кредитною та дисконтною політикою банку, стратегією банку, ефективним банківським маркетингом, дотриманням існуючих економічних нормативів, установлених НБУ та чинного законодавства, професійними якостями керівництва банку тощо.

Більшість показників фінансової стійкості банку базується на визначенні достатності капіталу для покриття банківських ризиків та на оцінці структури капіталу, яка визначає якісний склад балансового капіталу.

Таблиці 3.2.

Основні показники фінансової стійкості банку

№ з/п	Найменування показника	Алгоритм розрахунку за балансом	Економічний зміст показника визначає
1.	Коефіцієнт надійності	$К_{н} = \left(\frac{К}{З_{К}} \right)$	Співвідношення власного капіталу *(К)* до залучених коштів *($З_{к}$)*. Рівень залежності банку від залучених коштів.
2.	Коефіцієнт фінансового важеля	$К_{фв} = \left(\frac{З}{К} \right)$	Співвідношення зобов'язань банку *(З)* і капіталу *(К)*. Розкриває здатність банку залучати кошти на фінансовому ринку .
3.	Коефіцієнт участі власного капіталу у формування активів – достатність капіталу	$К_{ук} = \left(\frac{К}{А_{ЗАГ}} \right)$	Розкриває достатність сформованого власного капіталу *(К)* в активізації і покритті різних ризиків.
4.	Коефіцієнт захищеності власного капіталу	$К_{ЗК} = \left(\frac{А_{к}}{К} \right)$	Співвідношення капіталізованих активів *($А_{к}$)* і власного капіталу *(К)*. Показує, яку частину капіталу розміщено в нерухомість (майно).
5.	Коефіцієнт захищеності доходних активів	$К_{ЗДА} = \left(\frac{К - НА_{Д} - З_{Б}}{А_{Д}} \right)$ де $НА_{Д}$ – недоходні активи; $А_{Д}$ – доходні активи; $З_{Б}$ – збитки.	Сигналізує про захист доходних активів (що чутливі до зміни процентних ставок) мобільним власним капіталом.
6.	Коефіцієнт мультиплікатора капіталу	$К_{МК} = \left(\frac{А}{К_{а}} \right)$	Ступінь покриття активів (А) (акціонерним) капіталом (Ка).

4. Аналіз ділової активності, фінансової стійкості та рейтингової оцінки установ

Ділова активність банку характеризується його спроможністю залучати кошти й ефективністю та раціональністю їх розміщення.

Ділова активність банку може бути визначена як за допомогою аналізу

окремих показників, так і через оцінювання відповідних співвідношень між окремими статтями активів, пасивів та кількісним узгодженням змін в активах та пасивах. Показники ділової активності дають змогу інтерпретувати стан і використання банком економічного потенціалу, тобто наявних і прихованих можливостей, і вагомість взятих на себе ризиків господарювання, основні з них представлено у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3.

Основні показники фінансової активності банку

№ з/п	Найменування показника	Алгоритм розрахунку за балансом	Економічний зміст показника визначає
а) в частині коштів			
1.	Коефіцієнт активності залучення позикових і залучених коштів	$К_{зк} = \left(\frac{ЗК}{П_{ЗАГ}} \right)$	Питома вага залучених коштів *(ЗК)* у загальних пасивах.
2.	Коефіцієнт активності залучення міжбанківських кредитів	$К_{ЗМБК} = \left(\frac{МБК}{П_{ЗАГ}} \right)$	Питома вага одержаних міжбанківських кредитів *(МБК)* у загальних пасивах *($П_{заг}$).*
3.	Коефіцієнт активності залучення строкових позик	$К_{зсд} = \left(\frac{Д_{СТР}}{П_{ЗАГ}} \right)$	Питома вага строкових депозитів *($Д_{стр}$)* у загальних пасивах *($П_{заг}$).*
4.	Коефіцієнт активності використання залучених коштів в доходні активи	$К_{здa} = \left(\frac{Д_а}{З_к} \right)$	Співвідношення доходних активів *($Д_а$)* і залучених коштів *($З_к$).*
5.	Коефіцієнт активності використання залучених коштів у кредитний портфель	$К_{зкр} = \left(\frac{КР}{З_к} \right)$	Питома вага кредитного портфеля *(КР)* по відношенню до залучених коштів *($З_к$).*
6.	Коефіцієнт активності використання строкових депозитів у кредитний портфель	$К_{ДСКР} = \left(\frac{КР}{Д_с} \right)$	Співвідношення кредитного портфелю *(КР)* і депозитів строкових *($Д_с$).*
б) в частині активів			
1.	Коефіцієнт доходних активів	$К_{да} = \left(\frac{А_д}{А_з} \right)$	Питома вага доходних активів *($А_д$)* у загальних активах *($А_з$).*
2.	Коефіцієнт кредитної активності інвестицій у кредитний портфель	$К_{кра} = \left(\frac{КР}{А_з} \right)$	Питома вага кредитного портфеля *(КР)* в загальних активах *($А_з$).*

3.	Коефіцієнт загальної інвестиції активності в цінні папери і пайову участь	$К_{ia} = \left(\frac{ЦПП}{А_з} \right)$	Питома вага портфелю цінних паперів і паїв *(ЦПП)* у загальних активах *($А_з$)*.
4.	Коефіцієнт інвестицій в доходних активах	$К_{іда} = \left(\frac{ЦПП}{А_д} \right)$	Питома вага інвестицій *(ЦПП)* в доходних активах *($А_д$)*.
5.	Коефіцієнт проблемних кредитів	$К_{пкр} = \left(\frac{КР_{пб}}{КР} \right)$	Питома вага проблемних (прострочених і безнадійних) кредитів *($КР_{пб}$)* до кредитного портфелю в цілому *(КР)*.

Під ***ліквідністю банку*** розуміють його здатність швидко перетворювати свої активи в грошові кошти з мінімальною втратою їх вартості з метою своєчасного виконання своїх зобов'язань. Причиною надзвичайної важливості підтримання належної ліквідності комерційного банку є сама специфіка його діяльності: він оперує великою масою чужих грошей, які в будь-який момент можуть бути вилучені їх власниками.

Ліквідність банку *визначається* збалансованістю між строками і сумами погашення активів та строками і сумами виконання зобов'язань банку, а також строками та сумами інших джерел та напрямів використання коштів, зокрема таких, як видача кредитів та здійснення витрат.

Поняття «ліквідності» тісно пов'язане з поняттям «платоспроможності». Ліквідність банку лежить в основі його платоспроможності.

Платоспроможність – це спроможність банку в належні терміни, а також повною мірою відповідати за своїми зобов'язаннями. Однак вона залежить не тільки від ліквідності балансу, а й від інших факторів.

Результативним показником діяльності банку є ***величина одержаного прибутку***. Рівень окупності прибутком статутного і загального капіталу, активів (у тому числі дохідних), а також витрат банку характеризує їх рентабельність. Оскільки в сучасних умовах витрати часто зростають незалежно від рівня господарської фінансової діяльності банку, а під впливом погіршення загальної економічної ситуації в державі, то прибуток, який часто за масою невисокий, не може характеризувати рівень окупності. Тому рівень ефективності управління банком необхідно визначати поряд з віддачею прибутком ще і доходом.

Таблиці 3.4.

Показники, що характеризують ліквідність балансу банку

№ з/п	Найменування показника	Алгоритм розрахунку	Економічний зміст показника
1	*2*	*3*	*4*
Показники ліквідності			
1.	Коефіцієнт миттєвої ліквідності	$К_{мл} = \left(\frac{К_{кр} + К_{а}}{Д} \right)$	Показує можливість банку погашати живими грошима з коррахунків і каси зобов'язання по всіх депозитах *(Д)*.
2.	Коефіцієнт загальної ліквідності зобов'язань банку	$К_{зл} = \left(\frac{А_{ЗАГ}}{З_{ЗАГ}} \right)$	Характеризує максимальну можливість банку в погашенні зобов'язань *($З_{заг}$)* всіма активами *($А_{заг}$)*.
3.	Коефіцієнт співвідношення високоліквідних до робочих активів	$К_{свр} = \left(\frac{А_{ВЛ}}{А_{р}} \right)$	Характеризує питому вагу високоліквідних активів *($А_{вл}$,)* в робочих активах *($А_{р}$)*.
4.	Коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань	$К_{рл} = \left(\frac{А_{Д}}{З_{заг}} \right)$	Характеризує забезпечення доходними активами банку *($А_{д}$)* його загальних зобов'язань *($З_{заг}$)* і говорить про часткове погашення зобов'язань банку поверненнями доходних активів.
5.	Коефіцієнт ліквідного співвідношення виданих кредитів і залучених депозитів (для визначення незбалансованої ліквідності)	$К_{скзд} = \left(\frac{КР}{Д} \right)$	Розкриває наскільки видані кредити *(КР)*забезпечені всіма залученими депозитами *(Д)* (чи є незбалансована ліквідність).
6.	Коефіцієнт генеральної ліквідності зобов'язань	$К_{глз} = \left(\frac{А_{ВЛ} + А_{М}}{З_{заг}} \right)$	Розкриває здатність банку погашати зобов'язання *($З_{заг}$)* високоліквідними активами *($А_{вл}$)* та шляхом продажу майна *($А_{м}$)*.

Таблиця 3.5.

Основні показники рентабельності банку

№ з/п	Найменування показника	Алгоритм розрахунку	Економічний зміст показника
І. Рентабельність по доходу			
1.	Загальний рівень рентабельності	$К_{1} = \left(\frac{П_{б}}{Д_{з}} \right)$	Розмір балансового прибутку *($П_{б}$)* на 1 грн. доходу *($Д_{з}$)*.
3.	Чистий спред	$К_{4} = \frac{Проценти\ отримані\ Позики\ надані}{} - \frac{Проценти\ сплачені\ Підпроцентні\ депозити}{} x100$	Розкриває рівень доходності активів від процентних операцій.

4.	Інший операційний доход	$K_5 = \frac{Д_i}{A_з}$	Свідчить про рівень доходності активів *($A_з$)* від інших нетрадиційних послуг і інших доходів *($Д_i$).*
5.	«Мертва точка» прибутковості банку	$K_6 = \frac{B_н - Д_н}{A_з - A_н}$	Показує мінімальну доходну маржу для покриття всіх витрат. Після банк починає заробляти прибуток.
6.	Продуктивність праці, в гри.	$K_7 = \frac{Д_з}{СП}$	Рівень доходу *($Д_з$)* на 1 середньорічного працівника *(СП).*
II. Рентабельність по чистому прибутку			
7.	Рентабельність активів, у %	$K_8 = \frac{Чп}{\overline{A_{заг}}}$	Рівень окупності чистим прибутком *(ЧП)* середньорічних активів $\left(\overline{A_{заг}}\right)$.
8.	Рентабельність доходних активів	$K_9 = \frac{ЧП}{\overline{A_д}}$	Рівень окупності чистим прибутком *(ЧП)* середньорічних доходних активів в цілому $\left(\overline{A_д}\right)$.
9.	Рентабельність загального капіталу	$K_{10} = \frac{ЧП}{\overline{K_{заг}}}$	Рівень окупності чистим прибутком *(ЧП)* середньорічного загального капіталу $\left(\overline{K_{заг}}\right)$.
10.	Рентабельність доходних активів	$K_9 = \frac{ЧП}{\overline{A_д}}$	Рівень окупності чистим прибутком *(ЧП)* середньорічних доходних активів в цілому $\left(\overline{A_д}\right)$.
11.	Рентабельність загального капіталу	$K_{10} = \frac{ЧП}{\overline{K_{заг}}}$	Рівень окупності чистим прибутком *(ЧП)* середньорічного загального капіталу $\left(\overline{K_{заг}}\right)$.
12.	Рентабельність статутного капіталу (акціонерного капіталу)	$K_{11} = \frac{ЧП}{\overline{K_a}}$	Рівень окупності чистим прибутком *(ЧП)* середньорічного акціонерного капіталу $\overline{K_a}$.
13.	Рентабельність діяльності по витратах	$K_{12} = \frac{ЧП}{B_з}$	Рівень окупності чистим прибутком *(ЧП)* всіх витрат банку *($B_з$).*
14.	Продуктивність праці середньорічного працівника	$K_{13} = \frac{ЧП}{СП}$	Рівень чистого прибутку *(ЧП)* на одного середньорічного працівника *(СП).*

Отже, основні показники діяльності фінансово-кредитної установи дають можливість дати обґрунтовану оцінку - наскільки ефективно працює банк, чи оптимально він використовує залучені ресурси та якісно і в повній мірі виконує свої зобов’язання, а також забезпечує надійні умови накопичення капіталу і виконання своєї стратегії розвитку.

Питання для самоконтролю

1. Предмет, зміст і завдання аналізу фінансово-господарської діяльності бюджетних установ.
2. Методологія аналізу бюджетних установ.
3. Загальний аналіз результативності діяльності та ресурсного забезпечення бюджетних установ.
4. Аналіз забезпеченості бюджетних установ трудовими ресурсами та ефективність їх використання.
5. Предмет, зміст і завдання аналізу фінансово-господарської діяльності
6. Аналіз забезпеченості бюджетних установ основними і матеріальними ресурсами та ефективність їх використання.
7. Аналіз виконання загального фонду кошторису бюджетними установами.
8. Аналіз спеціального фонду бюджетної установи.
9. Аналіз фінансового стану бюджетної установи.

Тестові завдання

1. Факторами, що зумовлюють потребу суб'єктів господарювання в додатковому фінансуванні, є:
а) заборгованість за виплатою заробітної плати;
б) сезонність виробництва;
в) коливання попиту і пропозиції на продукцію;
г) стан технічного забезпечення виробництва.

2. За об'єктом кредитування кредити класифікуються:
а) у поточну діяльність;
в) на довгострокові;
б) на консорціумні кредити;
г) в інвестиційну діяльність.

3. До незабезпечених кредитів належать:
а) довгострокові;
в) бланкові;
б) нестандартні;
г) дисконтні.

4. За способом сплати відсотків кредити бувають:
а) бланкові;
в) комісійні;
б) дисконтні;
г) гарантійні.

5. До основних цілей кредитної політики банку відносять:
а) забезпечення зваженого використання кредитних ресурсів;
б) вимоги до оформлення кредитної документації;
в) вимоги до забезпечення кредитів, гарантій і поручництв;
г) виконання всіх нормативних показників, встановлених НБУ.

6. Предметом застави не може бути:
а) держмайно;
б) майнові права;
в) земля;
г) цінні папери.

7. На рівень відсоткової ставки за кредитом не впливає:
а) облікова ставка НБУ;
в) ставки конкурентів;
б) рівень кредитного ризику;
г) валютний курс.

8. Основною метою факторингу є одержання коштів:
а) продавцем в термін визначений угодою;
б) покупцем в термін визначений угодою;
в) банком в термін визначений угодою;
г) немає правильної відповіді.

9. Сигналами виникнення проблемного кредиту є:
а) ігнорування запитів банку до позичальника;
б) зменшення дебіторської заборгованості;
в) погіршення фінансового стану позичальника;
г) зменшення оборотності кредиторської заборгованості.

10. До сигналів погіршення фінансового стану позичальника відносяться:
а) збільшення дебіторської заборгованості;
б) зменшення дебіторської заборгованості;
в) зменшення залишків на поточних рахунках позичальника;
г) зменшення оборотності кредиторської заборгованості.

Ситуаційні завдання

Завдання 1

Банк «Лекс» 2 квітня поточного року надав кредит підприємству Х у розмірі 150 тис. грн. під 30 % річних на термін три місяці. Визначте суму заборгованості підприємства Х перед банком на кінець строку, якщо нараховуються прості відсотки, а метод розрахунку кількості днів - факт/факт. (за «англійським» методом).

Завдання 2

Споживчий кредит на суму 30 тис. грн. надано терміном на 6 місяців за наступними умовами:

- процентна ставка 17% річних;
- лредитне супроводження та страхування фінансових ризиків: – 0,96%;
- комісійних від початкової суми кредиту щомісячно;
- 3% разової комісії за весь період користування кредитом;
- 5 грн. за оформлення кредитної справи;
- 10 грн. за касове обслуговування.

Погашення кредиту повинно здійснюватись рівними строковими внесками щомісячно. Визначити розмір щомісячних внесків та побудувати графік погашення боргу. Вказати, яка буде вартість кредиту за ефективною ставкою простих процентів.

Завдання 3

Визначити, за якою відсотковою ставкою буде видано кредит на 2 роки підприємству А з врахуванням «мертвої точки», якщо його попередньо класифікували, присвоївши категорію «під контролем». Відомо, що загальний обсяг депозитної бази банку становить 850 тис. грн. Середня вартість депозитної бази 12,5 %. Норматив обов'язкового резервування залучених ресурсів 0,28. Середній термін, на який залучаються депозити банком = 2 роки. Чи зміниться розмір кредитної ставки , якщо банківська маржа = 2%, а індекс інфляції становить на момент видачі кредиту 0,6.

Завдання 4

В кредитній заявці магазин товарів мобільного зв'язку «Ехолот» звертається до банку для отримання кредит на придбання продукції. Сума кредиту Р становить 300 тис грн. норматив адекватності капіталу Н2 на момент розгляду кредитної заяви = 14%. Планова рентабельність капіталу банку (ROE)= 18 %. Середні витрати по банку на ведення справи 11 000 грн. Середня ризикованість кредитного портфеля 9 %.

Визначити:

1. Суму необхідного вільного капіталу банку для надання такого кредиту
2. Необхідний обсяг прибутку, який повинна забезпечити (принести) видача кредиту;
3. Середню величину можливих втрат, з врахуванням ризиковості кредитного портфеля;
4. Загальні витрати;
5. Величину функціонуючого кредиту;
6. Ставку відсотка за кредит.

Завдання 5

Структура кредитного портфеля банку «Alex» на поточну дату така (тис. грн.): – стандартні – 2000; – під контролем – 2500; – субстандартні – 1000; 46 – сумнівні – 500; – безнадійні –100.

Забезпеченням за видані кредити є нерухоме майно та кошти на депозиті, що обліковується на позабалансових рахунках (тис. грн): – за стандартними кредитами (нерухоме майно) – 1200; – за кредитами під контролем (депозити) – 2300; – за субстандартними кредитами (нерухоме майно) – 300.

Необхідно визначити: розмір чистого кредитного ризику за кожною групою кредитів; розмір страхового резерву за кожною групою кредитів; загальну суму страхового резерву.

Завдання 6

За даними балансу банку «Фенікс» відомі такі показники: – загальні активи банку – 1200000 тис. грн.; – зобов'язання банку – 900000 тис. грн.; – фактична заборгованість за всіма великими кредитами – 850000 тис. грн.; – сукупна заборгованість за позиками наданими одному позичальнику (юридичній особі) – 50000 тис. грн.; – сума врахованих векселів цього позичальника – 4000 тис. грн.; – позабалансові зобов'язання за всіма великими кредитами – 150000 тис. грн.

Визначити максимальний розмір кредитного ризику на одного позичальника та розрахувати норматив великих кредитних ризиків, якщо регулятивний капітал банку збігається з власним капіталом. Проаналізувати отримані результати.

Завдання 7

Визначити максимальний розмір кредитного ризику на одного позичальника за умови, що регулятивний капітал банку «Наші перспективи» станом на 1.01 поточного року склав 22000 тис. грн., сукупна заборгованість за позиками, міжбанківськими кредитами та врахованими векселями одного позичальника та сума позабалансових зобов'язань, виданих стосовно цього позичальника, дорівнює 4000 тис. грн.

Проаналізуйте дотримання банком нормативу максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента.

Завдання 8

Використовуючи GAP-аналіз та виходячи із нижченаведених даних, розрахуйте ризик зміни розміру капіталу банку, викликаний зміною ринкових процентних ставок. Чутливі до зміни процентних ставок активи – 900 тис. грн. Чутливі до зміни процентних ставок пасиви – 1000 тис. грн. Процентна ставка по активних операціях – 15 %. Процентна ставка по пасивних операціях – 10 %. За аналізований період процентна ставка зросла на 5 пунктів

Тема 3.2 Аналіз діяльності бюджетних установ

План

1. *Предмет, зміст і завдання аналізу фінансово-господарської діяльності бюджетних установ.*
2. *Аналіз виконання кошторису та балансу бюджетної установи.*
3. *Аналіз результатів діяльності бюджетної установи.*
4. *Коефіцієнтний аналіз діяльності бюджетної установи.*

1. Предмет , зміст аналізу фінансово-господарської діяльності бюджетних установ

Аналіз **–** це метод дослідження, суть якого полягає в розподілі об'єкта дослідження на складові частини. Фінансовий аналіз з'явився в XIX ст. як комерційна арифметика [52]. Основні питання комерційної арифметики, що вирішувалися на той час, актуальні й нині. Пізніше, із становленням ринку капіталу в країнах із ринковою економікою, комерційна арифметика трансформувалась у фінансовий менеджмент, складовою якого є фінансовий аналіз, що ґрунтується на даних фінансової звітності.

Відповідно до статті 2 Бюджетного кодексу України ***бюджетні установи*** – органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету. Бюджетні установи є неприбутковими. Для забезпечення діяльності установ і виконання покладених на них функцій складається кошторис доходів і витрат. Кошторис бюджетних установ є основним плановим документом. Кошторис складається з двох частин: загального і спеціального фондів. Загальний фонд кошторису включає надходження із загального фонду бюджету і розподіл витрат. Спеціальний фонд кошторису включає надходження зі спеціального фонду бюджету і розподіл витрат. Спеціальний і загальний фонди кошторису складаються з доходної і витратної частини.

Установи державного сектору економіки є ***первинною ланкою*** галузей невиробничої сфери, де щоденно відбуваються численні господарські операції, що вносять зміни до складу та розміщення господарських засобів і джерел їх утворення, використання яких потребує ретельного контролю.

Органи державного сектору **–** це суб'єкти господарювання, що використовують в своїй діяльності державне майно або щодо діяльності яких держава має право вирішального впливу. Залежно від функцій, які вони виконують, установи державного сектору поділяються на дві групи (рис. 3.2).

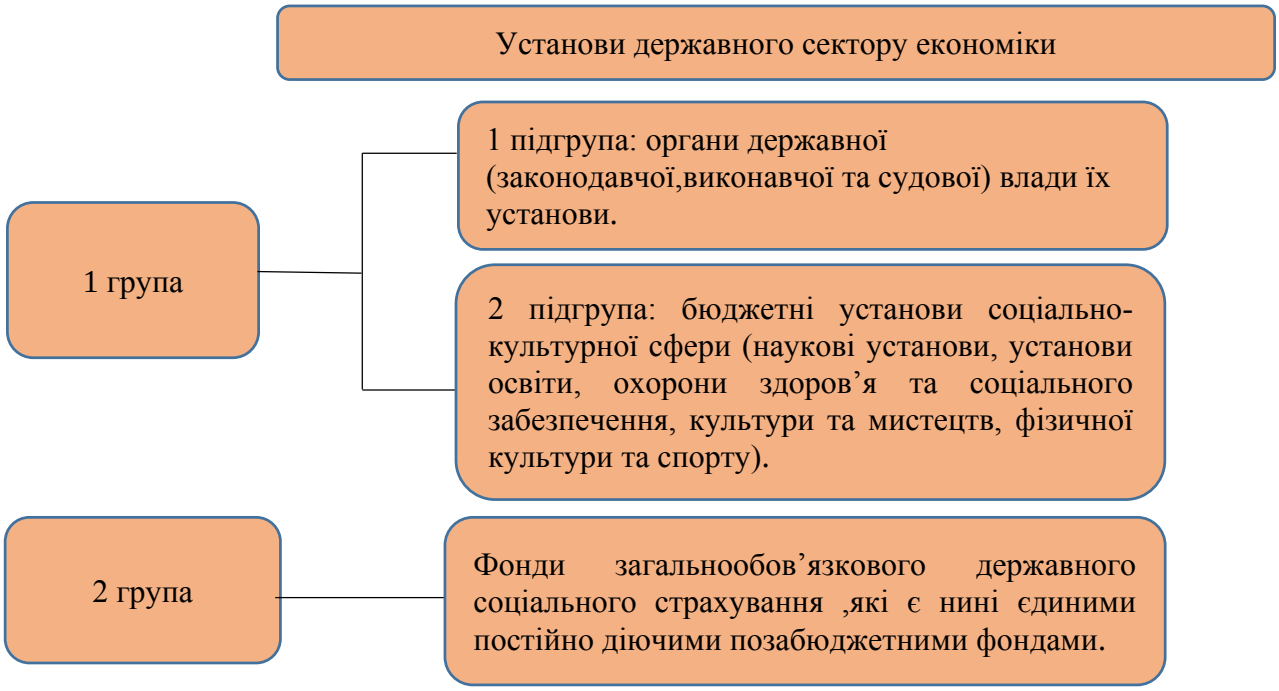

Рисунок 3.2 – Класифікація установ державного сектору

Фінансово-господарська діяльність бюджетних установ характеризується низкою особливостей, які впливають на методику й організацію господарської діяльності цих установ, а саме:

- функціонують на засадах державної чи комунальної форми власності;
- не можуть приватизуватися;
- належать до неприбуткових організацій і реєструються як такі;
- не можуть ставати банкрутами;
- не можуть самоліквідуватися;
- не можуть створювати орендні чи спільні підприємства.

Фінансовий стан установ державного сектору економіки – це комплексне поняття, що є результатом взаємодії всіх складових системи фінансових відносин вказаних установ. Поняття фінансового стану установи державного сектору економіки визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, які відображають надходження, наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів спеціального та загального фондів.

Оцінка фінансового стану – невід'ємна частина економічного аналізу діяльності підприємства, без якого неможливе раціональне ведення господарства будь-якого суб'єкта господарювання.

Щодо основних напрямків та методики здійснення фінансового аналізу, то, слід зазначити, що в сучасних економічних умовах відсутня єдина універсальна методика оцінки фінансового стану. Це пояснюється тим, що фінансовий аналіз може проводитись різними суб'єктами, які мають різноспрямовані цілі, що й відображається на напрямках та інструментах оцінки фінансового стану.

Аналіз діяльності установ державного сектору економіки – це процес з'ясування причинно-наслідкових зв'язків зміни та розвитку діяльності бюджетних установ. Він включає в себе аналіз виконання кошторису та аналіз фінансового стану установ державного сектору економіки. Крім того, необхідність проведення аналізу у установах державного сектору економіки зумовлена тим, що керівникам бюджетних установ потрібна аналітична інформація про діяльність суб'єктів господарювання для прийняття відповідних управлінських рішень.

Серед основних завдань, що стоять перед аналізом установ державного сектору економіки є повне і своєчасне відображення фінансово-господарських операцій з використання бюджетних коштів відповідно до їхнього цільового призначення та визначення впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на отримання та використання фінансових результатів бюджетних установ.

Основними завданнями фінансового аналізу діяльності установ державного сектору економіки є:

- дослідження фінансової стійкості установи;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу);
- забезпеченість установи власними оборотними коштами;
- об’єктивне оцінювання динаміки та стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стабільності установи;
- оцінювання становища суб’єкта господарювання на ринку та кількісне оцінювання його конкурентоспроможності;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів.

Вирішення цих завдань передбачає деталізацію доходів та витрат установ державного сектору економіки, вивчення та розрахунок основних показників їх господарської діяльності шляхом визначення бюджетної класифікації, визначення призначення та змісту доходів та видатків, через ознайомлення з формуванням кошторису бюджетних установ та дослідженням основних принципів та порядком їх фінансування.

Для аналізу діяльності бюджетної організації необхідно використовувати спеціальну методику, засновану на класичному аналізі фінансово-господарської діяльності з використанням моментів, що враховують особливості українських бюджетних організацій.

Проведення фінансового аналізу діяльності установ державного сектору економіки перш за все необхідно для досягнення таких цілей як:

- максимізація доходів;
- активізація структури капіталу та забезпечення його фінансової діяльності;
- побудова ефективного механізму управління установами державного сектору економіки;
- використання установами державного сектору економіки ринкових механізмів залучення фінансових ресурсів.

Аналіз діяльності бюджетних установ проводиться в декілька етапів, серед яких необхідно виділити:

- загальний аналіз діяльності бюджетних установ та визначення її особливостей;

- аналіз джерел фінансування бюджетних установ, визначення величини дефіциту або профіциту та факторів, що його викликали;

- характеристика та систематизація показників балансу, визначення структурних зрушень;

- аналіз результатів використання кошторису доходів та витрат бюджетних установ.

При здійсненні фінансового аналізу установ державного сектору економіки всі методичні прийоми відображають рух інформаційних потоків в системі управління ними (рис. 3.3).

Рисунок 3.3 – Теоретичні основи аналізу діяльності установ державного сектору

Під час проведення аналізу виконання кошторису установ за функціональною та економічною класифікацією видатків досліджується їх динаміка, склад та структура.

Здійснюється порівняння видатків за наступними напрямами:

- фактичні видатки з видатками, які затверджені кошторисом;
- касові видатки з видатками, які затверджені кошторисом;
- касові видатки з фактичними видатками.

Предметом при такому аналізі виступають фінансові ресурси установ державного сектору економіки, а також процес їх формування та використання.

Такий аналіз здійснюється аналітиками установи і базується на широкій інформаційній базі, включаючи й оперативні дані. Традиційна практика аналізу фінансового стану установ державного сектора економіки опрацювала певні прийоми й методи його здійснення.

Потрібно зазначити, що в економічній теорії та і практиці існує різна класифікація методів як економічного аналізу в цілому, так і фінансового аналізу зокрема.

На першому рівні класифікації виділяють формалізовані та неформалізовані методи аналізу.

Формалізовані методи фінансового аналізу це ті, основою яких є жорстко формалізовані аналітичні залежності. До таких методів відносять [40, 60]:

- метод ланцюгових підстановок;
- метод арифметичних різниць;
- балансовий метод;
- метод виокремлення ізольованого впливу факторів;
- метод відсоткових чисел;
- диференційний метод;
- логарифмічний метод;
- інтегральний метод;
- метод простих і складних відсотків;
- метод дисконтування.

До неформалізованих методів фінансового аналізу відносяться ті, які базуються на описі аналітичних процедур саме на рівні логіки, а не на жорстких аналітичних взаємозв'язках та залежностях. Серед таких методів можна виділити:

- метод експертних оцінок і сценаріїв;
- психологічні методи;
- морфологічні методи;
- порівняльні методи;
- методи побудови системи показників;
- методи побудови системи аналітичних таблиць.

Такі методи характеризуються певним суб'єктивізмом, оскільки в них велике значення мають інтуїція, досвід та знання аналітика.

Здійснення фінансового аналізу установ державного сектору економіки проводиться з допомогою різних моделей, які дають можливість структурувати

та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. Виділяють три основних типи моделей, що використовуються при проведенні фінансового аналізу установ, а саме: нормативні моделі, дескриптивні, а також моделі предикативні. ***Основними в проведенні оцінки фінансового стану установ є дескриптивні моделі, або моделі описового характеру, до яких відносяться:***

- побудова системи звітних балансів;
- подання фінансової звітності у різних аналітичних розрізах;
- вертикальний та горизонтальний аналіз звітності;
- система аналітичних коефіцієнтів;
- аналітичні записки до звітності.

Усі ці моделі базуються на даних бухгалтерської звітності.

Предикативні моделі **–** це моделі передбачувального, прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів установ, її майбутнього фінансового стану. Найпоширенішими з них є побудова прогностичних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу, моделі ситуативного аналізу.

Нормативні моделі **–** це моделі, які уможливлюють порівняння фактичних результатів діяльності установ з очікуваними, розрахованими на підставі нормативу. Дані моделі використовуються, як правило, в рамках внутрішнього фінансового аналізу. Їх суть полягає у встановленні нормативів на кожну статтю витрат стосовно технологічних процесів, а також в аналізі відхилень фактичних даних від нормативів. Аналіз значною мірою базується на застосуванні жорстко детермінованих факторних моделей.

Загальноприйнята система показників шляхом адаптування її до бюджетних організацій може використовуватися для аналізу. Аналіз фінансових коефіцієнтів та співвідношень надає нам змогу краще зрозуміти взаємозв’язок між звітністю. Крім того, деякі коефіцієнти можуть показати нам, чи ефективно бюджетна організація поєднує різні активи та пасиви і як це впливає на її дохід. Очевидно, що фінансові показники – це важливий інструмент сучасного стратегічного управління. Незважаючи на велику кількість фінансових співвідношень та коефіцієнтів, для бюджетної організації їх можна поділити на такі групи: показники майнового стану; показники ділової активності; показники фінансової стійкості; показники ліквідності платоспроможності.

Слід звернути увагу при формуванні системи показників на особливості звітності бюджетної організації.

Особливу увагу необхідно звернути на формування доходів бюджетної організації за загальним і спеціальним фондами.

Значення аналізу надходжень і використання коштів за загальним і спеціальним фондами визначається тим, що за його допомогою здійснюється контроль за правильністю їхнього утворення, а також вишукуються резерви по зміцненню матеріально-технічної бази установи і додаткових фінансових ресурсів.

До задач, що стоять перед фінансовим аналізом установ державного сектору економіки можна віднести:

- оцінка виконання кошторисних призначень;
- оцінка виконання плану за основними показниками кожного виду надходжень за спеціальним і загальним фондами;
- розрахунок впливу факторів на відхилення по основних результативних показниках;
- розробка заходів щодо усунення виявлених у результаті аналізу недоліків і заходів щодо вишукування джерел утворення й ефективного використання коштів за спеціальним і загальним фондами;
- контроль правильності утворення дохідної і видаткової частини кошторису, перевірка своєчасності і повноти нарахування і перерахування податків у державний бюджет.

Отже, для проведення фінансового аналізу установ, що фінансуються з державного бюджету потрібно застосувати послідовний процес в декілька етапів, а саме:

1. Вибір об’єкта, мети дослідження, постановка завдання і вибір методів проведення аналізу (об’єкт – бюджетна організація, ціль – аналіз фінансового стану бюджетної організації, постановка завдання – підвищення ефективності діяльності бюджетної організації).
2. Вибір переліку основних показників аналізу діяльності бюджетної організації.
3. Збір інформації й оцінка її вірогідності, відбір даних (інформаційним забезпеченням фінансового аналізу є дані фінансової звітності, планова інформація, дані статистичної звітності та нормативна інформація).
4. Безпосередній аналіз фінансово-господарської діяльності.
5. Пошук резервів щодо підвищення ефективності роботи бюджетної організації.
6. Визначення найбільш перспективних видів діяльності бюджетної організації на основі отриманих результатів.
7. Розробка заходів, що сприяють підвищенню ефективності роботи бюджетної організації і подальшого контролю за їх виконанням.

Підбиваючи підсумки можемо стверджувати, що завдяки фінансовому аналізу здійснюється кількісна та якісна характеристика тих змін і відхилень від планових показників, які відбуваються в установах, з'ясовуються їх причини, виявляються резерви та розробляються превентивні заходи з метою усунення виявлених негативних тенденцій на майбутнє.

Отже, ***фінансовий аналіз*** – це сукупність аналітичних процедур, що базуються на загальнодоступній інформації фінансового характеру.

Кожен етап запропонованого алгоритму дослідження фінансового стану бюджетної організації присутній як самостійний блок, що вимагає більш глибокої деталізації і пророблення. Результати, які отримані на окремих етапах, можуть бути економічно значимі як самі по собі, так і для використання в якості вихідних даних для подальшого аналізу.

2. Аналіз виконання кошторису та балансу бюджетної установи

Бюджетні установи, на відміну від усіх інших суб'єктів економіки, являють собою первинну ланку галузей, котрі відносяться насамперед до сфери надання соціальних послуг (послуг не невиробничого характеру). Однак разом із тим, через дані структури кожного дня здійснюється рух коштів, що забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів між різними верствами населення, з метою реалізації визначених для кожною з цих установ функцій.

Слід зазначити, що основним джерелом коштів бюджетних установ є державний та місцевий бюджети. ***Фінансування*** – це процес виділення коштів на видатки на основі кошторису. Саме тому варто детальніше розглянути сутність бюджетного фінансування.

У відповідності до статті 2 пункту 6 Бюджетного кодексу бюджетне асигнування – повноваження розпорядника бюджетних коштів, надане відповідно до бюджетного призначення, на взяття бюджетного зобов'язання та здійснення платежів, яке має кількісні, часові та цільові обмеження.

Згідно Порядку реєстрації та обліку бюджетних зобов'язань розпорядників бюджетних коштів та одержувачів бюджетних коштів в органах Державної казначейської служби України, затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 02.03.2012 року за № 309 (зі змінами і доповненнями) «***бюджетне фінансове зобов'язання*** – зобов'язання розпорядника бюджетних коштів (одержувача бюджетних коштів) сплатити кошти за будь-яке здійснене відповідно до бюджетного асигнування розміщення замовлення, укладення договору, придбання товару, послуги чи здійснення інших аналогічних операцій протягом бюджетного періоду, тобто – бюджетна кредиторська заборгованість та/або попередня оплата, яка передбачена законодавством».

За допомогою бюджетного фінансування створюються грошові відносини між державою та суб'єктами господарювання усіх форм власності, щодо управління коштами на підвищення рівня життя, задоволення суспільних потреб та реалізації інших державних заходів. Своєчасність і повнота фінансування значною мірою залежать від рівня наповненості бюджетних коштів. Бюджетні установи фінансуються з бюджету, що забезпечує їм необхідні асигнування.

Розподіл бюджету є повноваженням розпорядника бюджету відповідно до розподілу бюджету для виконання бюджетних зобов'язань та здійснення платежів з кількісними, часовими та цільовими обмеженнями.

Необхідно відзначити що перелік власних бюджетних доходів, чітко регламентований Бюджетним кодексом України. При розробці кошторису бюджетної установи на рік, обов'язково враховуються розрахунки видатків, в основу яких покладено показники надання певних видів платних послуг, у відповідності до їх обсягів та розмірів плати. Ці розрахунки служать основою для планування необхідного доходу за період на певний період, за кожним окремим джерелом, з урахуванням особливостей діяльності конкретної бюджетної установи, з розподілом доходів за кожен місяць. При розрахунку очікуваних доходів враховуються фактичні показники попереднього бюджетного періоду (року).

На даний час роль основної форми бюджетного фінансування надається кошторисному, оскільки саме з його використанням здійснюється переважна більшість видатків бюджетів, забезпечується функціонування виробничої та соціальної інфраструктур, оборони й управління.

Кошторис – основний плановий фінансовий документ, який визначає цільове направлення, обсяг, і щоквартальний розподіл коштів, які направляються із бюджету на утримання установ.

Вивчаючи поняття «*кошторисне фінансування*», значна більшість вітчизняних вчених визначають його з точки зору забезпечення витрат бюджетних установ за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. Проте даний підхід недостатньою мірою відображає сучасну практику функціонування зазначених закладів, оскільки, ринкові засади передбачають принципово інші, ніж раніше, підходи до організації фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ, що характеризується поєднанням бюджетного фінансування з розвитком послуг і виконанням робіт за договорами з підприємствами та організаціями на платній основі.

На сучасному етапі бюджетний заклад є суб'єктом господарювання, якому надається право мобілізовувати кошти шляхом надання платних послуг і здійснення іншої підприємницької діяльності, дозволеної діючим законодавством. Власні надходження, що надходять до бюджетної установи, включаються до спеціального фонду кошторису і використовуються на потреби за цільовим призначенням.

Основними джерелами позабюджетних коштів є кошти за надання платних (договірних) послуг та спонсорські кошти, такі кошти на протязі останніх років набувають широкого використання у вітчизняних бюджетних установах. Однією із форм фінансування соціальних проектів та цільових програм бюджетних установ може бути фандрайзинг, що представляє собою спеціально організований процес збору коштів на реалізацію проектів неприбуткових організацій.

Фінансування бюджетних установ на основі фандрайзингу здійснюється за допомогою наступних інструментів:

- гранту;
- безпроцентної поворотної фінансової допомоги (поворотного гранту);
- оплати послуг на договірній основі з приводу проведення семінарів;
- досліджень для неприбуткової організації фандрайзинговими компаніями.

Кошторисне фінансування передбачає виділення коштів з бюджету на основі кошторису за наступними принципами:

- плановість;
- цільовий характер виділення коштів;
- виділення коштів залежно від фактичних показників діяльності установи;
- підзвітність.

Значення принципу плановості полягає в тому, що фінансування здійснюється у межах асигнувань на підставі установленого плану, плановим документом котрого є кошторис. Проте відповідно до цього принципу слід розуміти, що бюджетне фінансування не може бути віднесене на заплановані заходи, оскільки принцип розподілу коштів залежно від фактичної ефективності установи означає, що фінансування бюджетної установи базується на оцінках, але не автоматично за планом, але з урахуванням реальних потреб установи. Це запобігає переоцінці планових платежів для отримання більшої суми фінансування.

Принцип цільового розподілу коштів означає, що виділені кошти (крім деяких винятків) можуть бути спрямовані лише на цілі, для яких ці кошти були передбачені в кошторисі. Також цільова природа дозволяє фінансовій організації контролювати раціональність та ефективність використання коштів.

Принцип підзвітності означає, що установи і організації, які фінансуються на основі кошторису, повинні подавати обов'язкову звітність фінансуючим організаціям про реальне використання отриманих бюджетних асигнувань.

Кошторисне фінансування має ряд переваг та недоліків. Серед основних *переваг* такого фінансування можна підкреслити той факт, що це допомагає забезпечити послідовність надходжень та витрат бюджету. Крім того, бюджетне фінансування передбачає жорсткий та постійний фінансовий контроль над витрачанням коштів.

Проте варто пам'ятати, що фінансування, засноване на кошторисі доходів та видатків, також має багато істотних недоліків. У розрахунковому методі відсутні стимули, які призводять до раціонального та ефективного управління. Цей метод не передбачає зв'язку між рівнем фінансування бюджетної установи та результатами його діяльності. Таким чином фінансування надається лише мережі бюджетних установ, а не враховуються надані ними послуги.

Можна відзначити, що оскільки закон передбачає зв'язок джерел коштів спеціального фонду з напрямками їх використання та, відповідно, установи не можуть вільно розпоряджатися коштами, зробленими на власний розсуд, тобто практично там немає фінансової автономії бюджетних установ.

Аналіз виконання кошторису є однією з важливих складових комплексного економічного аналізу фінансово-господарської діяльності бюджетної установи. На сьогодні відсутній єдиний підхід щодо методики аналізу виконання кошторису. Зараз розроблено різні алгоритми аналізу. Це ще раз підтверджує гіпотезу про недостатність застосування аналітичних прийомів в обліковій та контрольній роботі. Систематизуючи матеріали наукових досліджень вчених, можна виділити наступні ***напрями аналізу виконання кошторису:***

1. Структурно-динамічний аналіз доходів та видатків бюджетних коштів.
2. Аналіз виконання плану асигнувань загального фонду бюджету.

3. Аналіз виконання плану надходжень та видатків спеціального фонду бюджету.

4. Аналіз руху коштів загального та спеціального фонду бюджету.

5. Факторний аналіз доходів та видатків загального та спеціального фонду.

6. Параметричний аналіз кошторису.

Розглянемо детальніше методи аналізу в розрізі загального та спеціального фондів.

За допомогою аналізу надходжень та використання коштів за загальним та спеціальним фондами здійснюється контроль за правильністю їхнього утворення, також визначаються резерви із зміцнення матеріально-технічної бази установи і додаткових фінансових ресурсів, що і визначає його вагомість.

Аналіз виконання кошторису за загальним фондом передбачає такі складові:

- аналіз касових і фактичних видатків загального фонду за функціональною та економічною класифікацією видатків;
- параметричний аналіз виконання кошторису бюджетної установи;
- прогнозний аналіз виконання кошторису.

Під час проведення аналізу виконання кошторису за загальним фондом використовується один з головних прийомів аналізу – ***порівняння***. Порівняння як спосіб дослідження здійснюється через зіставлення одного показника з іншим для визначення спільних рис або розбіжностей між ними, наприклад, порівняння показників попередніх періодів із фактичними показниками та з плановими показниками. Одним з важливих етапів аналізу виконання кошторису є вивчення співвідношення між касовими і фактичними показниками. Воно може характеризуватись рівністю між ними, перевищенням касових видатків над фактичними або ж навпаки – фактичних видатків над касовими. Аналіз наявного між ними об'єктивного взаємозв'язку та залежності дозволяє з'ясувати певні господарські й фінансові обставини, що виникли у процесі виконання кошторису бюджетної установи.

Під час проведення аналізу виконання кошторису установ за КФК і КЕКВ досліджується їх *динаміка, склад та структура*. Здійснюється порівняння видатків за наступними напрямами: фактичні видатки з видатками, які затверджені кошторисом; касові видатки з видатками, які затверджені кошторисом; касові видатки із фактичними видатками. Тому предметом такого аналізу є фінансові ресурси установ, їх формування та використання. *Порівняльний же аналіз касових видатків*, які характеризують рух грошових засобів в установі, і фактичних видатків, які характеризують повноту їх використання, та фінансування можна буде здійснювати у відповідні строки шляхом порівняння даних органів казначейської служби про касові видатки та звітності установи про фактичні видатки між собою та із затвердженим кошторисом.

На підставі показників касових і фактичних видатків та показників доходів фондів є зміст проводити параметричний аналіз виконання кошторису, який полягає у визначенні групи часткових та узагальнених показників, що характеризують всі важливі елементи кошторису. Конкретніше, він проводиться за такими коефіцієнтами:

- коефіцієнт співвідношення касових видатків до фактичних;
- відношення планових надходжень до фактичних надходжень коштів за звітний період;
- відношення видатків до доходів;
- відношення видатків спецфонду до суми власного капіталу.

Прогнозний аналіз виконання кошторису являє собою основу для фінансового планування в установі та для фінансового бюджетування. Фінансове планування (й особливо прогнозування) є важливим інструментом управління і надає такі переваги органам місцевого самоврядування і громадянам як:

- поліпшення якості прийняття фінансових рішень;
- удосконалення процесу формування бюджету;
- дозволяє краще оцінити бюджетні пропозиції та приймати відповідні рішення;
- окреслює фінансове майбутнє і залишає час для запобігання несприятливим подіям.

Основою прогнозного фінансового аналізу складають узагальнення й аналіз існуючої інформації з подальшим моделюванням можливих варіантів розвитку ситуацій та фінансових показників.

Прогнозний фінансовий аналіз являє собою дослідження довготермінових перспектив зміни фінансового стану бюджетної установи. Його основне призначення - це забезпечення збалансованості активів і пасивів балансу установи в майбутньому. *Для того, щоб спрогнозувати доходи, необхідно:*

1. Визначити джерела доходів, з яких будуть складатися прогнози.
2. Зібрати фактичні дані по кожному джерелу доходів щонайменше за три останні роки.
3. Спрогнозувати дані і характеристики кожного джерела доходів для визначення найбільш придатної методики прогнозування.
4. Обрати та застосувати необхідний метод прогнозування.
5. Визначити, чи прийнятний даний прогноз доходів та відрегулювати його відповідно до змін, що можуть вплинути на дохід.

На практиці застосовуються наступні методи прогнозування доходів і видатків:

- експертна оцінка, яка полягає у тому, що експерт пропонує найкраще припущення про майбутні доходи і видатки, покладаючись на свої спеціалізовані знання. Перевагою методу є здатність складати відносно точні прогнози, а відносні вони тому, що навіть найбільш точні прогнози можуть ставитися під сумнів;
- аналіз тенденцій, який полягає в тому, що час – це єдина визначальна змінна, минулі тенденції надають підставу для прогнозування майбутніх змін, але цей метод підходить лише для оцінки доходів, які є постійними та щороку змінюються на постійну величину або розвиваються в передбачуваному напрямі. Визначаючи зміни минулих років, деякі доходи і видатки можна спрогнозувати досить точно. Техніка тенденцій припускає, що рівень росту у майбутньому році буде таким же, як і в останні роки;

- детерміністичний підхід, який припускає постійність відношень між прогнозованою змінною та певним іншим фактором (наприклад, економічним чи демографічним);

- економетричне моделювання, що встановлює відношення між змінною доходу або видатку та рядом «причинних» чи пояснювальних факторів, і використовується щодо змінних, які перебувають під впливом циклічних змін, є математично складним методом та потребує великої кількості даних. Економетричні моделі дозволяють розглянути вплив декількох змінних на доходи чи видатки;

- аналіз фінансового впливу, який передбачає безпосередній зростаючий вплив на надходження та видатки, що має відношення до нового розвитку та може використовувати прості математичні розрахунки, такі як множення частки на приріст населення, або більш складні економетричні методики.

Щодо прогнозування видатків, то його можна здійснювати з використанням економетричних технологій чи технологій тенденцій, але найбільш прийнятний підхід - підхід бухгалтерської ідентичності, який можна розділити на дві категорії: видатки розподіляються організаційно за головними розпорядниками коштів і за економічною класифікацією; видатки розподіляються за програмами.

Прогнозування служить двом цілям, а саме:

1) розраховує майбутній вплив поточних рішень, програм і політики (аналіз впливу);

2) визначає і аналізує можливості збалансування доходів та видатків (аналіз дефіциту).

Однак варто зазначити, що існує велика кількість можливих підходів до прогнозування, але не існує єдино вірних рішень.

Оцінка складу, структури та динаміки спеціального фонду за показниками залишків, надходжень і видатків здійснюється за методиками горизонтального й вертикального аналізу:

- горизонтальний аналіз (порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом), який дає можливість визначити роль бюджетного фінансування за загальним і спеціальним фондом;

- вертикальний аналіз (визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат), який дає можливість визначити найвагоміші складові у балансі бюджетних установ, але найбільш вагоме його використання в аналізі складових доходів та витрат кошторису;

- аналіз виконання плану надходжень спеціального фонду передбачає співставлення планових (кошторисних) показників з реальним надходженням коштів до бюджетної установи;

- аналіз виконання плану видатків спеціального фонду, який спрямований на дослідження виконання кошторису за спеціальним фондом;

- факторний аналіз видатків спеціального фонду здійснюється окремо за кожним видом видатків і дозволяє з’ясувати вплив окремих факторів на розмір видатків.

Узагальнення результатів аналізу – це заключний етап економічного аналізу, який дозволяє зробити висновки про виконання кошторису установи за спеціальним фондом, визначити причини відхилень та розробити заходи щодо збільшення надходжень і прискорення руху коштів спеціального фонду.

Методика аналізу спеціального фонду бюджетної установи значною мірою відповідає методиці аналізу виконання загального фонду.

При здійсненні аналізу діяльності бюджетної установи застосовуються економіко-математичні методи, спрямовані на визначення тенденцій розвитку бюджетної установи, прогнозування основних показників її діяльності та економіко-логічні методи, які використовуються у загальному і факторному аналізі діяльності бюджетної установи. Якщо розглядати кількісні засоби аналітичного дослідження то значного поширення набуло використання середніх та відносних величин. *Середні величини* використовуються в аналізі для узагальнюючої характеристики показників. Загалом при аналізі вони характеризують загальний рівень ознаки, що аналізується, коли вона схильна до значних коливань. *Відносними величинами* називають величини, що виражають кількісні відношення між показниками, здебільшого між двома абсолютними величинами. Їх отримують діленням однієї величини на іншу. Величина з якою порівнюють називається базисною, а та, що порівнюється – звітною. Відносна величина показує, у скільки разів порівнювана величина більша за базисну або яку частку другої становить перша. За формою відносні величини поділяються на коефіцієнти, відсотки, індекси. *Коефіцієнти* використовується для зіставлення двох взаємозв'язаних показників, один з яких беруть за одиницю. Відсотки є необхідним для характеристики співвідношення величин, одну з яких беруть за 100. За економічною сутністю відносні показники поділяються на такі види: виконання плану, динаміки, структури, ефективності.

Також одним із прийомів аналізу використовується *прийом групування*, тобто об'єднання інформаційних матеріалів в аналітичній таблиці, що дозволяє виявити взаємозв'язок різних показників, виділити певні закономірності та тенденції, визначити вплив найбільш суттєвих факторів.

В економічному аналізі велику роль відіграють так звані *графічні способи,* відмітною рисою яких є їхня наочність, що значно спрощує процес доведення результатів економічного аналізу до широкого кола працівників. Для правильного відображення досліджуваних процесів і явищ необхідно дотримуватись техніки та методики побудови графіків. Велике значення має правильний вибір типу графіка, його масштабів і виконання.

Інформаційною базою аналізу виконання кошторису доходів та видатків є планові фінансові документи установи, до яких входить безпосередньо кошторис, план асигнувань загального фонду, план використання бюджетних коштів, помісячний план використання бюджетних коштів, зведення показників спеціального фонду кошторису та фінансова і бюджетна звітність, до якої входить Звіт про надходження і використання коштів загального фонду (ф. 2д), Звіт про рух грошових коштів, Звіт про надходження і використання коштів, отриманих як плата за послуги (ф. 4-1д),

Звіт про надходження і використання коштів, отриманих за іншими джерелами власних надходжень (ф. 4-2д), Звіт про результати фінансової діяльності (ф. 9д).

3. Аналіз результатів діяльності бюджетної установи

3.1. Аналіз балансу виконання кошторису витрат.
3.2. Аналіз необоротних активів.
3.3. Аналіз запасів.
3.4. Аналіз грошових коштів.
3.5. Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості бюджетної установи.

Невід'ємною частиною комплексного економічного аналізу діяльності підприємства є аналіз фінансового стану, без якого неможливе раціональне ведення господарства. ***Фінансовий стан підприємства*** – це сукупність економічних показників, які відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів. У процесі господарської діяльності підприємства необхідно постійно проводити аналіз фінансового стану, здійснювати обґрунтоване наукове дослідження фінансових відносин і руху фінансових ресурсів для досягнення цілей підприємства.

Основним джерелом для аналізу фінансового стану підприємства є фінансова звітність. Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», що затверджене Наказом від 07.02.2013 № 73, визначаються мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів.

Центральне місце серед форм фінансової звітності посідає бухгалтерський баланс. ***Баланс*** (Звіт про фінансовий стан) – звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал. Бухгалтерський баланс будують у вигляді двосторонньої таблиці, яка складається з двох частин – активу і пасиву. В активі балансу відображають дані, які характеризують наявність, розміщення та стан майна, а в пасиві – показники, які характеризують джерела утворення цього майна та його цільове призначення.

Активи – ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигід у майбутньому. ***Зобов'язання*** – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди. ***Власний капітал*** – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [57].

Усі показники балансу підприємства характеризують його фінансовий стан за активами і зобов'язаннями на певний момент часу, як правило, на кінець останнього дня звітного періоду (місяця, кварталу, року).

Метою складання балансу є надання користувачам повної, правдивої, неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату. Баланс дає змогу зробити оцінку найсуттєвіших ознак підприємства. Саму процедуру оцінок прийнято називати читанням балансу. Вміти читати баланс означає знати зміст кожної його статті, спосіб її оцінки, взаємозв'язок з іншими статтями, якісну характеристику.

Вміння читати баланс – важлива професійна характеристика аналітика, яка надає йому можливість складати прогнозні баланси й управляти найважливішими фінансовими параметрами підприємства. До того ж уміння читати фінансові звіти допомагає фінансовому аналітику скласти правильну думку про фінансовий стан і господарську діяльність інших підприємств.

Слід відзначити, що методична послідовність аналізу балансу підприємства має різні варіанти. Переважна кількість науковців пропонує аналіз фінансового стану розпочинати з його загальної оцінки.

Для загальної оцінки фінансового стану підприємства складають спрощений баланс, в якому об'єднують в окремі групи однорідні статті. До того ж допустимі різні ступені їх деталізації.

Під час побудови спрощеного аналітичного балансу зменшується число статей балансу, чим підвищується його наочність і полегшується його аналіз. Під час аналізу балансу підприємства слід використовувати горизонтальний і вертикальний аналіз фінансової звітності. Під час горизонтального аналізу виявляються абсолютні та відносні зміни величин статей балансу за певний період, дається оцінка цим змінам. Варіантом горизонтального аналізу є трендовий, який базується на розрахунках відносних відхилень показників за низку років від рівня базисного року, для якого всі показники приймаються за 100%. Використовується він переважно в прогнозуванні. Вертикальний (структурний) аналіз використовується для дослідження структури засобів і джерел їх утворення шляхом визначення питомої ваги окремих статей у підсумкових даних та оцінювання цих змін.

Горизонтальний і вертикальний аналіз взаємодоповнюють один одного, на їх основі будується порівняльний аналітичний баланс. Порівняльний аналітичний баланс характеризує як структуру балансу, так і динаміку його статей. Він дає змогу систематизувати попередні розрахунки. Показники порівняльного аналітичного балансу можна розподілити на дві групи: показники структури балансу, показники динаміки балансу.

На думку науковців А. Д. Шеремета та Р. С. Сайфуліна, оцінка фінансового стану та його зміни за звітний період у порівняльному аналітичному балансі, а також аналіз показників фінансової стійкості є вихідним пунктом аналізу. Заключний етап аналізу фінансового стану – аналіз ліквідності балансу, який оцінює поточну платоспроможність та дає змогу зробити висновки про можливість збереження фінансової рівноваги і платоспроможності підприємства в майбутньому. Порівняльний аналітичний баланс і показники фінансової стійкості відображають сутність фінансового стану. Ліквідність балансу характеризує зовнішні прояви фінансового стану, які зумовлені його сутністю.

Л. А. Лахтіонова вважає, що для отримання загальної оцінки фінансового стану передусім необхідно порівняти зміни підсумку валюти балансу зі змінами фінансових результатів діяльності підприємства (виручкою від реалізації продукції (робіт і послуг), валовим та чистим прибутком). Випередження темпів росту зазначених показників порівняно з темпами росту валюти балансу свідчить про покращення використання засобів на підприємстві в динаміці, а відставання – про погіршення використання засобів. Після чого для більш повного аналізу валюти балансу слід проаналізувати характер зміни окремих статей балансу за допомогою горизонтального та вертикального аналізу.

Вирішити завдання аналізу фінансового стану П. Я. Попович пропонує на основі дослідження динаміки абсолютних і відносних показників та виокремлює такі аналітичні блоки:

- структурний аналіз активів і пасивів;
- аналіз фінансової стійкості;
- аналіз платоспроможності (ліквідності);
- аналіз необхідного приросту власного капіталу.

Із позиції М. Г. Чумаченка аналіз балансу необхідно починати з експрес-аналізу, метою якого є поточна і достатньо швидка оцінка фінансового стану і динаміки розвитку підприємства. Експрес-аналіз проводиться в кілька етапів: підготовчий етап, попередній огляд бухгалтерської звітності, читання балансу. *Мета першого етапу* – переконатися в тому, що баланс готовий до читання. Для цього проводиться проста рахункова перевірка балансу за формальними ознаками і по суті. *На другому етапі* необхідно ознайомитися з примітками до звіту, оцінити тенденції основних показників діяльності, можливу якісну модифікацію в майбутньому фінансового стану підприємства. *Третій етап*, тобто читання балансу, – основний в експрес-аналізі. Він передбачає попереднє загальне ознайомлення з результатами роботи підприємства і його фінансовим станом безпосередньо за бухгалтерським балансом, а також розрахунок коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан підприємства. Після завершення загальної оцінки фінансового стану, крім зміни валюти балансу в цілому, *здійснюється горизонтальний і вертикальний аналіз балансу*.

Т. Д. Косова також уважає, що першим напрямом розрахункового етапу проведення аналізу фінансового стану підприємства повинен бути експрес-аналіз, оскільки за його результатами можна зробити висновки про доцільність поглибленого аналізу фінансового стану. Зауважимо, що, крім експрес-аналізу та поглибленого аналізу фінансового стану, розрахунковий етап також може містити факторний аналіз та прогнозування. Перед цим етапом до методики аналізу включено організаційний етап, зміст якого полягає в постановці мети; визначенні напрямів і завдань аналізу фінансового стану; виборі, оцінці і моделюванні інформаційного забезпечення і методів проведення аналізу. На заключному етапі аналізу здійснюються узагальнююча оцінка поточного фінансового стану, надання рекомендацій, вибір форми оформлення і надання отриманих результатів аналізу.

Слід зазначити, що розглянуті методичні підходи до аналізу фінансового стану на підставі аналізу балансу підприємства мають відмінності в послідовності проведення аналізу, за рівнем деталізації, оскільки залежать від суб'єктів аналізу (користувачів інформації), їх мети, а також факторів інформаційного, часового, методичного, кадрового та технічного забезпечення аналізу.

Враховуючи вплив різноманітних факторів на формування структури аналізу фінансового стану підприємства наведемо його основні напрями:

- загальна оцінка балансу підприємства, яка складається з експрес-аналізу, побудови та оцінки порівняльного аналітичного балансу;

- аналіз фінансової стійкості підприємства, який включає аналіз абсолютних і відносних показників; – аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства, що передбачає аналіз ліквідності балансу та оцінку коефіцієнтів ліквідності.

Найбільш раціональним є порівняльний аналітичний баланс, застосування якого дає змогу глибше і детальніше аналізувати показники балансу. Перевагами експрес-аналізу є відбір невеликої кількості найвагоміших і простих в обчисленні показників та постійне вивчення їх динаміки.

Фінансова стійкість підприємства визначається ступенем забезпеченості запасів і витрат джерелами їхнього формування, а також співвідношенням власних і позичкових коштів.

Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні активів, згрупованих за ступенем зменшення ліквідності, з пасивами, згрупованими за ступенем збільшення строку їхнього платежу. Оцінка коефіцієнтів ліквідності полягає у зіставленні відображених у балансі оборотних активів, що мають різний рівень ліквідності, та поточних зобов'язань підприємства.

Отже, наведена методика аналізу фінансового стану представлена у вигляді певної послідовності однорідних за змістом робіт, при цьому виокремлено основні напрями аналізу, які дають змогу систематизувати та оптимізувати методику, зменшити трудомісткість аналітичних робіт і підвищити очікуваний результат.

3.1. Аналіз балансу виконання кошторису витрат

Найважливішим завданням аналізу фінансового стану бюджетної установи є оцінювання ефективності використання асигнувань із бюджету. Вирішення його пов'язане з аналізом динаміки матеріально-технічної бази та господарських взаємовідносин з іншими установами, підприємствами та організаціями.

Баланс виконання кошторису витрат характеризує стан усіх засобів бюджетної установи та їх джерел на певну дату (на початок і кінець звітного періоду), а також і їх зміну за звітний період у грошовій формі. Він складається за певною формою і має дві частини: актив і пасив.

В активі балансу показуються розміщення і напрям використання засобів у процесі виконання кошторису витрат і господарської діяльності. Тому в цій частині балансу переважають витрати з поточного утримання установи. Тут зазначаються вартість матеріальних цінностей у вигляді основних фондів і матеріальних запасів; заборгованості за окремими особами та організаціями, залишки невикористаних коштів у касі та на рахунках у банку; витрати на капітальне будівництво.

У пасиві балансу показуються джерела утворення засобів бюджетної установи, за рахунок яких були здійснені витрати і придбані матеріальні цінності. В цій частині переважають дані про фінансування. В пасиві відображаються кошти, за рахунок яких утворено фонди основних засобів і малоцінних та швидкозношуваних предметів, тимчасові джерела у вигляді кредиторської заборгованості, фінансування капітального будівництва, доходи і прибуток.

Аналіз балансу виконання кошторису витрат починається з ознайомлення з його показниками, характеристики їх значення та динаміки за звітний період. Кількість і значення показників залежать від складності господарства, результатів господарської і фінансової діяльності установи.

3.2. Аналіз необоротних активів

Ураховуючи особливості руху необоротних активів (формування їх не за ініціативою установи, а через систему планування бюджетних асигнувань), доступність і достовірність джерел інформації, визначають найбільш раціональні напрями їх аналізу, якими є структурно-динамічний аналіз і параметричний аналіз.

Передусім у процесі структурно-динамічного аналізу за статтями необоротних активів досліджуються абсолютні зміни питомої ваги в розрізі окремих груп. Оптимальна структура має відповідати періоду найбільш ефективного виконання кошторису, досягнення показників раціональної економії матеріально-технічних ресурсів, а також (за можливості) кредитового сальдо рахунка «Результати виконання кошторисів».

Основними джерелами надходження необоротних активів є централізовані поставки за рахунок коштів загального та спеціального фондів і безоплатні надходження.

Для визначення ефективності системи постачання необоротних активів необхідно:

- вивчити обґрунтованість підготовки кошторису за статтями капітальних видатків;
- дослідити оптимальність вибору постачальників (ціновий фактор, територіальне розташування, відповідність технічних характеристик сучасним вимогам);
- переконатися в правильності визначення первісної вартості при оприбуткуванні та відображення її в документах первинного обліку;
- переконатися у своєчасності передання необоротних активів в експлуатацію.

Детальніше проаналізувати структуру необоротних активів можна за показниками рядків *форми № 5 «Звіт про рух необоротних активів»*. Аналіз причин вибуття необоротних активів як за всім переліком, так і за окремими видами та об'єктами проводиться з використанням даних первинних документів.

Рівень забезпеченості бюджетної установи необоротними активами, ефективність їх використання визначає параметричний аналіз.

3.3. Аналіз запасів

***Джерелами надходження запасів* є:**

- централізовані поставки за рахунок коштів загального та спеціального фондів;
- безоплатні надходження запасів;
- оприбуткування в результаті демонтажу необоротних активів;
- оприбуткування надлишків при інвентаризації.

Для того щоб визначити, якою мірою установа забезпечена матеріальними ресурсами, необхідно:

- вивчити порядок розрахунку та обґрунтованість договорів про постачання матеріальних ресурсів, умови поставок;
- визначити характер матеріальних запасів і зміну їхньої структури;
- перевірити обґрунтованість використання виробничих запасів і потребу в матеріальних ресурсах;
- розробити заходи щодо зниження вартості зайвих запасів.

Загальна потреба бюджетної установи у певному виді запасів визначається за формулою:

$$Пз = Пг + Пе + Пр + Пзк - Зп, \qquad 3.11$$

де Пз – загальна потреба;

Пг – потреба для забезпечення господарської діяльності установи;

Пе – потреба для експериментально-дослідних робіт;

Пр – потреба для ремонтів;

Пзк – нормативні залишки на кінець аналізованого періоду;

Зп – запас на початок аналізованого періоду.

Після перевірки потреби в матеріальних ресурсах визначають джерела їх покриття та забезпечення. *До внутрішніх джерел* забезпечення належать власне виробництво (що для установи не є типовим) і використання відходів; *до зовнішніх* – надходження від постачальників за договорами поставок.

Витрати на придбання запасів, а також можливі джерела їх надходження у вигляді цільових надходжень установа передбачає в кошторисі, що затверджується в установленому порядку.

Аналіз термінів та обсягів поставок запасів за укладеними договорами пов'язаний з перевіркою залишків відповідних матеріалів на складі. Наявні запаси мають задовольняти потребу установи в матеріалах на період інтервалів між поставками.

Забезпеченість у днях визначається за формулою

$$З = Но : Дп, \qquad 3.12$$

де Но – запас певного виду матеріалу;

Дп – добова потреба в цьому матеріалі.

Визначення забезпеченості дає змогу встановити величину запасів у днях, протягом яких гарантується безперебійне їх використання. Визначають також інтервали між фактичним надходженням матеріалів на склад та інтервали поставок за договорами з постачальниками.

Для характеристики джерел формування запасів за даними обліку використовують кілька показників, що відображають різний рівень охоплення певних видів джерел:

- наявність власних оборотних кошті;
- наявність довготермінових джерел формування запасів;
- загальна величина основних джерел формування запасів.

Трьом показникам наявності джерел формування запасів відповідають такі три показники забезпеченості запасів джерелами їх формування:

- надлишок (+) або недостача (-) довготермінових джерел формування запасів;
- надлишок (+) або недостача (-) власних обігових коштів;
- надлишок (+) або недостача (-) загальної величини основних джерел формування запасів.

Важливим питанням є визначення оптимальної структури запасів у загальних активах установи. Найточніше загальну структуру активів характеризує коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів, який обчислюють шляхом ділення вартості оборотних активів на необоротні активів.

Значення цього показника значною мірою зумовлюється галузевими особливостями обороту коштів установи, що аналізується. Під час внутрішнього аналізу структури активів варто з'ясувати причини різкої зміни коефіцієнта (якщо це було) за звітний період.

Надлишок запасів або їх нестача можуть виникати в результаті:

- наявності помилок у розрахунках потреби у запасах згідно із кошторисом;
- перевитрачання запасів, значного відхилення фактичних витрат від передбачених кошторисом;
- значного відхилення фактично отриманого обсягу запасів від розрахункового (планового, договірного);
- недотримання постачальниками договірних зобов'язань (порушення термінів, зниження якості тощо).

Бюджетна установа повинна визначити раціональні показники планових потреб у запасах для виконання своїх статутних завдань. Водночас вона має запобігати нагромаджуванню запасів на складах.

У процесі аналізу вивчається показник середнього запасу кожного виду матеріалів у днях. Фактичний середній запас у днях за основними видами виробничих запасів порівнюється з нормативним, встановлюється відхилення, з'ясовуються його причини та здійснюються заходи щодо скорочення або поповнення запасів, необхідних для успішної роботи установи.

3.4. Аналіз грошових коштів

Найбільш ліквідними ресурсами господарюючого суб'єкта є його ***грошові кошти***. Розрахункові операції вимагають обґрунтованості, компетентності, передбачають ретельне планування, що неможливо здійснити без проведення аналізу грошових потоків попереднього і звітного періодів.

Аналіз руху потоків грошових коштів дає змогу вивчити їх динаміку, суму перевищення надходжень над витратами, розрахувати показники необхідного рівня забезпеченості, що в цілому сприяє плануванню витрат у межах отриманих цільових коштів [57].

Є кілька визначень грошового потоку.

1. *Грошовий потік* – це рух ліквідних грошових коштів, тобто їх надходження та витрачання в процесі господарської діяльності.

2. *Грошовий потік* – це рух грошей в процесі господарської діяльності.

3. *Грошовий потік* – це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів.

Джерелом інформації для аналізу грошових коштів є дані первинного обліку, насамперед:

- видаткові та прибуткові касові ордери;
- касові та товарні чеки;
- платіжні доручення, платіжні вимоги-доручення;
- розрахункові чеки, векселі;
- проїзні документи;
- рахунки-фактури;
- акти закупівлі товарів;
- договори, угоди, контракти тощо.

Зведений облік руху грошових коштів проводиться практично в більшості меморіальних ордерів.

У вітчизняній практиці існують кілька способів визначення фінансової потреби, один з яких – ***визначення мінімальної суми грошових коштів***. За цим методом мінімальна сума грошових коштів розраховується як відношення операційних витрат за рік до обертання грошових коштів. Операційні витрати визначаються як сума витрат грошей, або витрати на покупку матеріалів, виплату заробітної плати тощо. ***Обертання грошових коштів*** – це кількість обертів грошей установи за аналізований період. Для його визначення необхідно обсяг отриманого бюджетного фінансування поділити на середній залишок грошей за той самий період.

Доцільно в процесі аналізу оперувати показниками виключно грошових коштів, тобто коштів у касі та на рахунках у банку.

У процесі аналізу вивчаються операції, які безпосередньо зумовлюють рух коштів. Для бюджетних установ надходження забезпечують попередньо затверджені кошторисом видатки. Тому особливої уваги потребують операції списання грошових активів. Завдання структурно-динамічного аналізу грошових коштів бюджетних установ — визначити оптимальне співвідношення високоліквідних активів у структурі валюти балансу, яке б відповідало періоду ефективного виконання кошторису.

Структурно-динамічний аналіз грошових коштів за показниками Балансу не характеризує напрями витрачання грошових коштів, їх співвідношення та динаміку. Відповідну інформацію можна отримати за показниками річної звітності. *Ця звітність містить безпосередню інформацію про грошовий потік - касові видатки бюджетної організації:*

- ***касові видатки*** – це фактичне використання бюджетних коштів в операціях статутної діяльності;
- ***фактичні видатки*** – це передбачені кошторисом отримані послуги, витрачені матеріальні та трудові ресурси, обов'язкові нарахування податків і зборів звітного періоду.

Отже, можна зробити висновок, що касові видатки характеризують рух грошових засобів, виділених установі, а фактичні видатки — повноту їх використання.

Для *параметричного (коефіцієнтного) аналізу грошових коштів* бюджетними установами та організаціями найбільш доцільним, на нашу думку, є використання таких показників, як:

- касові видатки;
- фактичні видатки;
- доходи (як у цілому, так і за окремими фондами);

Інформативним для керівництва установи може бути аналіз за кілька періодів таких показників:

- *касові (фактичні) видатки на 1 грн доходів* – відношення касових (фактичних) видатків звітного періоду до загальної суми отриманих доходів, які фінансують такі видатки;
- *касові (фактичні) видатки на одиницю валюти балансу* – відношення касових (фактичних) видатків звітного періоду до загальної суми валюти за формою № 1 «Баланс»;
- *касові (фактичні) видатки на одиницю оборотних активів* – відношення касових (фактичних) видатків звітного періоду до загальної суми за розділом II активу за формою № 1 «Баланс».

Ці показники є характеристикою ліквідності активів бюджетної установи. Співвідношення, що відповідає періоду ефективного виконання кошторису, може бути використане для розрахунку статей у процесі формування планового кошторису.

3.5. Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості бюджетної установи

Бюджетні установи у процесі здійснення господарської діяльності залучаються в загальну систему дебіторсько-кредиторських розрахунків, яка склалася нині у вітчизняній економіці зокрема та в світовій економічній моделі в цілому. Такі розрахунки виконуються за двома методами: за безготівковим і готівковим. У разі проведення готівкових розрахунків відбувається зміна активів у частині грошових коштів установи – тих, що перебувають на її

особових, реєстраційних і поточних рахунках, і тих, що зберігаються в касі установи. Отже, ***об'єктами організації економічного аналізу грошових коштів і розрахунків є:***

- аналіз грошових коштів у касі установи;
- аналіз грошових коштів установи, що перебувають на рахунках в органах казначейства чи установах банків;
- аналіз розрахунків із дебіторами;
- аналіз розрахунків із кредиторами.

Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості необхідно здійснювати комплексно, у їх взаємозв'язку.

Попередньо необхідно вивчити склад, структуру та зміни дебіторської та кредиторської заборгованості, визначити перевищення однієї заборгованості над іншою з метою визначення наявності мобілізації чи іммобілізації бюджетних коштів.

Для поліпшення фінансового становища необхідно посилити контроль за утворенням і поверненням дебіторської заборгованості в терміни , встановлені законодавством.

Якщо кредиторська заборгованість перевищить дебіторську або дорівнюватиме їй, сума заліків при фінансуванні визначатиметься тільки в розмірі понаднормативних залишків матеріальних запасів.

Якщо встановлюються випадки перерахування грошових коштів іншим організаціям за безготівковими розрахунками з метою фіктивного освоєння виділених асигнувань, то ці суми в повному розмірі за вказівкою фінансових органів вилучаються в дохід відповідного бюджету і виключаються зі складу дебіторської заборгованості при визначенні її заліку.

Порушення фінансової дисципліни, виявлені у процесі аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості, в обов'язковому порядку мають бути зафіксовані у звіті з відповідними висновками та пропозиціями.

4. Коефіцієнтний аналіз бюджетної установи

Фінансовий стан бюджетної установи показує її здатність самостійно фінансувати свою діяльність, ефективно застосовувати засоби та нарощувати свій економічний потенціал. На сьогоднішній день одним з ключових завдань при формуванні бюджетів є забезпечення фінансової рівноваги в процесі їх розвитку. Аналіз фінансового стану бюджетної установи можна розглядати як аналіз її бюджетних зобов’язань та структури активів і пасивів. При здійсненні такого аналізу потрібно приділити увагу саме оцінці фінансової стійкості організацій.

Фінансова стійкість є одним з важливих елементів фінансової стабільності. Існують різні підходи щодо визначення сутності фінансової стійкості. Так, за працями Боголіб Т. М., фінансова стійкість - це такий стан фінансових ресурсів бюджетних установ, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів та забезпечення процесу розширеного відтворення.

Фінансова стійкість – один із головних чинників, що впливає на досягнення бюджетними установами фінансової рівноваги та фінансової стабільності. За Левицькою С. О., фінансова стійкість - це постійне стабільне перевищення доходів над видатками, передбаченими кошторисом, що дозволяє вільне маневрування коштами залежно від змін пріоритетності напрямів основної статутної діяльності.

Фінансова стійкість відображає повноту та своєчасність отримання бюджетними установами асигнувань з Державного та місцевих бюджетів, вміння заробляти фінансові ресурси самостійно в рамках чинного законодавства, а також ефективність використання коштів загального та спеціального фондів.

Основними завданнями, для вирішення яких необхідне проведення фінансового аналізу діяльності бюджетних установ є:

- використання бюджетною організацією ринкових механізмів залучення фінансових коштів;
- активізація структури капіталу та забезпечення його фінансової діяльності;
- побудова ефективного механізму управління бюджетної організації;
- максимізація доходів.

Предметом фінансового аналізу є фінансові ресурси установ, їх формування та використання.

Необхідно враховувати особливості звітності бюджетних установ при формуванні системи показників. ***Основним завданням аналізу фінансової стійкості*** є виявлення здатності установи протистояти негативному впливу різних факторів, які впливають на її фінансовий стан. Існує декілька груп рівня стійкості. А саме :

а) абсолютна стійкість:

$$Рм < (Двл + Дрег), \qquad 3.13$$

де Рм - мінімальні витрати бюджету, грн.;
Двл - власні доходи бюджету, грн.;
Дрег – регулюючі доходи бюджету, грн.

б) нормальна фінансова стійкість:

$$Рм = (Двл + Дрег); \qquad 3.14$$

в) нестійкий фінансовий стан:

$$Рм > (Двл + Дрег – З); \qquad 3.15$$

г) абсолютно нестійкий (кризовий) стан:

$$Рм > (Двл + Дрег). \qquad 3.16$$

Питання для самоконтролю

1. Звітність як джерело інформації для фінансового аналізу діяльності бюджетних установ.
2. Мета і завдання фінансового аналізу бюджетних установ.

3. Коефіцієнтний аналіз бюджетної установи.
4. Шляхи покращення ведення фінансового аналізу бюджетних установ.
5. Напрямки удосконалення системи державного фінансового контролю та бюджетного фінансування.
6. Перспективи розвитку бухгалтерського обліку в бюджетних установах.

Тестові завдання

1. В залежності від джерел утворення доходи бюджетної установи поділяються на наступні види:
а) доходи загального фонду;
б) доходи робітників бюджетної установи, отримані не за місцем їх основної роботи;
в) доходи спеціального фонду;
г) доходи бюджетної установи від випуску простих та привілейованих акцій.

2. Визначити види коштів, які відносяться до позабюджетних (коштів спеціального фонду):
а) плата за надані послуги;
б) плата за навчання дітей в ліцеях, гімназіях;
в) підзвітні суми;

3. Вкажіть правильне визначення терміна «бюджетне фінансування»:
а) надання короткострокової позики на покриття видатків бюджетної установи;
б) надання довгострокового кредиту в зв‘язку із виникненням розриву між доходами і видатками;
в) виділення коштів з метою усунення дефіциту бюджету;
г) виділення грошових коштів з бюджету на видатки відповідно до затверджених кошторисів.

4. Вкажіть принципи бюджетного фінансування:
а) безповоротність виділених коштів;
б) терміновість повернення коштів;
в) плановість і кошторисний характер фінансування;
г) суми за дорученнями.

5. Головною умовою витрачання коштів бюджетною установою є наявність:
а) зазначення в реквізиті «призначення платежу» платіжного доручення КЕКВ, за яким здійснюється витрачання коштів;
б) прийнятого Закону України про державний бюджет на поточний рік;
в) затвердженого кошторису доходів і видатків ;
г) немає правильної відповіді.

6. Дайте правильне визначення терміну «ліміт каси»:
а) гранична сума готівки, яка може бути видана з каси протягом робочого дня;
б) гранична сума готівки, яка може бути видана з каси на господарські потреби;
в) гранична сума готівки, яка може зберігатися в касі на кінець робочого дня;
г) немає правильної відповіді.

7. Укажіть умови, за яких можуть бути видані аванси під звіт:
а) наявність готівки в касі;
б) дозвіл керівника установи;
в) відсутність заборгованості за раніше виданими авансами;
г) загальний стаж роботи в даній установі не менше року.

8. До інших грошових коштів належать:
а) талони на пальне та харчування, придбані путівки;
б) бланки трудових книжок і вкладиші до них;
в) грошові чекові книжки;
г) затверджені лімітні довідки.

9. В бюджетних установах домінуючою є форма розрахунків:
а) платіжними вимогами;
б) платіжними вимогами-дорученнями;
в) платіжними дорученнями;
г) акредитивами.

10. Розрахунки в порядку планових платежів застосовуються в бюджетних установах у випадках, коли:
а) угода реалізується протягом тривалого періоду, її оплата здійснюється протягом цього ж періоду, як правило, рівними частками, незалежності від періодичності поставки;
б) відділення обслуговуючого банку знаходиться на значній відстані від підприємства – покупця продукції;
в) обсяг поставок при укладанні договору відомий приблизно та може уточнюватися в ході її реалізації;
г) розрахунки здійснюються у відповідності до затвердженого Плану асигнувань.

Ситуаційні завдання

Завдання 1

Провести аналіз забезпеченості медичного закладу трудовими ресурсами за категоріями працівників.

(осіб)

Категорія персоналу	За планом (за штатним розписом)		Фактично	
	осіб	% до підсумку	осіб	% до підсумку
Середньооблікова чисельність персоналу – разом	304	100,0	274	100,0
У тому числі: 1. Оперативний персонал	240		214	
1.1. Основний персонал	154		136	
з нього:				
- лікарі	98		87	
- медичні сестри	56		49	
1.2. Допоміжний персонал	86		78	
1.3. Адміністративно-управлінський персонал	64		60	

Завдання 2

Використовуючи наведені нижче дані, необхідно здійснити аналіз виконання кошторису районного Дитячо-юнацького центру за складом і структурою видатків. За результатами аналізу зробити висновки.

(тис. грн.)

Стаття видатків	Згідно з кошторисом	Фактично
Поточні видатки, в т. ч.:	177390	169270
заробітна плата	63870	63860
нарахування на заробітну плату	23630	23630
придбання предметів постачання та матеріалів, оплата послуг та інші видатки	41090	41000
видатки на відрядження	12700	12700
оплата комунальних послуг та електроносіїв	36000	28000
дослідження і розробки,видатки державного значення	100	80
Капітальні видатки	20700	20200
в т. ч. капітальний ремонт	15550	13000

Завдання 3

Визначте індекс інфляції за перше півріччя, якщо: в першому кварталі рівень інфляції склав 0,05, у другому кварталі рівень інфляції склав 0,08. Для обрахунку скористатись середньою геометричною величиною.

Завдання 4

Проведіть аналіз плану асигнувань загального фонду бюджету бюджетної установи за 2017-2019 рр.

Найменування статтей	Разом за рік (грн.)			Структура факт, %		
	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2017	2018	2019
Оплата праці	374300	395100	670000			
Нарахування на оплату праці	128700	132505	160250			
Оплата комунальних послуг та енергоносіїв	83000	55395	67600			
Соціальне забезпечення	14000	17000	21000			
Разом	600000	600000	918850			

Завдання 5

Здійсніть розрахунок фонду оплати праці бюджетної установи у Немирівському районі за 2017-2019 рр.

(грн.)

Показник	Сума 2017 р.	Сума 2018р.	Сума 2019 р.	Пит. вага,% 2017р	Пит. вага,% 2018р	Пит. вага,% 2019р	Відхилення 2019-2017 р.р.	Відхилення 2019-2018 р.р.
Кількість ставок	13	13	13	-	-	-	-	-
ФОП за схемним посадовим	219020	259190	442658					
Надбавка 20%	37546	44590	73863					
Надбавка 10%	1750	-	3495					
Надбавка бухгалтеру	3540	4243	10483					
Вислуга років	37066	44539	68710					
Індексація	44260	-	-					
Доплата до мін. з/п	-	-	2316					
Оздоровчі	17837	23008	33139					
Грошова винагорода	13281	19530	28627					
Разом	374300	395100	663291	100	100	100	+288991	+268191

Тема 3.3. Аналіз діяльності суб’єктів підприємництва малого бізнесу

План

1. Організація аналітичної роботи та етапи проведення аналізу господарської діяльності на підприємстві.
2. Особливості аналізу суб'єкта малого підприємництва: заробітної плати, доплат, нарахування заробітної плати та утримань з неї.
3. Аналіз доходів, витрат та фінансових результатів роботи підприємства.
4. Аналіз стану розрахункової дисципліни, готівкових коштів малих підприємств, сплати єдиного соціального внеску.
5. Аналіз, методи і види обробки інформації фінансової звітності суб’єктів малого підприємництва.

1. Організація аналітичної роботи та етапи проведення аналізу господарської діяльності на підприємстві

Аналітична робота підприємства розпочинається з планування. Розрізняють загальний план аналітичної роботи на підприємстві та план (програму) конкретних аналітичних робіт. Загальний план роботи складається на рік із розбивкою за кварталами. У плані зазначаються розділи основної діяльності та об'єкти, що мають вивчатися, періодичність і терміни проведення робіт, відповідальні технічні виконавці, технічні засоби та джерела інформації, потрібні для здійснення аналізу.

Організація аналітичної роботи на підприємстві включає:

- розробку загальних засад і порядку проведення аналізу;
- планування роботи в цілому, окремих її робіт та етапів;
- матеріальне, науково-методичне та кадрове забезпечення;
- загальне керівництво;
- прийом виконаних аналітичних робіт, порядок їх оформлення;
- контроль за реалізацією на практиці розроблених заходів із метою поліпшення діяльності підприємства.

У планах окремих робіт, які складаються відповідно до загального плану аналітичної роботи, передбачаються об'єкти етапи аналізу, терміни виконання й завдання робіт тощо.

Організація проведення окремих аналітичних робіт включають такі питання:

- призначення керівника роботи;
- підбір кваліфікованих виконавців;
- складання плану роботи;
- забезпечення необхідним інструктивним матеріалом, технічними та іншими засобами;
- контроль роботи та реалізація пропозицій аналітиків тощо.

Аналітичні роботи можуть проводитися:

- *працівниками підприємства для потреб управлінської діяльності.*

Аналіз проводять економічні підрозділи підприємства, але до виконання аналітичних робіт залучаються також працівники технічних, технологічних. маркетингових та інших служб;

- *зовнішніми суб'єктами* як для потреб управлінської діяльності підприємства (аудиторами, працівниками банків та наукових установ), так і для потреб органів галузевого і державного управління (відомчими ревізорами, податковими органами, органами контрольно-ревізійної служби) тощо.

Програмою аналізу може виступати розгорнутий та деталізований перелік питань, які передбачено вивчати, а також комплект таблиць, обов'язковий до опрацювання під час аналізу. Аналітичні таблиці дають змогу визначити та оцінити ступінь відхилення фактичних даних, тобто результати роботи від заданих заздалегідь величин (кошторису, норми, плануй тощо). В окремих випадках розробку та монтаж аналітичних таблиць доцільно здійснювати з урахуванням майбутнього використання їх не лише для аналітичної роботи, а й як ілюстративного матеріалу до висновків та пропозицій. Тому форма і зміст аналітичних таблиць мають відповідати вимогам повноти відображення, правильному групуванню показників та іншим вимогам до інформації.

Старанне складання програми аналізу забезпечує необхідну глибину і повноту проведення аналітичного дослідження. Визначаючи зміст аналітичної роботи і терміни її проведення, треба враховувати наявність готового матеріалу для аналізу, трудомісткість збору й опрацювання іншої інформації і, нарешті, час, який потрібний для виконання окремих етапів робіт.

Форми результативної аналітичної інформації формуються на заключному етапі аналітичного процесу. Залежно від мети і місця проведення аналізу результати оформлюють у різних носіях. ***Основні форми, за допомогою яких оформлюють результати аналітичної роботи, такі:***

- текстові описового характеру – аналітичні записки, висновки, доповідні записки, звіти;
- безтекстові – таблиці, графіки, діаграми тощо.

Якщо аналіз здійснюється сторонніми організаціями або особами, то такий результат оформлюють у вигляді висновку.

Результати аналізу, який здійснюють підприємства, можуть оформлятися по-різному, що залежить від багатьох факторів: часу, обсягу то-що.

За відносно короткий час – день, зміну, декаду – результати аналізу оформлюють у звітах – рапортах, аналітичних записках; за більш тривалий час – у пояснювальній записці.

Результати аналізу роботи окремих служб - постачання, маркетингу – оформлюють за відносно тривалий час – місяць, квартал. Основною формою узагальнення результатів аналізу є аналітична записка, де відображують характеристики стану ресурсів, причини порушень, а також вжиті щодо відповідних порушень (недоліків) заходи.

Аналітична записка містить:

- загальні дані про об'єкт, який аналізують;
- характеристику виконання програми доручень, плану, договору;
- характеристику відхилень, які було виявлено, та вплив окремих факторів на показники, висновки, пропозиції.

Розділ «Загальні дані» містить відомості про назву підприємства, його структурні підрозділи, основні види продукції, яку випускає підприємство, тощо. Якщо результати аналізу у майбутньому використовуватимуться за межами підприємства, то додають деякі дані про майбутній розвиток. Щоразу вказують на час, за який зроблено аналіз, які питання було розглянуто, основні результати.

У розділі, що характеризує виконання роботи, відображують дані про ступінь виконання, відхилення від завдань, темпи зростання і приросту за відповідний період порівняно з минулими періодами. Обов'язково аналізують фактори, які впливали на результати роботи. їх взаємозв'язок, взаємодію, причини відхилення. При цьому особливу увагу звертають на тенденції, що виникають у роботі підприємства або його структурного підрозділу.

Виклад у пояснювальній записці супроводжують таблицями, графіками та іншими ілюстраціями, які підтверджують текст. Крім того, додають розрахункові тощо, що дають змогу зробити висновки і пропозиції. Особливу увагу в цьому розділі приділяють питанням формування показників, які є критеріями оцінки ефективної роботи підприємства або його підрозділу.

У заключній частині пояснювальної записки дають оцінку діяльності підприємства або його структурного підрозділу, вміщують висновки, пропозиції та заходи, спрямовані на усунення недоліків.

Аналітичний процес доцільно уявити у вигляді певної послідовності однорідних за змістом робіт, тобто виділити етапи аналізу, які дозволяють систематизувати та оптимізувати методику, зменшити трудомісткість аналітичних процедур і підвищити одержуваний ефект.

Специфіка діяльності підприємства взагалі та особливості об'єкту аналітичної оцінки, зокрема, призводять до розбіжностей у виділені окремих етапів аналізу. Однак, найчастіше зустрічається виділення трьохосновних етапів проведення аналізу на підприємстві: підготовчий, основний та заключний.

Підготовчий етан включає в себе роботи організаційного характеру, що гарантують достатню глибину й оперативність аналізу. ***Реалізація підготовчого етапу відбувається за наступними напрямками:***

1. Складання плану або програми аналізу, яка передбачає:

- визначення мети й об'єктів аналізу. Об'єкти аналізу відбирають такі, вивчення яких дало б змогу отримати найповніші відповіді на поставлені запитання;
- ознайомлення з матеріалами і результатами раніше проведеного аналізу за окресленою програмою чи відібраними об'єктами, яке дасть змогу не лише оцінити ефективність вже проведеної аналітичної роботи. а й врахувати при подальшому плануванні допущені раніше помилки і недоліки;

- складання графіка проведення аналітичної роботи, який має передбачати конкретні терміни, оскільки чим оперативніший аналіз, тим ефективніше використовують його результати в управлінні господарською діяльністю;

- перелік виконавців і розподіл обов'язків між ними. Кількість і кваліфікація виконавців залежить від програми аналізу і від термінів його проведення. Розподіл обов'язків між виконавцями потребує диференційного підходу. Значна частина аналітичних робіт має більш чи менш технічний характер (збір, систематизація, обробка даних), і тому її можна виконати за допомогою обчислювальної техніки і вручну без участі робітників високого рівня кваліфікації. Інша частина робіт - безпосередній аналіз оброблених і згрупованих даних, інтерпретація отриманих результатів, розробка висновків і пропозицій – потребують участі в них добре підготовлених фахівців;

- визначення методики аналітичної оцінки, яка сприятиме досягненню сформованої мети.

2. Визначення необхідних джерел інформації та їх систематизація й узагальнення.

Другий – основний етап роботи включає в себе:

- збір і перевірку достовірності інформації, яка буде використовуватись під час аналізу;
- систематизацію накопичених матеріалів;
- обробку отриманих даних і заповнення аналітичних таблиць;
- вивчення напрямків і причин відхилення фактичних показників від планових;
- оцінку динаміки об'єкту аналізу;
- визначення впливу факторів на зміну об'єкту аналізу;
- виявлення резервів збільшення ефективності діяльності підприємства.

Достатня і достовірна інформація – головна умова успішності аналітичної роботи, тому даний етап починається з підбирання, перевірки повноти і якості інформації, яку планується використовувати в аналізі.

Обробка даних полягає у наступному:

- зіставленні показників (за оцінкою, структурою, принципами побудови тощо);
- статистична обробка (розрахунок середніх, відносних величин групування показників тощо);
- проведення аналітичних розрахунків і формування таблиць.

Аналітичні розрахунки можна виконувати як окремо, так і в самих таблицях. Взагалі роль складених аналітичних таблиць буває різною. Вони можуть служити ілюстративним матеріалом для аналітичних записок, відображати результати проведеного аналізу.

Вивчення відображених у таблицях цифрових даних потрібно для оцінювання досягнутого рівня показників в порівнянні з планом, минулими періодами, середньогалузевими даними тощо. Для обробки і вивчення показників діяльності підприємств використовують весь арсенал технічних прийомів аналізу.

По закінченні основного етапу, на підставі проведеного аналізу дають оцінку ефективності роботи суб'єкта господарювання, узагальнюють досягнення і недоліки його діяльності (з визначенням причин відхилень від встановлених планових завдань), виявляють наявні резерви для максимально ефективного використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Заключний етан полягає в узагальненні отриманих результатів та науковому обґрунтуванні управлінських рішень, які спрямовані на підвищення ефективності функціонування підприємства. ***На заключному етапі відбувається:***

- проведення підсумкової оцінки діяльності і узагальнення результатів аналізу;
- формулювання висновків і пропозицій щодо прийняття належних управлінських рішень за результатами аналізу, відповідно до його цілей і завдань. Ці висновки та пропозиції оформлюються у вигляді пояснювальної записки до звіту;
- розробка організаційно-технічних заходів щодо усунення недоліків, підвищення ефективності використання виявлених резервів (за виконанням заходів слід встановити дійовий контроль);
- підготовка розпорядчих актів, призначення осіб, відповідальних за виконання прийнятих рішень.

Схематично *етапи проведення аналізу господарської діяльності на підприємстві* відображені на рис. 3.4.

Також необхідно звернути увагу на *можливість повернення до підготовчого етапу в ході реалізації основного етапу*. Це стає необхідним у разі виявлення раніше не врахованих факторів і деталей. Саме в цьому випадку може виникнути необхідність коректування завдань, інформаційного забезпечення і методики проведення аналізу, тобто організаційних аспектів аналітичного процесу.

У процесі аналітичної роботи окремі складові названих етапів можуть повторюватися. Така ситуація стає можливою, наприклад, тоді, коли на якомусь із етапів дослідження виникає необхідність розширити факторне поле аналізу, що потребує нової допоміжної роботи. Зрозуміло. що межі етапів мають певною мірою умовний характер і є дуже рухливими: за рахунок інтенсифікації робіт на одному з етапів відбувається скорочення на якомусь іншому. Отже, головним завданням такої поетапної регламентації аналізу господарської діяльності є забезпечення дійового поточного контролю за дотриманням якості аналітичної роботи і термінів її виконання.

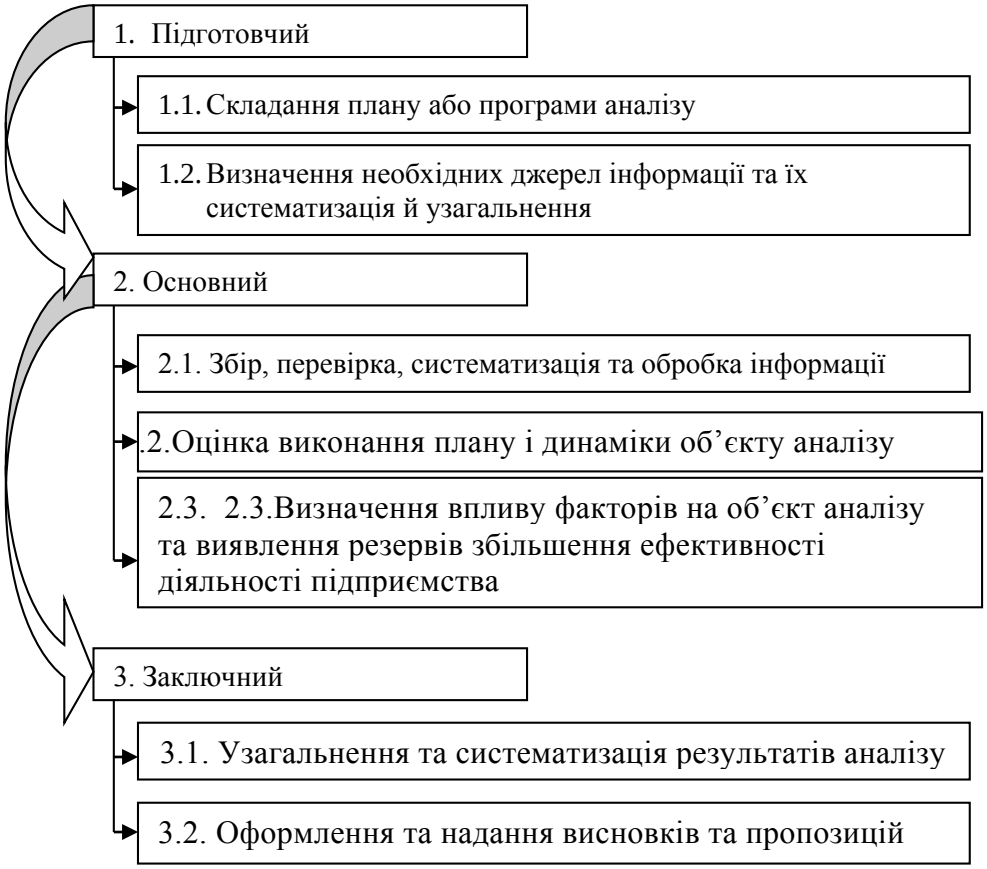

Рисунок 3.4 – Етапи проведення аналізу господарської діяльності на підприємстві

2. Особливості аналізу суб'єкта малого підприємництва: заробітної плати, доплат, нарахування заробітної плати та утримань з неї

Серед ключових пріоритетів економічного розвитку України важливе значення мають: формування приватного сектору економіки, нового класу власників, підтримка розвитку малих підприємств, а також належна організація праці, її оплата та мотивація (з метою посилення ролі найманих працівників у розвитку малих підприємств).

Основним складником доходів працівників підприємств є ***заробітна плата***. Щодо сутності заробітної плати немає єдності поглядів. Теоретичні основи концепції заробітної плати як ціни праці були розроблені А. Смітом і Д. Рікардо. Вони вважали, що праця набуває якості товару і має природну ціну, тобто «природну заробітну плату». Вона визначається витратами виробництва, до складу яких він включав вартість необхідних засобів існування робітника і його сім'ї.

Насамперед розглянемо визначення поняття «**заробітна плата**», яке надається в нормативноправових актах (табл. 3.6).

Таблиця 3.6.

Визначення сутності заробітної плати в нормативно-правових актах України

Джерело	Визначення
Про оплату праці: Закон України від 24.03.95 р. № 108/95-ВР	Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.
Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII	Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вираженні, яку власник або вповноважений ним орган виплачує працівнику за виконану ним роботу.
Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI	Заробітна плата – основна та додаткова заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, які виплачуються (надаються) платнику податку у зв'язку з відносинами трудового найму згідно із законом.

До основних завдань аналізу заробітної плати входять:

- перевірка ступеня обґрунтованості застосовуваних форм і систем оплати праці;
- визначення розмірів і динаміки середньої заробітної плати окремих категорій і професій працівників;
- виявлення відхилень у чисельності працівників і в середній заробітній платі на витрату фонду заробітної плати;
- вивчення ефективності застосовуваних систем преміювання;
- дослідження темпів росту заробітної плати, їх співвідношення з темпами продуктивності праці;
- забезпечення випереджаючого зростання продуктивності праці в порівнянні з підвищенням його оплати;
- виявлення та мобілізація резервів підвищення ефективності використання фонду заробітної плати.

Джерела інформації для аналізу: план економічного і соціального розвитку підприємства, статистична звітність із праці форма № 1-ПВ «Звіт з праці» до форми № 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу», дані табельного обліку і відділу кадрів.

Витрати на оплату праці займають питому вагу в собівартості виготовленої продукції. Формування витрат на оплату праці залежить від категорій працівників, оскільки оплата праці робітників переважно піддається впливу обсягу виконаних робіт та наданих послуг (при відрядній оплаті праці), або відпрацьованого часу (при погодинній оплаті праці). Оплата праці службовців проводиться за встановленими посадовими окладами, тобто безпосередньо пов'язана з обсягом виробництва.

Організація праці на малому підприємстві регулюється положеннями трудового права. У межах цих законодавчих актів здійснюються трудові відносини між власниками малого підприємства і найманими працівниками.

В процесі використання коштів на оплату праці темпи росту продуктивності праці повинні випереджати зростання її оплати. Тільки за таких умов виникає можливість для прискорення темпів розширеного відтворення.

Саме тому аналіз використання засобів оплати праці в кожній організації має чимале значення. Процес аналізу вимагає здійснення систематичного контролю за використанням фонду оплати праці, виявлення можливостей економії фінансів за рахунок зростання продуктивності праці і зменшення трудомісткості продукції.

Отже, виникає безпосередня залежність розміру середньої заробітної плати працівника від використаного робочого часу, досягнутого ним рівня продуктивності праці та виробітку. Рівень грошової оплати одного робочого дня залежить від результатів господарської діяльності в цілому: рівень оплати праці тим вищий, чим вища продуктивність праці робітника. Відповідно, зростання матеріальної зацікавленості працівників стимулює робітників до зростання трудової активності, кращого використання робочого часу, підвищення трудової дисципліни та продуктивності праці.

На малих підприємствах, які не мають структурних підрозділів, фонд оплати праці використовується безпосередньо на індивідуальну оплату праці працівників. На малих підприємствах, де є виробничі дільниці, відділи та інші служби, фонд оплати праці доцільно розподіляти за відповідними структурними підрозділами.

Інтенсивний розвиток малих підприємств зумовлює певні особливості праці на них, а саме:

- ці підприємства зазвичай невеликі за чисельністю персоналу та за обсягами випуску продукції, послуг, виконуваних робіт;
- функції кожного працівника індивідуалізовані;
- особисті заслуги кожного з них може об'єктивно визначити безпосередній керівник або керівник підприємства;
- у більшості випадків принципи, умови та розміри оплати праці регламентуються індивідуальним трудовим договором (контрактом).

Мале підприємство самостійно визначає порядок наймання та звільнення працівників, форми та системи оплати праці, розпорядок робочого дня, змінність працівників, умови надання вихідних днів і відпусток.

Багато коштів у процесі діяльності підприємство витрачає на оплату праці. Левова частка припадає на основну і додаткову заробітну плату працівників, включаючи її індексацію, яка визначається за відрядними розцінками, посадовими окладами, тарифними ставками відповідно до прийнятої на підприємстві системами оплати праці. Згідно чинного законодавства матеріальну заінтересованість працівників у господарстві підвищують шляхом встановлення надбавок і доплат до тарифних ставок і окладів за працю у нічний час, за понаднормову працю, за працю у важких і шкідливих умовах та інше. Ці доплат виступають важливим фактором ефективної організації праці. Для закріплення кадрів на підприємствах існують виплати одноразових винагород за вислугу років. Винагороди такого характеру як оплата за роботу у святкові та вихідні дні, а також понаднормову роботу, розглядають складовими витрат на оплату праці.

До елемента матеріальних витрат відносяться виплати за не явочний час, а саме: відпусток, перерв, пов‘язаних з виконанням державних обов‘язків або з проходженням щорічних медичних оглядів тощо.

Аналіз динаміки фонду оплати праці необхідно доповнити визначенням та кількісною оцінкою основних факторів, що обумовили зміну його розміру.

Найважливішими показниками є:

1. Зміна середньооблікової чисельності працівників.
2. Зміна рівня середньої заробітної плати працівників.
3. Зміна рівня реальної заробітної плати.
4. Інфляція протягом досліджуваного періоду.
5. Зміни в складі персоналу підприємства.

Вплив факторів 1-4 може бути оцінений кількісно за допомогою методу ланцюгових підстановок або індексного методу.

Оцінка впливу змін у складі персоналу підприємства здійснюється методом відсоткових чисел, виходячи з визначення питомої ваги окремих категорій персоналу та рівня оплати їх праці в звітному та порівняльному періодах.

Перелік факторів, що оцінюються, може бути значно розширений за рахунок використання методів регресивно-корелятивного аналізу. Так, є доцільною побудова та визначення параметрів моделі взаємозв'язку розміру фонду оплати праці з обсягом товарообігу, доходів, прибутку підприємства, зміною кількості покупців, обсягом торговельної площі та кількості робочих місць тощо.

Для оцінки ефективності виплат працівникам слід з’ясувати забезпеченість підприємства персоналом, робочими місцями; вивчити ефективність витрат підприємства на збільшення вартості людського капіталу та використання коштів на оплату праці. *Для вирішення окреслених аналітичних завдань вважаємо доцільно дотримуватися таких основних напрямів економічного аналізу виплат працівникам:*

1. Аналізу забезпеченості трудовими ресурсами.
2. Оцінки ефективності використання людського капіталу.
3. Аналізу витрат на оплату праці.
4. Стратегічного аналізу виплат працівникам.

Останнім часом екстенсивно розвивається інша частина сектора малого бізнесу – індивідуальне підприємництво. Чисельність підприємців без утворення юридичної особи останні роки постійне збільшується, у зв'язку з чим саме тут малий бізнес генерує істотну, якщо не основну частину додаткових робочих місць.

Малий бізнес є засобом існування для мільйонів людей не тільки в Україні, а й закордоном. Малий бізнес здатний вирішити проблеми з зайнятістю населення, шляхом створення нових робочих місць і поглинання надлишкової робочої сили. В Україні ця проблема останнім часом дуже загострюється. Дивлячись на зарубіжний досвід, мале підприємництво є більшим стабілізуючим фактором, ніж великі підприємства. Створення великої кількості малих підприємств дає поштовх в розвитку регіональної економіки. Розвиток здійснюється через конкуренцію малих підприємств між собою.

3. Аналіз доходів, витрат та фінансових результатів роботи підприємства

Аналіз доходів та витрат підприємства має велике значення в системі загальної оцінки роботи суб'єкта господарювання. Це пов'язано з тим. що доходи та витрати мають безпосередній вплив на загальний фінансовий результат діяльності підприємства, який може мати як позитивний, так і негативний характер.

Кількість підприємств та відстокове співвідношення підприємств, які отримали прибуток чи збиток впродовж 2017–2019 років представлено у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Показники діяльності малих підприємств в Україні за 2017–2019 рр.

Показник	Роки		
	2017	2018	2019
Кількість підприємств, одиниць	1 789 406	1 822 671	1 922 978
Частка підприємств, що одержали прибуток, до загальної кількості малих підприємств, %	72,3	73,7	73,3
Частка підприємств, що одержали збитки, до загальної кількості малих підприємств, %	27,7	26,3	26,7

Дані таблиці показують, що все-таки частка підприємств малого бізнесу, що одержали прибуток значно переважає частки підприємств, що одержали збитки.

Значення аналізу доходів та витрат підприємства полягає в обґрунтуванні шляхів збільшення доходів та скорочення витрат підприємства. ***Задачами аналізу доходів і витрат підприємства є:***

- оцінка виконання плану, динаміки та структури доходів та витрат підприємства;
- оцінка впливу факторів на доходи підприємства;
- оцінка впливу факторів на виграш підприємства;
- визначення впливу факторів на прибуток підприємства від фінансової, інвестиційної діяльності;
- пошук резервів збільшенні доходів та зменшення витрат підприємства;
- обґрунтування та розробка захотів щодо використання виявлених резервів.

На підприємстві використовуються такі показники доходів і витрат підприємства: доходи від реалізації продукції, доходи віл інших операцій, адміністративні витрати, витрати на збут, фінансові витрати, витрати від участі в капіталі.

Аналіз виконання плану, динаміки та структури доходів (Д) та витрат (В) підприємства відбувається за наступною системою показників:

1. Абсолютне відхилення від планових показників:

$$\Delta Д = Д_ф - Д_п \quad 3.17$$

$$\Delta В = В_ф - В_п \quad 3.18$$

де $Д_ф$ $Д_п$ — доходи фактичні та планові відповідно;

$В_ф$-$В_п$ — витрата фактичні та планові відповідно.

2. Рівень виконання ($\%_{фп}$) плану доходів та кошторису витрат:

$$\%вп_Д = \frac{Дф}{Дп} * 100\% \quad 3.19$$

$$\%вп_В = \frac{Вф}{Вп} * 100\% \quad 3.20$$

3. Абсолютна зміна доходів та витрат підприємства:

$$\Delta Д = Д_з - Д \quad 3.21$$

$$\Delta В = В_з - В_б \quad 3.22$$

де $Д_з$ $Д_б$ — доходи звітного та базисного періоду відповідно;

$В_з$-$В_б$ — витрати звітного та базисного періоду відповідно.

4. Темп росту (ТР) доходів та витрат підприємства:

$$ТР_д = \frac{Дз}{Дб} * 100\% \quad 3.23$$

5. Темп приросту (ТП) доходів і витрат підприємства:

$$ТП_д = \frac{Дз - Дб}{Дб} * 100\% \quad 3.24$$

$$ТП_в = \frac{Вз - Вб}{Вб} * 100\% \quad 3.25$$

6. Структура доходів і витрат (d) підприємства:

$$d_i = \frac{Дi}{Д}; \quad 3.26$$

$$d_i = \frac{Вi}{В}, \quad 3.27$$

де $Д_i$ — сума доходів підприємства і-го виду;

$В_i$ — сума витрат підприємства і-го виду.

Прибуток є найважливішим якісним показником ефективності діяльності підприємства і являє собою форму прибавочного продукту в умовах товарно-грошових відносин.

Саме прибуток в умовах ринкових відносин складає основу економічного розвитку підприємства, забезпечуючи його життєздатність. Він виступає не тільки основним джерелом фінансування діяльності підприємств, але і найважливішою основою формування доходів державного і місцевого бюджетів.

Відповідно до П(С)БО 3 – ***прибуток*** – це сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати.

Для оцінки фінансового результату і ефективності діяльності підприємства використовують систему аналітичних показників прибутку (рис. 3.1):

- *валовий прибуток (збиток)* розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);
- *прибуток (збиток) від операційної діяльності* визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністраційних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат;
- *прибуток (збиток) від звичайної діяльності* до оподаткування визначається ж алгебраїчна сума прибутку (збитку) від основної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків);

- *прибуток від звичайної діяльності* визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку. Збиток віл звичайної діяльності дорівнює збитку від звичайної діяльності до оподаткування та сумі податків на прибуток;
- *чистий прибуток (збиток)* розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та податків звітнього періоду з прибутку;
- *інший сукупний дохід* - доходи і витрати, які не включені до фінансових результатів підприємства;
- *сукупний дохід* - зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками).

Значення аналізу фінансових результатів випиває з основних функцій, які виконує прибуток підприємства:

- отримання прибутку є вихідним мотивом створення підприємства;
- його розмір визначає рівень віддачі (ефективність) авансованих коштів і прибутковість вкладень в активи підприємства;
- отриманий прибуток виступає індикатором успішності основної діяльності підприємства;
- він є основою прийняття інвестиційних рішень;
- прибуток виступає джерелом самофінансування підприємства і винагороди власникам капіталу.

У зростанні прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава. Саме тому на кожному підприємстві необхідно систематично аналізувати формування, розподіл та використання прибутку. Цей аналіз має надзвичайно важливе значення і для зовнішніх суб'єктів (місцевих бюджетів. фінансових і податкових органів, банків).

Ціль внутрішнього аналізу фінансових результатів полягає в забезпеченні процесу управління своєчасною і якісною аналітичною інформацією про доходи і витрати, прибутки підприємства.

Саме цей вид аналізу грає вирішальну роль у розробці найважливіших питань економічної політики підприємства, дозволяє визначити шляхи максимізації прибутку підприємства.

Ціллю зовнішнього аналізу є оцінка прибутковості роботи підприємства, його життєздатності та ефективності використання капіталу.

Відповідно до цілі, перед аналізом фінансових результатів постають такі задачі:

- систематичний моніторинг виконання планів, одержання прибутку, оцінка їх обґрунтованості;
- виявлення факторів формування показників прибутку та розрахунки їхнього впливу;
- вивчення складових і оцінка динаміки фінансових результатів;
- виявлення резервів збільшення суми прибутку (подолання збитковості- якщо це має місце в діяльності підприємства);
- розробка заходів щодо освоєння резервів росту фінансових результатів підприємства в перспективі.

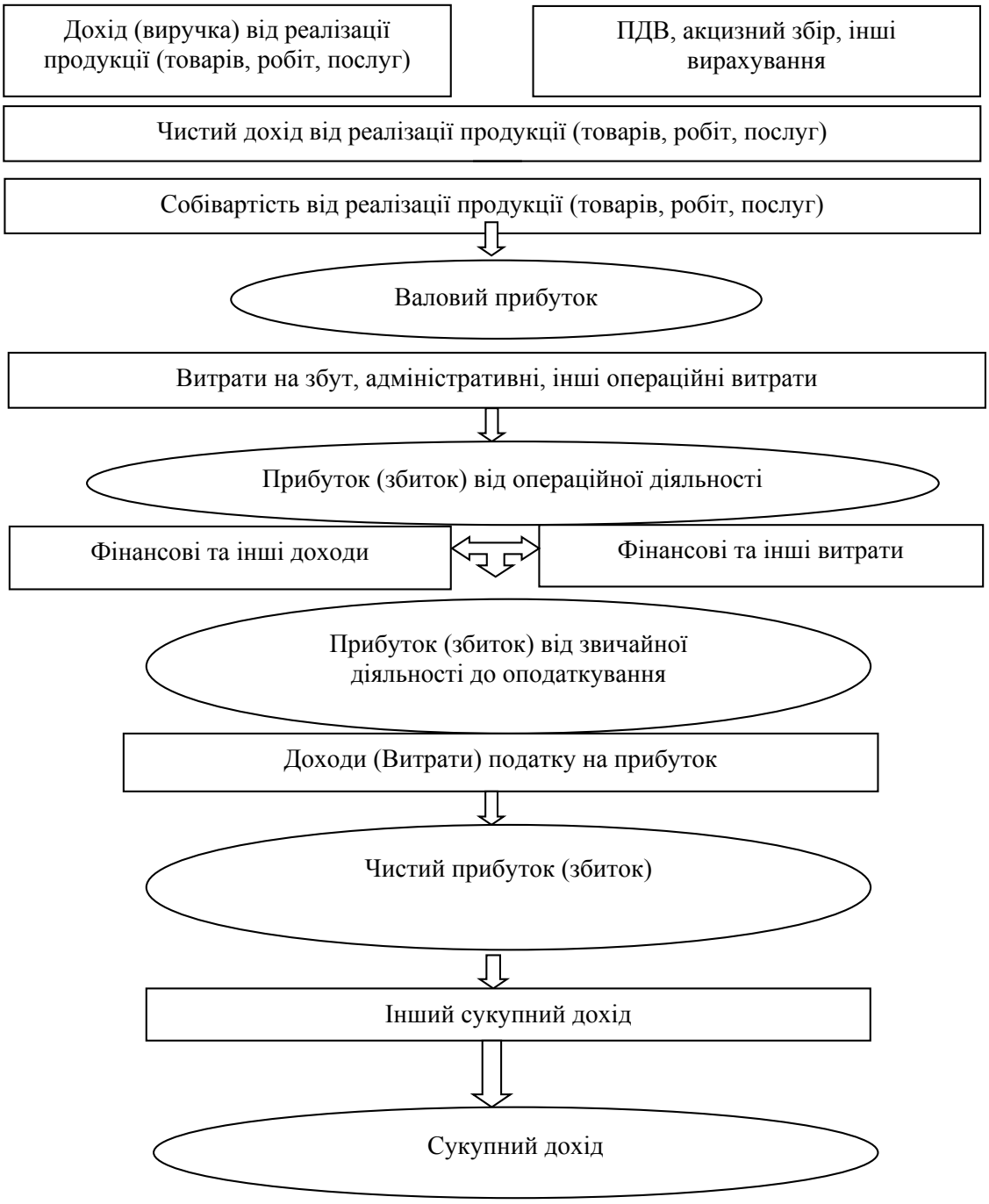

Рисунок 3.5 – Система показників прибутку підприємств

З усього спектра перерахованих задач випливає, шо однією з основних задач аналізу фінансових результатів є оцінка основної діяльності з погляду максимізації прибутку і виявлення резервів його росту протягом поточного часу або в перспективі.

Формування прибутку від усіх видів діяльності підприємства відображається у формі №2 «Звіт *про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)*». ***Крім того, у процесі аналізу використовуються дані бухгалтерського обліку:*** регістри по рахунку класу 7 «Прибутки від реалізації», «Фінансові результати», класу 4 «Прибутку і збитки нерозподілені», класу 9 «Витрати на збут» і ін. первинні документи.

Форма і зміст звіту про фінансові результати визначений П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати». Він є аналогом звіту про прибутки і збитки відповідно до МСБО.

Звіт складається з чотирьох розділів. По розділу I звіту про фінансові результати дотримані усі вимоги МСБО до структури звіту про прибутки і збитки. Виділено статті, що дозволяють визначити фінансовий результат від основної діяльності, а також у складі звичайної діяльності - від основної та іншої діяльності (фінансової й інвестиційної) (рис. 3.6).

По розділу II визначають сукупний дохід - ті операції, які вплинули на зміни статей розділу I пасиву форми № 1 (дооцінка (уцінка) необоротних активів, накопичені курсові різниці, частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств).

Розділ III цього звіту - елементи операційних витрат - дозволяє здійснити необхідний аналіз структури витрат на виробництво, управління, збут і інших операційних витрат по економічних елементах і використовується для упорядкування звіту про рух коштів (при коригуванні суми нерозподіленого прибутку на не грошові статті, зокрема на суму амортизації).

Рисунок 3.6 – Класифікація прибутків і витрат

Розділ IV звіту про фінансові результати «Розрахунок прибутковості акцій» стосується тільки акціонерних товариств, прості або потенційно прості акції яких відкрито продаються і купуються на фондових біржах, у тому числі таких товариств, що знаходяться в процесі випуску зазначених акцій. Цей розділ відповідає вимогам МСБО 33 «Прибуток на акцію», який заохочує розкриття подібного показника не тільки акціонерними товариствами, пропонуючи конкретну методику визначення прибутковості капіталу.

Факторна модель валового прибутку (ВП) має вигляд:

$$ВП=Д_ч - С_р = Д_р - ПДВ - А - В - С_р , \quad 3.28$$

де $Д_р$ – дохід від реалізації продукції (товарів,робіт,послуг);

$Д_ч$ – чистий дохід від реалізації продукції (товарів,робіт,послуг);

$С_р$ – собівартість реалізації продукції (товарів,робіт,послуг);

ПДВ – податок на додану вартість;

А – акцизний збір;

В – інші вирахування з доходу (надані знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів,робіт,послуг).

Модель (3.1) є адитивною, тому для факторного аналізу використаємо спосіб абсолютних різниць.

$$\Delta ВП=\Delta Д_р- \Delta ПДВ - \Delta А - \Delta В - \Delta С_р \quad 3.29$$

Для аналізу впливу факторів операціної діяльності на валовий прибуток підприємства можна використати такий алгоритм:

$$ВП = К*(Ц_{од} - С_{о.ум.зм.}) - В_{ум.пост.} \quad 3.30$$

де ВП – валовий прибуток, грн.;

К – кількість реалізованої продукції (шт. або інші натуральні одиниці);

$Ц_{од}$ – оптова ціна одиниці продукції, грн./од.;

$С_{о.ум.зм.}$ – умовно змінні витрати на одиницю продукції, грн./од.

Модель (3.13) є змішаною. Для розрахунку впливу факторів на валовий прибуток слід використати спосіб ланцюгових підстановок.

Велике значення у сучасний час при дослідженні доходів, витрат та фінансових результатів роботи підприємства займає аналіз беззбитковості діяльності підприємства.

Аналіз беззбитковості підприємства зводиться до визначення мінімального обсягу реалізації продукції (за стабільних умовно постійних витрат), за якого підприємство може, з одного боку, забезпечити беззбиткову операційну діяльність у плановому періоді, з іншого – створити умови для самофінансування підприємства.

Точка беззбитковості характеризує обсяг реалізації продукції, за якого прибуток підприємства дорівнює нулю, тобто виручка від реалізації продукції відповідає валовим витратам на її виробництво та реалізацію. Точку беззбитковості називають також точкою «порогового» прибутку чи точкою рівноваги.

Складовим елементом аналізу точки беззбитковості є розрахунок суми покриття (маржинального прибутку). ***Маржинальний прибуток (МП)*** **—** це показник, який характеризує частину виручки, що спрямовується на заміщення умовно постійних витрат і формування валового прибутку:

$$МП=ВП+В_{ум.пост.} \quad 3.31$$

де ВП – валовий прибуток підприємства;

$В_{ум.пост.}$ – **у**мовно постійні витрати підприємства.

Маржинальний прибуток також дорівнює різниці між виручкою від реалізації продукції та умовно змінними витратами:

$$МР = ВР + В_{ум.пост.} \quad 3.32$$

де ВР – виручка від реалізації продукції;

$В_{ум.пост.}$ – умовно змінні витрати підприємства.

Система розрахунку суми покриття. яка ґрунтується на простому розподілі витрат на постійні та змінні, визначається системою «direct – costing»». Суму покриття можна розраховувати як на весь обсяг реалізації, так і на одиницю продукції. В останньому випадку це різниця між оптовою ціною ($Ц_{од..}$) та умовно змінними витратами на виробництво одиниці продукції ($С_{од.ум.зм..}$)

$$МП_{од.}= Ц_{од.}- С_{од.ум.зм.} \quad 3.33$$

де $МП_{од.}$ – маржинальний дохід на одиницю продукції грн./од.

Проведемо заміну факторів у формулі (3.3). отримаємо

$$ВП = К * МП_{од.} - В_{од.ум.зм.} \quad 3.34$$

Основним недоліком системи простого директ-костингу є те, що за її використання сукупні постійні витрати враховуються без розподілу в розрізі окремих їх видів, груп продукції, центрів затрат, структурних підрозділів тощо. У разі виробництва багатьох видів продукції та наявності кількох центрів затрат такий підхід не дає можливості об'єктивно оцінити ефективність виробництва окремих видів продукції.

Першим етапом розрахунку суми покриття є правильний розподіл усіх витрат підприємства (чи витрат на виробництво певного виду продукції) на постійні та змінні.

До умовно змінних належать витрати, абсолютна величина яких зростає зі збільшенням обсягу випуску продукції і зменшується за його зниженням. До умовно змінних витрат належать витрати на сировину та матеріали, комплектуючі вироби, напівфабрикати, паливо та енергію, оплату праці працівникам, зайнятим у виробництві продукції та ряд інших витрат.

Умовно-постійні – це витрати, абсолютна величина яких зі збільшенням (зменшенням) випуску продукції істотно не змінюється. До умовно постійних належать витрати, пов'язані з обслуговуванням й управлінням виробничою діяльністю виробничих підрозділів, а також витрати на забезпечення господарських потреб виробництва.

Поряд із витратами, які одразу можна віднести до постійних чи змінних, є види витрат, які частково належать до постійних, частково – до змінних. Це такі загальновиробничі витрати: витрати на управління виробництвом (заробітна плата апарату управління цехами, виробничі відрядження тощо); амортизація основних засобів та нематеріальних активів загальновиробничого призначення; витрат на утримання виробничих приміщень та ряд інших.

До змінних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування й управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням обраної бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичного обсягу виробництва (потужності) звітного (чи планового) періоду.

До постійних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування й управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності. Постійні загальновиробничі виграти розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу при нормальній потужності. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення. Загальна сума розподілених та нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може перевищувати їх фактичну величину.

Перелік і склад змінних і постійних витрат, у т. ч. загальновиробничих, установлюються підприємством.

Наступним етапом розрахунку точки беззбитковості є визначення показника покриття ($П_п$):

$$П_п=1-\frac{\text{змінні витрати}}{\text{чиста виручка від реалізації}} \quad 3.35$$

Виручка від реалізації в точці беззбитковості розраховується як відношення між величиною постійних витрат та показником покриття:

$$ВР= В_{ум.пост.}/ П_п \quad 3.36$$

Для визначення обсягу реалізації у натуральному вигляді, який забезпечить беззбитковість, здійснюють такі розрахунки, припустивши, що у формулі (3.18) ВП = 0:

$$0 = К * (Ц_{од.} - С_{од.ум.зм.}) - В_{ум.пост.}$$

$$К*МП_{од.} = В_{ум.пост.}$$

$$К=В_{ум.пост.}/МП_{од.} \quad 3.37$$

Обсяг реалізованої продукції у натуральному виразі у точці беззбитковості дорівнює відношенню умовно постійних витрат і маржинального доходу на одиницю продукції.

Об'єктом особливої уваги на будь-якому підприємстві є ***прибуток від операційної діяльності***, тому що його розмір складає основну частину прибутку від звичайної діяльності підприємства.

У процесі аналізу вивчаються динаміка, виконання плану прибутку від операційної діяльності і визначаються чинники, що впливають на зміну його суми. Аналітична оцінка виконання планового завдання і динаміки прибутку від операційної діяльності проводиться для того, щоби визначити, якою мірою підприємство виконало встановлене завдання. на скільки фактичний фінансовий результат відхиляється від заданого і які тенденції розвитку цих показників

Для аналізу фінансового результату операційної діяльності ($ФР_{од}$) використовують таку модель:

$$ФР_{од} = ВП + ІОД - АВ - ВЗ-ІОВ, \quad 3.38$$

де ВП - валовий прибуток;

ІОД - інший операційний дохід;

АВ - адміністративні витрати;

ВЗ - витрата на збут;

ІОВ - інші операційні витрати.

Щоби постійно забезпечувати зростання прибутку, треба шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва продукції та її реалізації. Визначення резервів збільшення прибутку базується на науково обґрунтованій методиці розроблення заходів із їх мобілізації.

У процесі виявляння резервів виділяють три етапи:

1) аналітичний - виявлення і кількісна оцінка резервів;

2) організаційний - розробка комплексу інженерно-технічних, організаційних. економічних і соціальних заходів, які мають забезпечити використання виявлених резервів;

3) функціональний - практична реалізація заходів і контроль їх виконання.

Можливими резервами збільшення прибутку є:

- збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг);
- зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- економія і раціональне використання коштів на оплату праці робітників та службовців;
- запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці.

4. Аналіз стану розрахункової дисципліни, готівкових коштів малих підприємств, сплати єдиного соціального внеску

Сучасний розвиток вітчизняної економіки супроводжується новим етапом реформ, посиленням економічної глобалізації, зростанням невизначеності та мінливістю умов господарювання, вимагаючи від суб’єктів господарювання швидкої та гнучкої реакції на зміну чинників зовнішнього середовища. Усе це передбачає впровадження ефективних механізмів управління, які даватимуть змогу сприйняти зміни, ідентифікувати їх і забезпечити відповідну адаптацію господарської, фінансової та інвестиційної діяльності. Незалежно від форми власності та організаційно-правової структури підприємство являє собою систему відкритого типу, тобто має тісні контакти із зовнішнім середовищем і, насамперед, з іншими господарюючими суб'єктами, юридичними та фізичними особами, державними установами тощо. Адекватним до зазначених вимог є стратегічний підхід щодо організації управління забезпеченням розрахунково-платіжної дисципліни.

Розрахунково-платіжна дисципліна полягає в суворому дотриманні суб'єктами господарювання встановлених правил проведення розрахункових операцій і виконанні засадницьких принципів здійснення грошових розрахунків. Додержання платіжної дисципліни сприяє прискоренню кругообороту коштів і зміцненню фінансового стану підприємства. Порушення розрахункової дисципліни найчастіше буває наслідком незадовільної роботи фінансових служб підприємства або його складного фінансового стану. Платіжна дисципліна передбачає передусім здійснення підприємствами платежів за фінансовими зобов’язаннями в повному обсязі та в установлені строки. Отже, її забезпечення залежить від фінансового стану суб’єктів господарювання і водночас впливає на їх фінансовий стан. В сучасних умовах розрахунково-платіжні відносини потребують все більше уваги до себе, особливо з огляду на те, що саме на їх основі можливе розгортання ланцюгової реакції порушення розрахунково-платіжної дисципліни між підприємствами, що безумовно, негативно вплине на виробничо-торговельні відносини у цілому.

Тобто боргові процеси є об'єктивною реальністю виробничих та ринкових процесів, що вимагають належної організації фінансового контролю за розрахунково-платіжною дисципліною на підприємстві виробничої сфери.

Розрахункова дисципліна передбачає зобов'язання суб'єктів господарювання дотримуватися встановлених правил проведення розрахункових операцій.

Дотримання розрахункової дисципліни сприяє прискоренню кругообороту коштів і зміцненню фінансового стану підприємства. Порушення розрахункової дисципліни може бути наслідком незадовільної роботи фінансових служб підприємства, а також складного фінансового становища підприємств.

Недотримання договірної та розрахункової дисципліни, несвоєчасне висування претензій за борги, які виникають, призводять до значного зростання невиправданої дебіторської заборгованості, створення фінансових труднощів, нестачі ресурсів.

Платіжна дисципліна передбачає здійснення підприємствами платежів за фінансовими зобов'язаннями в повному обсязі та у встановлені строки.

Отже, забезпечення розрахунково-платіжної дисципліни залежить від фінансового стану суб'єктів господарювання і водночас впливає на їх фінансовий стан.

За порушення підприємствами розрахунково-платіжної дисципліни до них можуть бути вжиті санкції.

Поддерьогін А. М. та Філімоненков О. С. відзначали, що усі суб'єкти господарювання повинні правильно, відповідно до діючих нормативних документів організовувати зберігання та витрачання коштів, своєчасно розраховуватися за своїми платіжними зобов'язаннями з постачальниками продукції, товарів, виконавцями робіт, надавачами послуг, ланками фінансово-кредитної системи, установами та організаціями, як правило, у безготівковому порядку через установи банків та під їх контролем, тобто дотримуватися розрахунково-платіжної дисципліни. За неправильне зберігання та витрачання грошових коштів, несвоєчасні розрахунки та платежі підприємства сплачують на користь відповідних суб'єктів у встановленому розмірі пеню, штрафи, недотримки.

Рівень ділової активності підприємства у сфері платіжно-розрахункових відносин характеризується станом дебіторської та кредиторської заборгованості, їх розміром та якістю, що має суттєвий вплив на фінансовий стан суб‘єкта господарювання. ***Аналіз дебіторсько-кредиторської заборгованості передбачає два напрями:***

- аналіз контрагента (покупця, постачальника) – для визначення його платоспроможності та кредитоспроможності;
- аналіз на власному підприємстві для з‘ясування можливості щодо надання комерційних позик та дотримання ліквідності.

Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості доцільно проводити за інформацією фінансової та статистичної звітності, даними аналітичного обліку в певній послідовності:

1. Оцінка розміру, структури (за видами) і динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості з використанням прийомів горизонтального і вертикального аналізу.

2. Вивчення структури дебіторської та кредиторської заборгованості за термінами виникнення з метою з‘ясування стану платіжно-розрахункової дисципліни. Особливу увагу необхідно звертати на наявність простроченої заборгованості перед бюджетом, позабюджетними фондами, по страхуванню, з оплати праці та перед іншими кредиторами.

3. Порівняльний аналіз сум дебіторської та кредиторської заборгованості. Дебетове (активне) сальдо свідчить про те, що частина оборотних коштів вилучена з обороту підприємства і знаходиться в обороті дебіторів. Кредитове (пасивне) сальдо характеризує залучення підприємством в оборот коштів юридичних і фізичних осіб.

4. Комплексна аналітична оцінка стану дебіторської та кредиторської заборгованості за системою показників: коефіцієнти обертання і тривалість одного обороту; питома вага в оборотних активах і майні (джерелах формування капіталу).

Коефіцієнти обертання дебіторської та кредиторської заборгованості показують кількість її оборотів за календарний рік. Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості характеризує середню кількість днів, які необхідні для повернення дебіторської заборгованості підприємству. Аналогічний зміст має показник тривалості одного обороту (середнього періоду погашення) кредиторської заборгованості.

Про поліпшення стану платіжно-розрахункових відносин підприємства свідчить збільшення показника, який визначається відношенням дебіторської заборгованості до кредиторської, див.формулу (3.39), і, відповідно, зменшення показника, що характеризує, скільки припадає кредиторської заборгованості на 1 грн. дебіторської заборгованості. Також важливою ознакою поліпшення фінансового стану підприємства є зменшення в динаміці показників, які характеризують відношення дебіторської та кредиторської заборгованості до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

$$Кспівв=КЗ/ДЗ \qquad 3.39$$

де ДЗ - загальна сума дебіторської заборгованості;

КЗ - загальна сума кредиторської заборгованості.

Нормативне значення цього показника визначено в межах 1,5 - 2.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що для високоефективної діяльності потрібно покращувати розрахункову дисципліну. Збитковим підприємствам необхідно організувати свою діяльність так, щоб була можливість своєчасно розрахуватися по своїх зобов`язаннях, бо розрахункова дисципліна – це перший крок до ефективного господарювання.

Для покращення розрахункової дисципліни необхідно:

- здійснювати постійний контроль за станом розрахунків;
- спостерігати за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості знижує фінансову стійкість підприємства, а значне перевищення кредиторської заборгованості теоретики вважають раціональним використання коштів, а бухгалтери практики оцінюють негативно, оскільки підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості;
- приймати всі міри щодо своєчасного погашення дебіторської заборгованості;
- розширяти коло споживачів з метою зниження ризику несплати одним або кількома покупцями;
- застосовувати надання знижок при довгостроковій оплаті;
- використовувати різноманітні форми довгострокового погашення дебіторської заборгованості, в т.ч. продаж боргів банкові.

Однією з основних умов стабільного фінансового стану підприємства є надходження грошових коштів, що забезпечує покриття його поточних зобов'язань.

Аналіз грошових потоків, пов'язаний із з'ясуванням причин, які вплинули на збільшення (зменшення) припливу грошових коштів та збільшення (зменшення) їх відпливу.

Необхідність проведення аналізу грошових потоків полягає в обмеженості грошових ресурсів на підприємстві, нестійкому фінансовому стані багатьох підприємств, ризику втрати платоспроможності, а також в підвищенні рівня ефективності управління грошовими потоками та ін. [57].

В процесі аналізу фінансових потоків досліджуються характеристики потоків грошових засобів підприємства (притоків, відтоків, чистих грошових потоків) в розрізі поточної, інвестиційної та фінансової діяльності: обсяг, тривалість, періодичність, структура, динаміка. Результати трендового аналізу фінансових потоків дозволяють оцінити перспективи зміни фінансового стану підприємства. Забезпечення збалансованості фінансових потоків становить основу для їх оптимізації. Негативні наслідки надлишкового фінансового потоку виявляються у зменшенні внаслідок інфляції реальної вартості надлишкових коштів, втраті прибутку від залученого в обіг капіталу. Негативні наслідки дефіцитного фінансового потоку виявляються у зниженні ліквідності активів і платоспроможності підприємства в цілому, в зростанні недопустимої кредиторської заборгованості, затримках у погашенні кредитів, а в кінцевому результаті – у зниженні рентабельності авансованого капіталу.

Статистика свідчить, що підприємства припиняють свою діяльність частіше внаслідок нестачі грошових коштів, тобто при недостатньому рівні платоспроможності, ніж через недостатню рентабельність. Для аналізу руху грошових потоків розрахують суми джерел і використання коштів. На основі виявлених факторів, що впливають на грошові потоки, представляють звірення початкового і кінцевого сальдо коштів підприємства. Наступним етапом

дослідження причин, що обумовили зниження ліквідності є оцінка формування, руху й використання потоків коштів підприємства. Для цього розділяють джерела коштів на «короткострокові» та «довгострокові». Оптимальна структура джерел і використання коштів представлена на рисунку 3.7. Оптимальність досягається за умови, коли за рахунок довгострокових джерел фінансується не більше 80% необоротних активів і біля 20% оборотних активів.

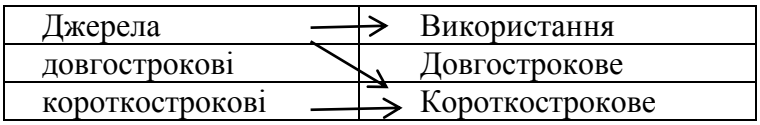

Рисунок 3.7 – Оптимальна структура джерел і використання коштів

Незадовільний фінансовий стан підприємств України обумовлений низькою ефективністю господарювання, тінізацією грошових потоків із метою ухилення від оподаткування, неефективним використанням обігових коштів, і, як наслідок, це спричиняє обмеженість грошових ресурсів і втрату платоспроможності. А це, насамперед, викликано нераціональним та необґрунтованим управлінням рухом фінансових ресурсів і фінансовими відносинами на підприємствах, що відносить дану проблему до розряду стратегічних.

Забезпечення перспективної платоспроможності підприємства неможливе без здійснення прогнозування його грошових потоків, яке є одним із найменш вивчених питань. Це питання тісно пов'язане як зі стратегічним плануванням розвитку підприємства в майбутньому, так і зі здійсненням поточного фінансового планування.

Прогнозування грошових потоків – це визначення можливих джерел надходження та напрямків використання грошових коштів, рух яких можна представити як синхронні рухи по рахунках дебіторів та кредиторів. Виходячи з того, що більшість показників важко спрогнозувати з достатньою точністю, планування грошового потоку зводиться до складання бюджету грошових коштів у прогнозному періоді. Для цього детермінують найважливіші показники потоку: об'єм продажу; долю виторгу від реалізації за готівку; прогноз дебіторської та кредиторської заборгованості та ін.

З метою забезпечення прозорості та передбачуваності руху грошових потоків рекомендовано здійснювати їх бюджетування.

Шик Л. М. та Жердьова А. С. пропонують керівництву підприємств здійснювати прогнозування потоку грошових коштів, яке здійснюватиметься у формі складання звіту, у якому відображатимуться всі надходження та використання грошових коштів у процесі очікуваних операцій за визначений період. Такий прогноз дасть змогу керівництву передбачити нестачу або надлишок грошових коштів ще до їх виникнення та дозволить отримати достатній час для коригування запланованих дій.

Запропонований бюджет руху грошових коштів відображатиме потребу в зовнішньому фінансуванні (обсяг кредитів, інвестицій), а також сприятиме точнішому визначенню обсягів такого фінансування. Його призначення полягає в забезпеченні збалансованості надходжень грошових коштів (відповідних плановаим доходам) та їх списанні (відповідно до запланованих витрат) бізнесу по бюджетних періодах.

Прогнозування грошових потоків підприємства передбачатиме наступні операції:

- прогнозування грошових надходжень за період;
- планування відтоку грошових коштів;
- розрахунок чистого грошового потоку (надлишку або нестачі грошових коштів);
- розрахунок потреби у фінансуванні.

Такий платіжний баланс відображає надходження та видатки грошових коштів за різними статтями та джерелами. Розробка та складання платіжного балансу підприємства передбачає попереднє складання плану господарських операцій з подальшою розробкою на його основі графіку надходжень та видатків грошових коштів, після чого складається бюджет руху грошових коштів та відбувається його перевірка на наявність достатності суми грошових коштів від здійснення операційної діяльності.

Слід зазначити, що прогнозування бюджету грошових коштів відбувається на основі даних попередніх періодів. Однак такий підхід має враховувати, що попередні дані та прорахунки містили в собі певні похибки та передбачати, що майбутнє підприємства буде відмінним від минулого через недотримання або зміну його стратегії.

Тому розробка та подальше застосування платіжного балансу для підприємства не є доцільним без орієнтації на його стратегію. Адже керівництво при розробці перспективного прогнозування має бути цілком впевнене у фінансовому забезпеченні досягнення обраної ним мети. Враховуючи перераховане, складання, прогнозування та подальша розробка платіжного балансу, графіка надходжень і витрат та, власне, бюджету руху грошових коштів має прогнозуватися «від досягнутого» з урахуванням певних змін та здійсненням коригувань.

Грошові надходження підприємств відіграють значну роль у процесі кругообігу коштів. Враховуючи важливість вивчення та актуальність ефективної оптимізації руху грошових потоків підприємства в сучасній економічній ситуації необхідно постійно підтримувати рівновагу потоків виплат та надходжень з урахуванням резервів платіжних засобів для забезпечення ефективної діяльності підприємства як у поточному, так і перспективному періоді. У процесі бюджетування досягається оптимізація грошових потоків, тобто знаходження такого співвідношення між вхідними та вихідними грошовими потоками, між напрямами й умовами залучення та використання грошових потоків, яке дає змогу досягти найкращих результатів діяльності, а саме – ***максимізації прибутку*** [57].

Отже, ефективність управління грошовими потоками визначається синхронізацією надходжень і виплат, підтримкою постійної платоспроможності підприємства та раціональним використанням фінансових ресурсів, які формуються із внутрішніх та зовнішніх джерел.

Єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі ЄСВ) – консолідований страховий внесок в Україні, збір якого здійснюється в системі загальнообов'язкового державного страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі.

Єдиний соціальний внесок складається з нарахувань (так званий внесок зверху), який сплачуються за найманого працівника, але за рахунок коштів роботодавця.

Загальні положення, що визначають порядок збору ЄСВ, встановлені Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 2464-VI від 08.07.2010 (набрав чинності з 01.01.2011).

Нарахування ЄСВ здійснюється роботодавцем та іншими особами, які відповідно до чинного законодавства зобов'язані сплачувати єдиний внесок з урахуванням категорій застрахованих осіб, бази нарахування і розмірів ЄСВ, у межах максимальної величини бази нарахування внеску (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Платники, база та ставки ЄСВ

Категорія платника (страхувальника)	База нарахування	
	Заробітна плата, лікарняні, допомога по вагітності та пологах	Винагорода за договорами цивільно-правового характеру
Підприємства, у т. ч. само зайняті особи, по доходах звичайних працівників	22%	
Підприємства по доходах працівників-інвалідів*	8,41%	22%
* окрім роботодавців-ФОП, які до доходів працівників-інвалідів застосовують ставку 22%.		
Підприємства всеукраїнських громадських об’єднань інвалідів, зокрема УТОГ та УТОЗ**	5,3%	5,3%
Підприємства та громадські організації осіб з інвалідністю**	5,5% – на доходи працівників-інвалідів; 22% – на доходи інших працівників	22%
** кількість працівників-інвалідів – не менше 50% від загальної чисельності працівників за умови, що фонд оплати праці інвалідів – не менше 25%.		

До застрахованих осіб належать:

- наймані працівники на підприємствах, установах, у фізичних осіб-підприємців та в осіб, які провадять незалежну професійну діяльність;
- фізичні особи-підприємці.

Що стосується розміру ЄСВ, то законодавчо встановлено мінімальний та максимальний розмір бази нарахування та сплати внеску, які залежать від

розміру мінімальної заробітної плати (далі – МЗП) станом на певну дату. Мінімальна сума ЄСВ визначається як 22% від МЗП, а максимальна – 22% від 15 розмірів МЗП.

Надходження від ЄСВ не відображаються в Державному бюджеті України, а розподіляються між фондами соціального страхування у законодавчо визначеній пропорції:

- Пенсійний фонд України (далі ПФУ)– 85,6%;
- Фонд соціального страхування (створено внаслідок реорганізації Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України та Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності) – 9,2%;
- Фонд соціального страхування на випадок безробіття – 5,2%.

Дещо інший розподіл ЄСВ, сплаченого за військовослужбовців:

- Пенсійний фонд України – 97,3%;
- Фонд соціального страхування на випадок безробіття – 2,7%.

У 2016 році почав діяти єдиний соціальний внесок (ЄСВ), зменшений до 22% (з 36% в середньому у попередні роки). Розглянемо які наслідки очікують малі підприємства від цього нововведення.

Максимальна економія грошових коштів для малих підприємств в результаті нового розміру ЄСВ($Е_{мал}$):

$$Е_{мал} = (ЄСВ_{нов} - ЄСВ_{ст}) * ЗП_{мін} * Ч_{макс} \quad (3.40)$$

де $ЗП_{мін}$ – мінімальна заробітна плата, грн.,

$Ч_{макс}$ – мінімальна чисельність персоналу великого підприємства, чол.

$$Е_{мал} = (0.36 - 0.22) * 5000 * 50 = 35\,000$$

Якщо взяти максимальну кількість персоналу малих підприємств (50 осіб), то економія від впровадження нового розміру єдиного соціального внеску складатиме 35000 грн. Якщо врахувати, що середня чисельність персоналу малих підприємств складає 20 чоловік, то економія від впровадження нового розміру єдиного соціального внеску складатиме 14000 грн.

Отже, законодавчо визначено, що найбільша частка ЄСВ зараховується до ПФУ. При цьому Державна фіскальна служба України, на яку покладено обов’язок адміністрування ЄСВ, прогнозує показники внеску та доносить їх відповідними листами до ПФУ.

5. Аналіз, методи і види обробки інформації фінансової звітності суб’єктів малого підприємництва

У рамках сьогодення важливими умовами ефективної діяльності малих підприємств є раціональне використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів та їх оптимальне поєднання. Такі умови вимагають систематичного аналізу ключових параметрів, що характеризують фінансову стійкість, рентабельність та платоспроможність підприємства. Важливе значення в проведенні такого аналізу відіграє його інформаційне забезпечення, основним джерелом якого виступає фінансова звітність. Спрощена побудова форм фінансової звітності суб'єкта малого підприємництва не дозволяє використовувати загальну методику фінансового аналізу, оскільки містить

згорнуті дані по таких показниках як активи, капітал, зобов'язання, доходи та витрати підприємства. Саме тому, ми вважаємо, що особливості методики проведення фінансового аналізу малих підприємств в умовах обмежених обсягів інформаційного забезпечення потребують ґрунтовного та всебічного вивчення.

Положенням про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, фінансовий аналіз діяльності підприємства визначається як «комплексне вивчення фінансового стану підприємства з метою оцінки досягнутих фінансових результатів, що проводиться за допомогою методів фінансового аналізу за даними фінансової звітності підприємства». Враховуючи особливості та склад Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва, можемо виділити ***напрями фінансового аналізу малого підприємства та визначити їх інформаційний взаємозв'язок із звітністю:***

- аналіз фінансового стану, що проводиться на основі показників ф. № 1 -м «Баланс»;
- аналіз фінансових результатів, що проводиться на основі показників ф. №2-м «Звіт про фінансові результати»;
- аналіз ефективності фінансового-господарської діяльності підприємства, інформаційною базою для якого є обидві форми фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва.

Практика обробки інформації фінансових звітів охоплює такі види аналізу:

- горизонтальний (часовий) аналіз;
- вертикальний (структурний) аналіз;
- аналіз коефіцієнтів;
- трендовий аналіз.

Горизонтальний, або часовий, аналіз ґрунтується на зіставленні кожної позиції звітності (статті, розділу, блоку) з попереднім (базовим) періодом діяльності підприємства. Він дає змогу оцінити абсолютні та відносні відхилення за окремими статтями і розділами фінансових звітів, діагностувати стан малого підприємства у динаміці його фінансової звітності.

Вертикальний, або структурний, аналізується на визначенні структури підсумкових фінансових показників з оцінкою впливу кожної позиції на результат загалом. Для цього обчислюють питому вагу окремих складових у загальній сумі звіту, що дає змогу оцінити їх вплив на діяльність підприємства. Вертикальний аналіз є достатньо інформативним для фінансового аналізу.

У процесі здійснення горизонтального і вертикального аналізів варто використовувати національну валюту країни і не перераховувати статті балансу у зв'язку зі зміною рівня цін. Одночасно з результатами аналізу необхідно зазначити темп інфляції за період, упродовж якого формується баланс підприємства. Якщо річний темп інфляції не перевищує 6-8 %, то результати горизонтального і вертикального аналізів можна вважати корисними, придатними для відповідних висновків.

Аналіз коефіцієнтів – це вивчення співвідношень між окремими позиціями певного звіту або показниками із різних форм фінансової звітності та визначення щільності й характеру зв'язків між ними. Таке дослідження широко

використовується в економічній діагностиці для оцінки ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності діяльності малого підприємства.

Трендовий аналіз дає змогу порівняти кожну позицію звітності з ціллю попередніх періодів і виявити тренд, тобто основну тенденцію динаміки досліджуваного показника, очищену від впливу випадкових факторів і явищ, характерних для окремих періодів діяльності малого підприємства.

Заключним етапом кожного зі згаданих методів аналізу фінансової звітності є розроблення організаційно-технічних заходів щодо покращення показників, які вивчаються, або їх стабілізація в майбутніх періодах діяльності.

Отже, *інформаційно-аналітичне забезпечення функціонування малого підприємства з метою його фінансового аналізу* базується на використанні та оцінці фінансової звітності, додатках до фінансової звітності, статистичній та оперативній звітності підприємства, яку детально аналізують за основними показниками та категоріями. Дослідження змін у показниках, їх динаміки дають змогу виявити відповідні тенденції та негативні їх впливи і приймати своєчасні рішення щодо їх усунення та покращення результатів діяльності малого підприємства.

При аналізі фінансової звітності суб'єкта малого підприємництва, особливо в ситуації, коли мова йде про стислі терміни проведення аналізу фінансового стану, доречним буде замість горизонтального та вертикального аналізу здійснювати експрес-аналіз показників Звіту суб'єкта малого підприємництва. «Читання» рахунків і записів дозволяє здійснювати швидку оцінку ефективності ведення бізнесу, що характеризує фінансовий стан підприємства та результатів його діяльності протягом певного періоду часу.

Оцінюванню будуть піддаватися лише окремі статті балансу, які характеризують один із трьох ключових блоків (рис. 3.8):

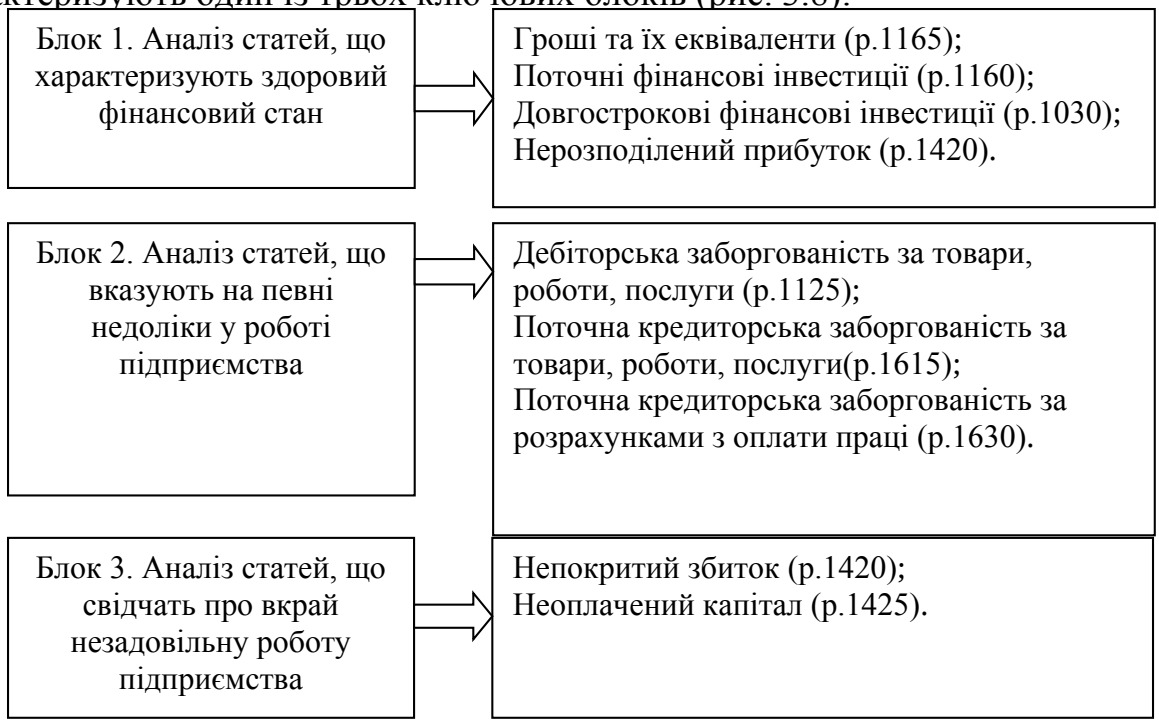

Рисунок 3.8 – Напрямки проведення експрес-аналізу фінансового стану суб'єкта малого підприємництва

Таким чином, тільки поглянувши на статті балансу, вже можна дійти певних висновків про фінансовий стан господарства, не вдаючись до розрахунку показників. Оскільки візуальна оцінка відразу дозволяє виділити "проблемні" статті балансу, оцінити пропорції за ключовими показниками та з'ясувати ймовірні причини коливань цих показників.

Вважаємо, що аналогічній оцінці доцільно піддати і другу частину звіту суб'єкта малого підприємництва – *Звіт про фінансові результати*. Однак, специфіка показників даної форми вимагає іншого підходу до «читання» цих показників. Ключові блоки частини 2 звіту суб'єкта малого підприємництва наведено на рис. 3.9.

Окремим кроком в експрес-оцінці показників Звіту суб'єкта малого підприємництва є оцінка зміни динаміки валюти балансу у відсотковому вираженні в порівнянні із темпом росту індексу інфляції за аналізований проміжок часу. Для показників другої частини форми важливим є співставити темпи росту чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) із показником чистого прибутку (збитку) також у поєднанні із показником рівня інфляції. Показник рівня інфляції для оцінки вищенаведених показників дозволить відстежити реальний рівень зростання цих економічних показників та дозволить побачити істину картину розвитку чи то занепаду бізнесу.

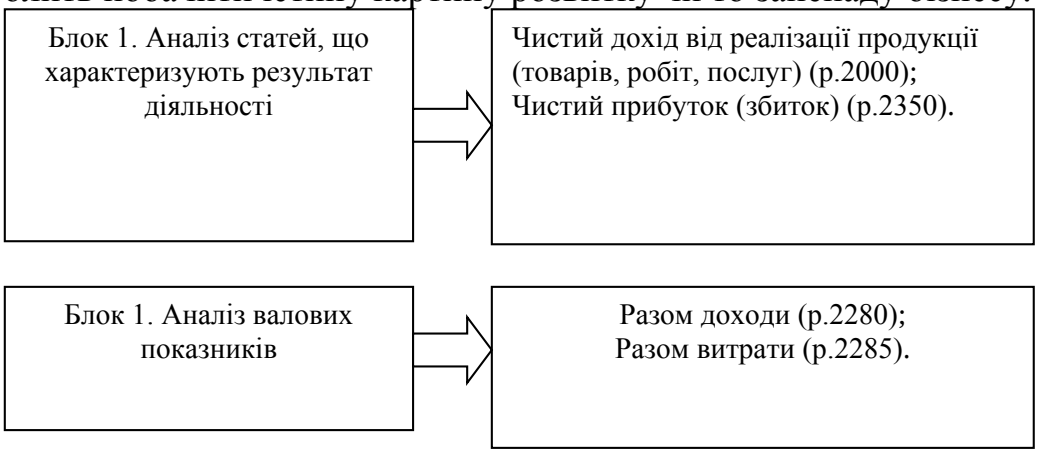

Рисунок 3.9 – Напрямки проведення експрес-аналізу фінансових результатів суб'єкта малого підприємництва

Наступним етапом оцінки фінансової звітності суб'єкта малого підприємництва є розрахунок коефіцієнтів, що характеризують фінансовий стан підприємства та результати його діяльності. Цей етап фінансового аналізу включає в себе оцінку фінансової стійкості та ліквідності підприємства.

Аналіз фінансової стійкості підприємства проводиться за даними Балансу та характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, ступінь фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Методика проведення аналізу фінансової стійкості малого підприємства наведена в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Методика розрахунку показників фінансової стійкості

Показник	Порядок розрахунку	Джерело інформації (ф. 1-м «Баланс»)	Економічний зміст показника
Коефіцієнт фінансової незалежності	власний капітал / валюта балансу	р.1495/ р.1900	Показує, яка частка активів підприємства сформована за рахунок власного капіталу
Коефіцієнт фінансової залежності	валюта балансу / власний капітал	р.1900/ р.1495	Показує, яка сума загальної вартості майна припадає на 1 грн. власного капіталу
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	позикові кошти / валюта балансу (р.1595 + р.1695)/ р.1900		Показує, яку частку в балансі підприємства становить позиковий капітал
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	власний оборотний капітал / оборотні активи	(р.1195 - р.1695р.)/ 1195	Показує яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власного капіталу
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	власний оборотний капітал / власний капітал	(р. 1195 - р.1695)/ р.1495	Показує, яка частина власного капіталу використана для фінансування поточної діяльності, а яка – капіталізована

Одним із важливих напрямків аналізу фінансового стану підприємства є оцінка його ліквідності, оскільки це передбачає оцінку можливості своєчасної оплати поточних боргів підприємства наявними оборотними засобами, що є досить важливим в умовах обмеження грошових ресурсів на підприємствах малого бізнесу (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Методика розрахунку показників ліквідності малого підприємства

Показник	Порядок розрахунку	Джерело інформації (ф. 1 -м «Баланс»)	Економічний зміст показника
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти / поточні зобов'язання	*р.1165/* р.1695	Показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена за рахунок готівкових коштів.
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Оборотні активи - запаси - витрати майбутніх періодів / поточні зобов'язання	(р.1195 - р.1100 - р.1170)/ р.1695	Показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена за рахунок високоліквідних активів.
Коефіцієнт поточної ліквідності	Оборотні активи / поточні зо-бов'язання	р.1195/ р.1695	Показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена за рахунок оборотних активів.

Аналіз фінансових результатів діяльності малого підприємства передбачає дослідження динаміки та структури фінансових результатів його діяльності, дозволяє визначити фактори, що вплинули на формування величини чистого прибутку (збитку) підприємства. Загальноприйнята методика аналізу фінансових результатів передбачає проведення послідовного аналізу доходів, витрат та фінансового результату від різних видів діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової). Однак спрощення та узагальнення сум доходів та витрат у формі Звіту про фінансові результати для малих підприємств унеможливлює здійснення відповідних аналітичних процедур у розрізі різних видів діяльності. Щодо доходів, то у Фінансовому звіті суб'єкта малого підприємництва (ф. 2-м) можна виділити п'ять рядків, що розкривають інформацію про доходи малого підприємства: від реалізації продукції, інші операційні доходи та інші доходи, а також загальний підсумок – разом доходи. Аналогічним є інформаційне наповнення витратної частини Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва (ф. 2-м). Також ми погоджуємось із думкою Гоголь Т. А. і хочемо зазначити, що вилучення розділу «Витрати за елементами» значно зменшило інформаційну базу для аналізу витрат та привело до унеможливлення проведення поелементного аналізу витрат звітного періоду малого підприємства.

Наступним етапом фінансового аналізу є аналіз ефективності роботи малого підприємства, який здійснюється за допомогою дослідження причинно-наслідкових зв'язків показників фінансового стану і фінансових результатів, що відображається під час розрахунку показників прибутковості і рентабельності. Цей напрям дозволяє проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства, а також раціональність використання його коштів. Варто зазначити, що аналізуючи рентабельність діяльності малого підприємства, як вже зазначалось раніше, ми зіштовхуємось із інформаційним обмеженням бази, на підставі якої здійснюється розрахунок показників. У зв'язку з цим необхідно виділити такі показники рентабельності, які можливо розрахувати за даними Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва та дозволяють отримати повне уявлення про ефективність діяльності малого підприємства (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Методика розрахунку показників рентабельності

Показник	Порядок розрахунку	Джерело інформації (ф. 1-м «Баланс», ф. 2- м «Звіт про фінансові результати»)	Економічний зміст показника
Рентабельність активів	Чистий прибуток / середньорічна вартість активів	р.2350/ ((р.1300гр.3 + р 1300гр4)/2)	Характеризує ефективність використання активів підприємства.
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток /середньорічна вартість власного капіталу	р. 2350/ ((р1495гр3 + р 1495гр4)/ 2)	Характеризує ефективність вкладення коштів до даного підприємства.
Рентабельність діяльності	Чистий прибуток / чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг)	р.2350/ р.2000	Характеризує ефективність господарської діяльності підприємства.
Рентабельність виробництва продукції	Чистий прибуток / собівартість реа-лізованої продукції	р.2350/ р.2050	Характеризує рівень прибутковості виробничої діяльності.
Рентабельність продукції	Чистий прибуток / всього витрати	р.2350/ р.2285	Характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності.

Розраховані показники рентабельності слід порівняти між собою та із середньогалузевими показниками за видами економічної діяльності.

Дослідивши особливості методики проведення фінансового аналізу на підприємствах малого бізнесу, ми встановили її відмінність від загальноприйнятої методики фінансового аналізу, що пов'язано із особливостями інформаційної бази спрощених форм фінансової звітності малого підприємства. Врахувавши ці особливості, нами представлено методику фінансового аналізу малого підприємства, яка дозволяє здійснити комплексний аналіз та оцінку показників фінансового стану та фінансових результатів малого підприємства, результати якого в подальшому стануть базою для прийняття ефективних управлінських рішень.

Питання для самоконтролю

1. Підприємництво: сутність, організаційно-правові та економічні форми.
2. Теоретичні засади розвитку малого бізнесу.
3. Моделі оцінки впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток малих підприємств.
4. Моделі оцінки впливу факторів внутрішнього середовища на розвиток малих підприємств.

5. Удосконалення механізму сприяння розвитку малого підприємництва.
6. Ефективність податкової політики для розвитку бізнесу.

Тестові завдання

1. За характером діяльності виділяють такі види підприємництва:
а) приватні;
б) індивідуальні;
в) великі;
г) посередницькі.

2. За розмірами виділяють такі види підприємництва:
а) приватні;
б) індивідуальні;
в) великі;
г) капітальні.

3. До етапів виробничого підприємництва не належать:
а) маркетингова діяльність;
б) придбання чи оренда факторів виробництва;
в) визначення обсягів портфельного фінансування;
г) визначення потреби у фінансових ресурсах.

4. Основна функція підприємницького ризику:
а) створення доходу;
б) інноваційна;
в. аналітична;
г) захисна.

5. Комерційний ризик – це ризик, що:
а) пов'язаний з втратами робочого часу;
б) обумовлений несприятливими змінами в економіці країни чи самого підприємства;
в) виникає в процесі реалізації продукції;
г) пов’язані із нанесенням збитків здоров’ю громадян, навколишньому середовищу, престижу підприємства.

6. Диверсифікація ризику – це:
а) метод запобігання витрат;
б) спосіб максимізації виграшу;
в) метод зниження ризику через розподіл його між декількома ризикованими товарами;
г) метод оцінювання ризику.

7. Який ризик не відноситься до фінансового?
а) процентний;
б) кредитний;
в) торговий;
г) валютний.

8. До основних форм інтеграції суб'єктів підприємництва не входить:
а) франчайзинг;
б) факторинг;
в) кооперація;
г) субпідряд.

9. До економічні переваги лізингу не належить:
а) зменшення ризиків;
б) стимулювання і оновлення виробництва;
в) економія коштів;
г) підвищення продуктивності праці.

10. Ризик в інноваційному підприємництві:
а) абсолютно неминучий;
б) неминучий у діяльності тільки фірм-початківців;
в) відсутній при ефективному менеджменті;
г) відсутній при наявності значних капіталів.

Ситуаційні завдання

Завдання 1

Підприємство виготовляє вироби на реалізує їх на ринку за ціною реалізації 480 грн. Витрати на виробництво одного виробу – 150 грн., величина акцизного збору, що його сплачує підприємство, – 50 грн. Ставка податку на додану вартість – 0,2.

Розрахуйте величину чистого прибутку, який підприємство отримує від реалізації одного виробу.

Завдання 2

Підприємець отримав в комерційному банку кредит 2 млн. грн. Підприємство виготовляє та реалізує на ринку свої вироби. Витрати підприємства на виробництво одного виробу - 20 тис. грн., величина чистого прибутку від реалізації кожного – 5 тис. грн. Ставка акцизного збору – 0,5. Ставка податку на додану вартість – 0,2. В результаті зниження попиту на дану продукцію ціни реалізації впали на 10%.

Розрахуйте, яку величину чистого прибутку втратило підприємство на одному виробі.

Завдання 3

Підприємець отримав в комерційному банку кредит 3 млн. грн. терміном на 9 місяців при річній номінальній ставці дохідності 0,4. Період нарахування процентів – 3 місяці.

Розрахуйте, скільки грошей потрібно повернути підприємцю у випадках застосування методики простих та складних процентів.

Завдання 4

Розрахуйте величину чистого прибутку, що його отримує підприємець від реалізації одного виробу, за такими даними: величина акцизного збору складає 133,33 грн., ставка акцизного збору – 0,4, витрати на виробництво одного виробу в 3 рази більші за величину чистого прибутку.

Завдання 5

Комерційний банк пропонує клієнтам такі послуги:

а) прийом вкладів терміном на 6 місяців з річною номінальною ставкою дохідності 0,3 та терміном нарахування процентів кожні 3 місяці;

б) прийом вкладів терміном на 6 місяців з річною номінальною ставкою дохідності 0,275 та терміном нарахування процентів кожні 2 місяці.

Визначте найбільш вигідний варіант для підприємця, який бажає покласти гроші в банк на депозит. Процент нарахування – складний.

Завдання 6

Комерційний банк пропонує такі послуги клієнтам:

а) прийом вкладів терміном на 4 роки з річною номінальною ставкою дохідності 0,3 та терміном нарахування процентів кожні 6 місяці;

б) прийом вкладів терміном на 4 роки з річною номінальною ставкою дохідності 0,29 та терміном нарахування процентів кожні 3 місяці.

Визначте найбільш вигідний варіант для підприємця, який бажає покласти гроші в банк на депозит. Процент нарахування - складний.

Завдання 7

Підприємець отримав в комерційному банку кредит в 600 тис. грн. терміном на 4 роки під річну номінальну ставку дохідності 0,5. Процент нарахування – простий. Термін нарахування процентів складає один раз на рік.

Розрахуйте річну ефективну ставку дохідності.

Завдання 8

Розрахуйте ставку акцизного збору за такими даними: витрати на виробництво одного виробу – 200 грн., чистий прибуток від реалізації виробу – 40 грн., величина сплаченого акцизного збору – 60 грн.

Завдання 9

Підприємець отримав в комерційному банку кредит в 700 тис. грн. терміном на 6 місяців під річну номінальну ставку дохідності 0,2. Процент нарахування - складний. Проценти нараховуються один раз на рік.

Розрахуйте річну ефективну ставку дохідності.

Завдання 10

Розрахуйте, під яку річну номінальну ставку дохідності були вкладені гроші в комерційний банк на депозит, якщо через 4 роки при щорічному рівні інфляції 10% вдалося забезпечити реальну річну ставку дохідності 0,3. Процент складний і нараховується один раз на рік.

Завдання 11

Підприємець поклав в комерційний банк 200 тис. грн., а через рік отримав 288 тис. грн. Процент нарахування – складний; проценти нараховувалось 2 рази на рік.

Розрахуйте, під яку номінальну та ефективну ставку дохідності були вкладені гроші. Визначте рівень інфляції за рік, якщо реальна річна ставка дохідності була 0,3.

Завдання 12

Підприємець поклав в комерційний банк певну суму грошей терміном на 4 роки з річною номінальною ставкою дохідності, яка відповідає річній номінальній дисконтній ставці 0,2. Процент складний і нараховується один раз на рік. За цей період індекс інфляції в країні склав 1,177. Розрахуйте річну реальну ставку дохідності.

Завдання 13

Визначити доцільність проекту на основі методів визначення чистої теперішньої вартості (ЧТВ), індексу прибутковості(ІП). Зробити висновки.

Грошові потоки проектів, тис. грн. 1 рік – 50; 2 рік – 60; 3 рік – 54; 4 рік – 50; 5 рік – 20 тис. грн. Початкові інвестиції (ПІ) складають 220 тис. грн.. Дисконтна ставка складає 11%.

Завдання 14

На малому підприємстві витрати на оренду приміщень та їх утримання становлять 4000 тис грн. на рік, а на управління, інженерне і виробничо-господарське обслуговування та амортизаційні відрахування – 3000 тис. грн. Змінні витрати на один виріб становлять 200 грн., його ціна продажу – 300 грн. Визначте мінімальний обсяг випуску продукції на рік, який забезпечує беззбитковість виробництва.

Глосарій

Абсолютна стійкість – для забезпечення запасів і затрат достатньо власних обігових коштів; платоспроможність є гарантована.

Автоматизоване робоче місце (АРМ) – це індивідуальний комплекс технічних і програмних засобів, що призначений для автоматизації професійної праці фахівця і забезпечує підготовку, редагування, пошук і видачу на екран і друк необхідних йому документів і даних. Автоматизоване робоче місце забезпечує робітника всіма засобами, необхідними для виконання певних функцій.

Агрегатні індекси – це загальні індекси, в яких з метою елімінування впливу окремих факторів на індекс відбувається фіксування інших факторів на незмінному (базовому або звітному) рівні.

Амортизація – сума нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів.

Аналіз – це метод дослідження, суть якого полягає в розподілі об'єкта дослідження на складові частини.

Аналіз господарської діяльності – це комплексне вивчення результатів практичної роботи підприємств (фірм) за певний період, оцінка ефективності діяльності з метою виявлення резервів та визначення шляхів діяльності й надання необхідної інформації для оперативного керівництва різними ланками діяльності, одержання передбачених планом (бізнес-планом) показників.

Аналіз діяльності установ державного сектору економіки – це процес з'ясування причинно-наслідкових зв'язків зміни та розвитку діяльності бюджетних установ.

Аналіз фінансового стану – комплекс дій щодо вивчення й аналізу результатів фінансово-господарської діяльності організацій, підприємств, фірм з метою визначення ступеня ефективності використання основних фондів і оборотних коштів для реалізації програм (статутних завдань) організацій, установ, виявлення можливих недоліків, порушень, невикористаних резервів підвищення результативності діяльності.

Аналіз фінансової звітності – це процес, за допомогою якого порівнюються результати діяльності підприємства та минулий і теперішній фінансовий стан підприємства.

Асортимент – це перелік найменувань продукції, що випускає підприємство, із вказівкою її випуску по кожному виду.

Балансова модель – інструмент для складання міжгалузевого балансу, що використовується в аналізі й плануванні виробництва й розподілу продукції на різних рівнях управління – від окремого підприємства до народного господарства.

Балансовий метод – це метод, що передбачає розробку балансів на основі системи показників, в якій одна частина характеризує ресурси по джерелам їх надходження, а інша (що дорівнює першій) вказує на розподіл (використання) таких ресурсів по всім напрямкам їх витрачання.

Банк – кредитно-фінансова установа, яка здійснює грошові розрахунки, акумулює грошові кошти та інші цінності, надає кредити та здійснює інші послуги за фінансовими операціями.

Банківська діяльність – залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб.

Банківський депозит – угода, відповідно до якої одна сторона (банк), що прийняла від другої сторони (вкладника) або для неї грошову суму (вклад), що наді-йшла, зобов'язується виплачувати вкладникові таку суму та проценти на неї або дохід в іншій формі на умовах та в порядку, встановлених договором.

Банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедури санації та реструктуризації і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Кодексом, грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури.

Беззбитковість підприємства – такий стан, коли бізнес не дає ні прибутку, ні збитків.

Бізнес-план – це техніко-економічне обґрунтування діяльності підприємств у ринкових умовах, програма його діяльності; він характеризує модель підприємства в майбутньому. Він складається для діючого підприємства, нового виду діяльності або продукції, для нового підприємства. Він потрібен керівникові фірми, акціонерам, інвесторам. Бізнес-план частіше складається на рік, два роки, зрідка на більший період.

Бюджетне асигнування – повноваження розпорядника бюджетних коштів, надане відповідно до бюджетного призначення, на взяття бюджетного зобов'язання та здійснення платежів, яке має кількісні, часові та цільові обмеження.

Бюджетні установи – органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету.

Валова продукція – характеризує загальний обсяг виробництва, тобто обсяг виготовленої продукції, робіт, послуг, виконаних на підприємстві за певний період у незмінних, або порівняних цінах.

Валова продукція – це вартість усієї виробленої продукції і виконаних робіт включно з незавершеним виробництвом. Виражається в зіставних і діючих цінах.

Валовий грошовий потік – це грошовий потік, який характеризує всю сукупність надходжень та витрат грошових коштів у періоді, що розглядається;

Валовий прибуток – загальна сума прибутку отримана підприємством від підприємницької діяльності. Визначається як різниця між виручкою і собівартістю цієї продукції.

Валовий прибуток - загальна сума прибутку отримана підприємством від підприємницької діяльності. Визначається як різниця між виручкою і собівартістю цієї продукції.

Виробнича програма підприємства (план виробництва продукції) – це сукупність завдань щодо обсягу виробництва продукції визначеної номенклатури та асортименту, відповідної якості на певний календарний період.

Виробничі основні засоби – це матеріальні блага тривалого використання, які беруть участь у виробничому процесі.

Витрати банку – це зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками).

Витрати звітного періоду – витрати, що відносяться на поточний період (на відміну витрат, що включаються до собівартості виробленої за цей період продукції).

Витрати на оплату праці – заробітна плата за окладами і тарифами, премії та заохочення, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праць

Витрати – витрати на виробництво і реалізацію продукції, пов'язані з використанням факторів виробництва, що мають вартісну оцінку. Постійні витрати (наприклад, витрати на утримання будівель) не залежать від обсягу виробництва, змінні (наприклад, витрати на сировину, матеріали, напівфабрикати) є функція обсягу виробництва. Повні витрати – це сума постійних і змінних витрат. Прямі витрати можуть бути безпосередньо і економно (тобто без складних розрахунків) віднесені на собівартість конкретного продукту, на відміну від непрямих, які відносяться до всього випуску продукції в цілому і можуть бути розподілені по конкретним продуктам в результаті розрахунків, що проводяться за встановленою методикою. На підприємстві, що виробляє товари, виконує роботи, надає послуги, розрізняють також виробничі, комерційні та управлінські витрати.

Відносна величина – це узагальнюючі кількісні показники, які виражають співвідношення порівнюваних абсолютних величин**.**

Відрахування та соціальні заходи – відрахування на пенсійне забезпечення, відрахування на соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства та відрахування на інші соціальні заходи.

Власний капітал – це кошти, втілені в необоротні та оборотні активи для започаткування та продовження господарської діяльності**.**

Власний капітал банку являє собою грошові кошти і виражену у грошовій формі частину майна, які належать його власникам, забезпечують економічну самостійність і фінансову стійкість банку, використовуються для здійснення банківських операцій та надання послуг з метою одержання прибутку.

Грошовий потік – це результат господарської діяльності, який виражений у надходженні, розподілі та витрачанні грошових коштів, він залежить від багатофакторного зовнішнього і внутрішнього середовища господарюючого суб'єкта.

Грошовий потік за окремими господарськими операціями – це первинний об'єкт самостійного управління.

Групування – розчленування, розподіл одиниць сукупності на класи, групи та підгрупи за суттєвими ознаками. Та ознака, що покладена в основу групування, тобто за якою утворюються групи, має назву групувальної.

Гудвіл – відображає імідж підприємства, його ділову репутацію, вартість ділових зв'язків.

Дані – це відомості про стан об'єкта (підприємства, машини, людини, економіки, землі та ін.), представлені у вигляді змістовної сукупності знаків. Вони однаковою мірою фіксують стан великих систем та їх елементарних часток. Дані можуть бути представлені у різних формах: числові, описові, схематичні, рисовані, накреслені.

Диверсифікація – це метод зниження ризику шляхом розподілу коштів між кількома ризиковими активами (товарами), таким чином, що підвищення ризику для одного, як правило, означає зниження ризику для іншого.

Директ-костинг – це система обліку прямих витрат. Вона полягає у поділі витрат на постійні та змінні залежно від зміни обсягу виробництва.

Ділова активність – комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність.

Доходи – надходження за період або інші форми підвищення вартості активів господарської одиниці або зміна стану її зобов'язань (або комбінація того й іншого) від поставки або виробництва продукції, надання послуг або інших операцій, що є основною діяльністю господарської одиниці.

Доходи банку – це загальна сума грошових коштів, що надходять до банку в результаті здійснення активних операцій та надання інших банківських послуг.

Евристичні методи – це спеціальні методи аналізу, що базуються на використанні досвіду, інтуїції фахівця та його творчого мислення. Евристичні методи поділяються на експертні та психологічні.

Економічна інформація – сукупність відомостей, що відображають відносини і процеси, пов'язані з виробництвом, розподілом, обміном та споживанням матеріальних і нематеріальних благ.

Економічний показник – узагальнена кількісна характеристика досліджуваного соціального явища або процесу. Економічні показники підрозділяють на кількісні (чисельність одиниць, обсяг і маса ознаки суспільного явища) і на якісні (ефективність процесу, ступінь його розвитку).

Експертні методи – це комплекс логічних та математичних прийомів і процедур, що забезпечують отримання від фахівців-експертів інформації, яка дає змогу оцінити причини, що посприяли досягненню високого рівня господарювання, підготувати і вибрати раціональні управлінські рішення.

Екстенсивні резерви – це резерви, які являють собою можливості підвищення ефективності сукупної тривалості роботи працівників. Використання екстенсивних резервів пов'язане з розширенням кількісного складу виробничого персоналу, установлення додаткового устаткування.

Елімінування – означає усунення, виключення впливу всіх, крім одного, факторів на величину результативного показника. Цей прийом виходить з умовного визнання того, що всі фактори змінюються незалежно один від одного: спочатку змінюється один, а всі інші залишаються без зміни; потім змінюються два; потім три і т.д. за незмінних інших. Це дає змогу визначити вплив кожного фактора на величину досліджуваного показника окремо.

Ефективність – зіставлення результатів (зокрема побічних і непрямих) господарської діяльності з витраченими ресурсами: трудовими, матеріальними, природними, фінансовими, основним капіталом тощо.

Ефективність інвестицій – комплекс показників результативності процесу інвестування. Має два основні виміри як суто економічний показник, що характеризує співвідношення отриманого результату до витрат, здійснених відповідно до інвестиційного проекту, і як соціально-економічний показник який, крім економічного ефекту, містить соціальний – поліпшення умов життя людей, зниження рівня безробіття, поліпшення стану навколишнього середовища, розвиток особистості тощо. Проте соціально-економічну ефективність інвестицій виміряти практично неможливо. Тому акцентують на визначенні економічної ефективності, передусім ефективності капіталовкладень.

Єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ) – це консолідований страховий внесок в Україні, збір якого здійснюється в системі загальнообов'язкового державного страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі.

Завдання аналізу виробництва та реалізації продукції – це аналіз конкурентних позицій підприємства та його здатності до швидкого маневрування ресурсами при зміні кон'юнктури ринку.

Замовник – суб'єкт, який безпосередньо реалізовує проект і виконує для цього всі необхідні дії в межах прав, наданих інвестором.

Запаси – це оборотні активи, які призначені для реалізації або споживання протягом операційного циклу або протягом 12 місяців з дати балансу.

Звичайна діяльність підприємства – це будь-яка передбачена в положенні про підприємство основна діяльність, а також операції, які її забезпечують або з'являються внаслідок її здійснення.

Звітність – це завершальна стадія й елемент методу бухгалтерського обліку; система узагальнених показників, що характеризують підсумки фінансово-господарської діяльності підприємства.

Зміст аналізу господарської діяльності – комплексне дослідження процесів основної діяльності підприємств та їх структурних підрозділів, визначення причинно-наслідкових зв'язків і тенденцій розвитку з метою обґрунтування управлінських рішень та оцінки їх ефективності.

Інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою одержання прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту.

Інвестиційна вартість активу - вартість активу, адекватна критеріям інвестора, яка має намір вкласти в нього свій капітал.

Інвестиційний бюджет - плановий звіт, що відображає розрахунок суми коштів, доступних для інвестування, і плановані інвестиційні витрати підприємства.

Інвестиційний ризик – один із найбільш небезпечних ризиків, пов'язаних з можливістю виникнення непередбачених фінансових втрат у процесі інвестиційної діяльності.

Інвестор – фізична або юридична особа, яка вкладає вільні активи, що знаходяться в його власності, для отримання прибутку в майбутньому.

Індекси – це узагальнюючі показники порівняння в часі й у просторі. Вони відбивають зміну досліджуваного явища за якийсь період у порівнянні з базисним періодом. Така інформація дає можливість порівняти зміни різних факторів і проаналізувати їхню поведінку.

Іноземні інвестиції – фінансова або інша участь у статутному капіталі спільних підприємств, а також окремі вкладення (в грошовій формі) міжнародних організацій і фінансових інститутів, держав і організацій різних форм власності та приватних осіб.

Інтегральний спосіб – застосовується в детермінованому факторному аналізі в мультиплікативних, кратних і комбінованих моделях. Даний метод дозволяє розкласти додатковий приріст результативного показника у зв'язку з взаємодією факторів між ними. Практичне використання інтегрального методу базується на спеціально створених робочих алгоритмах для відповідних факторних моделей.

Інтелектуальними інвестиціями є вкладення коштів у науково-дослідні та дослідно-конструкторські наукові розробки, ліцензії, ноу-хау та ін.

Інфляція – тривале зростання загального рівня цін, що відображує зниження купівельної спроможності грошової одиниці.

Інформаційна експертиза – перевірка достовірності інформації, зокрема шляхом зіставлення отриманих результатів (на всіх стадіях розробки) з інформаційними даними.

Інформаційне забезпечення – це сукупність форм документів, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення та форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі.

Інформаційний потенціал – це сукупність його інформаційних запасів.

Інформаційні технології – сукупність методів, виробничих процесів і програмно-технічних засобів, об'єднаних з метою збирання, опрацювання, зберігання і розповсюдження інформації в інтересах її користувачів.

Інформація – будь-які відомості або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді.

Інші витрати – платежі на обов'язкове страхування майна і окремих категорій працівників, оплата відсотків за короткотермінові кредити і позики, витрати на сертифікацію і збут продукції, плата за оренду об'єктів у межах норм їх амортизації на повне відновлення, плата за пожежну і сторожову охорону тощо.

Календарний фонд часу виробничого устаткування – це гранична кількість годин звітного періоду (місяць, квартал, рік).

Капітал банку – кошти, спеціально створені фонди та резерви, призначені для забезпечення фінансової стійкості, комерційної та господарської діяльності, відшкодування можливих збитків, і які перебувають у користуванні банку.

Капіталовіддача – це показник ефективності використання основного капіталу.

Капітальні (реальні) інвестиції – господарські операції, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації.

Капітальні вкладення – інвестиції в основний капітал (основні кошти), у тому числі витрати на будівництво, розширення, реконструкцію, технічне переоснащення діючих підприємств, придбання машин, устаткування, інструментів, інвентарю, проектно-дослідницькі роботи й інші витрати.

Керуючий санацією – арбітражний керуючий, а в окремих випадках – керівник боржника, призначений господарським судом для здійснення процедури санації боржника.

Коефіцієнт мультиплікатора капіталу відображає ступінь покриття активів акціонерним капіталом.

Коефіцієнт покриття – це показник платоспроможності підприємства. Він визначається співвідношенням усіх поточних активів (за вирахуванням витрат майбутніх періодів) до короткострокових зобов'язань і характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення своїх боргів протягом року.

Комерційний ризик – ризик, що виникає в процесі підприємницької діяльності через зниження або втрату доходів за нестабільної економічної кон'юнктури, брак надійної інформації про стан ринку.

Комісійні операції – посередницькі операції, не пов’язані з наданням кредитів чи залученням коштів, які банки виконують за дорученням клієнтів відповідно до укладених договорів комісії за певну плату – комісійну винагороду.

Комп'ютерна інформаційна система підприємства (КІСП) – це сукупність інформації, методів, моделей, технічних, програмних, технологічних засобів та рішень, а також спеціалісти, які займаються обробкою інформації і прийняттям управлінських рішень в межах підприємства.

Конкурентоспроможність – характеристика продукції, яка показує її відмінність від товару-конкурента як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення.

Кошторис – основний плановий фінансовий документ, який визначає цільове направлення, обсяг, і щоквартальний розподіл коштів, які направляються із бюджету на утримання установ.

Кризовий фінансовий стан – для забезпечення запасів і затрат не вистачає джерел інформування; підприємству загрожує банкрутство. Керівництву підприємства необхідно негайно з'ясовувати причини такого стану, розробляти заходи щодо відтворення фінансової стійкості

Ліквідність – спроможність окремої установи чи системи в цілому забезпечувати своєчасність, повноту та безперервність виконання усіх своїх грошових зобов'язань.

Ліквідність підприємства – здатність швидко продавати активи й одержати гроші для оплати свої зобов'язань.

Людські ресурси – це головні ресурси будь-якого підприємства, від рівня кваліфікаційних і продуктивних здібностей залежить результат господарської діяльності підприємства

Майно підприємства становлять основні фонди та оборотні активи, а також інші цінності, вартість яких відображається в балансі підприємства.

Матеріаловіддача – показник, який характеризує ефективність використаних предметів праці, тобто показує, скільки вироблено продукції з одиниці витрачених матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії та ін.). Розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості витрачених матеріальних ресурсів.

Матеріаломісткість продукції – частка витрат матеріальних ресурсів (основних і допоміжних матеріалів, палива, енергії) на виготовлення одиниці продукції у загальних витратах.

Матеріальні витрати – вартість витрачених у виробництві: сировини та основних матеріалів; купівельних напівфабрикатів і комплектуючих виробів; палива та енергії; будівельних матеріалів; запасних частин; тари і тарних матеріалів; допоміжних та інших матеріалів (продукція власного виробництва, що використовується для подальшої переробки на даному підприємстві, не включається до складу матеріальних витрат).

Матеріальні витрати – витрати на сировину, матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, придбані у сторонніх організацій паливо і енергію, тару, будівельні матеріали, запасні частини, МШП, використані в операційній діяльності підприємства.

Матеріальні ресурси – це складова виробничих ресурсів, які беруть участь у процесі господарської діяльності протягом одного виробничого циклу, при цьому повністю змінюють свою форму та переносять свою вартість на витрати підприємства.

Метод анкетування (аналітичного експертного оцінювання) – ґрунтується на самостійній підготовці експертом відповідей на запитання анкети. Однак досвід доводить, що у письмовому викладі суті господарських ситуацій і в анкеті великого значення набувають такі суб'єктивні фактори, як «місцевий патріотизм», небажання виступати з критикою товаришів по службі і керівників, скептицизм щодо значення і способів дослідження, неправильне тлумачення чи нерозуміння запитання, звичайне небажання займатися невластивою опитуваному роботою. Усе це негативно позначається на якості аналізу, проведеного за допомогою анкетування.

Метод Дельфі (метод експертних оцінок) – один з основних класів методів науково-технічного прогнозування, який ґрунтується на припущенні, що на основі думок експертів можна збудувати адекватну модель майбутнього розвитку об'єкта прогнозування. Відправною інформацією при цьому є думка спеціалістів, які займаються дослідженнями й розробками в прогнозованій галузі.

Метод інтерв'ю – полягає в постановці аналітиком у ході бесіди з експертом запитань про фактори, що визначають стан досліджуваного об'єкта, шляхи і засоби зміни стану об'єкта у бажаному напрямку.

Метод контрольних запитань – полягає у вирішенні аналітичних завдань на основі використання заздалегідь складеного переліку навідних запитань, що дають змогу оцінити проблему з багатьох, у тому числі нетрадиційних, позицій.

Метод ланцюгових підстановок – статистичний метод, за яким вивчають одночасний вплив кількох факторів на досліджуване явище як ланцюг їхнього взаємозв'язку, тобто вплив кожного фактора вивчають у залежності і взаємозв'язку з іншими факторами, при цьому беруть до уваги їхню послідовну дію.

Моделювання – це один із важливіших методів наукового пізнання, за допомогою якого створюється модель (умовний образ) об'єкта дослідження. Сутність його полягає в тому, що взаємозв'язок досліджуваного показника з факторними передається в формі конкретного математичного рівняння.

Мозкова атака – це метод розв'язування невідкладних завдань за дуже обмежений час. Суть методу полягає в тому, що необхідно висловити найбільшу кількість ідей за невелику кількість часу, обговорити та здійснити їхній відбір.

Моральний знос – це передчасне знецінення об'єктів основних засобів під впливом науково-технічного прогресу ще задовго до їх повного фізичного зносу

Надлишок грошових коштів – це перевищення позитивного грошового потоку над негативним.

Невиробничі основні засоби – це матеріальні блага тривалого використання, які не беруть участі у процесі виробництва, і є об'єктами суспільного і особистого використання (фонди комунального і житлового господарства, установи освіти, медицини, науки, культури, мистецтва).

Неплатоспроможність – це неспроможність боржника виконати після настання встановленого строку грошові зобов'язання перед кредиторами не інакше, як через застосування процедур.

Непрямий метод визначення суми чистого грошового потоку в результаті операційної діяльності – це визначення через послідовне коригування показника фінансового результату від звичайної діяльності до 174 оподаткування, наведеного у звіті про фінансові результати.

Нестійкий фінансовий стан – для забезпечення запасів і затрат, крім власних обігових коштів і довгострокових кредитів та позик, залучаються короткострокові кредити і позики; платоспроможність підприємства порушена, але її можна відновити.

Номенклатура – це перелік назв окремих видів продукції.

Нормальна стійкість – для забезпечення запасів і затрат, крім власних обігових коштів, залучаються довгострокові кредити та позики; платоспроможність підприємства гарантована.

Нормативні моделі – це моделі, які уможливлюють порівняння фактичних результатів діяльності установ з очікуваними, розрахованими на підставі нормативу. Дані моделі використовуються, як правило, в рамках внутрішнього фінансового аналізу.

Нормативні трудовитрати використовують для узагальненої оцінки обсягів випуску продукції в тому разі, коли в умовах багатопродуктового виробництва немає можливості виразити загальний його обсяг у натуральних або умовно-натуральних вимірниках.

Об'єкт інвестиційної діяльності – це об'єкти підприємницької або іншої діяльності.

Обсяг реалізації продукції визначають або за відвантаженням продукції покупцям, або за оплатою (за чистим доходом).

Обсяг реалізованої продукції – включає вартість усіх готових виробів, що були поставлені покупцям і оплачені ними, та вартість інших виконаних робіт, які входять в товарну продукцію.

Обсяг умовно-чистої продукції на відміну від чистої продукції включає амортизаційні відрахування.

Обсяг чистої продукції підприємства – це вартість, створена на підприємстві, або додана вартість. Чиста продукція може бути обчислена як сума основної та додаткової заробітної плати підприємства з відрахуваннями на соціальні заходи.

Оперативно-календарне планування – це складання балансової моделі з урахуванням часу технологічного циклу, періоду просування товару від виробника до споживача, враховуючи контрольні функції на різних етапах.

Операційний прибуток – аналітичний показник, який дорівнює обсягу прибутку до вирахування відсотків за позиковими коштами і сплати податків.

Оподатковуваний прибуток – це різниця між валовими доходами і валовими витратами та амортизацією.

Органи державного сектору – це суб'єкти господарювання, що використовують в своїй діяльності державне майно або щодо діяльності яких держава має право вирішального впливу.

Організація аналітичної роботи – передбачає структуризацію та регламентацію технології його здійснення, тобто послідовності виконання аналітичної роботи з подальшою її декомпозицією.

Основна діяльність – операції, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства й забезпечує основну частину його доходів.

Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у 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 більше одного року, або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Оцінка фінансового стану – невід'ємна частина економічного аналізу діяльності підприємства, без якого неможливе раціональне ведення господарства будь-якого суб'єкта господарювання.

План аналізу – це заздалегідь намічена система методологічних та організаційних заходів, яка передбачає порядок, послідовність і строки проведення аналітичного дослідження.

Плановий фонд – це час, протягом якого устаткування повинно працювати за планом, тобто час, необхідний для виконання плану з виробництва продукції.

Платоспроможність – характеризує спроможність підприємства своєчасно і повністю виконати свої платіжні зобов’язання, які випливають із попередніх та інших операцій грошового характеру, що мають певний термін сплати.

Платоспроможність – це здатність підприємства сплачувати кошти за своїми зобов'язаннями, що вже настали і потребують негайного погашення, за рахунок наявних грошей на банківських рахунках або в готівці.

Показники ефективності (результативності) – індикатори, що характеризують співвідношення фактичних результатів діяльності з бажаними (цільовими, нормативними, плановими та ін) Зазвичай використовуються для виявлення аспектів діяльності, які потребують управлінського втручання.

Показники рентабельності – показники, які характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності, окупність витрат і т. д. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують остаточні результати господарювання. Їхній розмір показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами.

Порівняльний (просторовий) аналіз – це внутрішньогосподарський аналіз показників звітності за окремими показниками самого господарства та його дочірніх підприємств (філій), а також аналіз показників даного підприємства з показниками інших конкуруючих підприємств або середньогалузевими та середніми показниками.

Предикативні моделі – це моделі передбачуваного, прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів установ, її майбутнього фінансового стану.

Предмет аналізу – господарська діяльність конкретних підприємств, кінцеві результати господарювання, які відображаються в системі плану, обліку, звітності та в інших джерелах інформації та складаються під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, що перебувають в єдності і взаємозв'язку.

Прибуток – це грошове вираження між вартістю реалізованої продукції і витратами на її виробництво.

Прибуток банку – перевищення доходів банку над витратами. Він формується в результаті здійснення кредитних, розрахункових, грошових операцій та інших видів діяльності банку.

Прибуток від реалізації продукції – основна складова загального прибутку. Він обчислюється як різниця між обсягом реалізованої продукції (без врахування податку на додану вартість і акцизного збору) та її повною собівартістю.

Причинний (факторний) аналіз – статистичний метод аналізу впливу окремих факторів (чинників) на результативний показник. Факторний аналіз використовується для комплексного аналізу господарської діяльності, пошуку і класифікації факторів, що впливають на економічні явища і процеси, з виявленням причинно-наслідкових зв'язків, що впливають на зміну конкретних показників господарської діяльності.

Прогнозування – це сукупність наукових методик, які використовуються фахівцями для розробки оптимальних алгоритмів подальшого розвитку різноманітних сфер економіки кожної конкретної держави, або світової економіки в цілому.

Продуктивність праці – це здатність конкретної праці створювати певну кількість продукції за одиницю робочого часу.

Процентний дохід – дохід, що виплачується за користування фінансовими коштами, виражений у вигляді річної процентної ставки. Він виплачується власникам фінансових інструментів, дохідність яких визначається в процентах.

Прямий метод розрахунку показників чистого грошового потоку – це метод у якому, для визначення суми чистого надходження, застосовують послідовне наведення всіх основних статей надходжень та витрат, різниця яких показує збільшення або зменшення коштів.

Раціоналізаторські пропозиції – являють собою технічне рішення, яке є новим і корисним для компанії, передбачаючи зміну виробничої конструкції, технології виробництва або видозміни складу матеріалу

Реальні інвестиції – вкладення коштів приватних підприємств або держави у виробництво будь-якої продукції, основний і оборотний капітал у надання послуг, ліцензії, патенти, права користування природними ресурсами.

Резерв інтенсивного типу економічного зростання – це ті резерви, які забезпечують раціональне використання наявного потенціалу. Результати виробництва зростають швидше, ніж витрати на нього. Базою інтенсивного розвитку є НТП

Результативні показники – це показники, на підставі яких здійснюються оцінка й аналіз ефективності використання бюджетних коштів, передбачених на виконання бюджетної програми (підпрограми), для досягнення мети бюджетної програми (підпрограми) та реалізації її завдань.

Результативність – це міра точності управління, яка характеризується рівнем досягненням очікуваного стану об'єкту управління, мети управління або ступенем наближення до неї.

Реінвестиції – господарські операції, що передбачають здійснення капітальних або фінансових інвестицій за рахунок прибутку, отриманого від інвестиційних операцій.

Рентабельність – відносний показник економічної ефективності, який відображає ступінь ефективності використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів, а також природних багатств.

Рентабельність – відносний показник економічної ефективності, який відображає рівень ефективності використання ресурсів і капіталу банку.

Рентабельність – це відносний показник прибутковості, що характеризує ефективність господарської та фінансової діяльності підприємства.

Рентабельність виробничої діяльності (окупність витрат) - обчислюється шляхом відношення валового або чистого прибутку до суми витрат за реалізованою або виготовленою продукцією. Вона показує, скільки має прибутку підприємство з кожної гривні, витраченої на виробництво і реалізацію продукції. Цей показник може розраховуватися як в цілому по підприємству, так і за окремими його підрозділами та видами продукції.

Рентабельність капіталу – обчислюється відношенням прибутку до середньорічної вартості всього інвестованого капіталу або окремих його складових: власного, запозиченого, перманентного, основного, оборотного, виробничого і т. д. При цьому можуть використовуватися показники балансового, валового, чистого прибутку.

Ритмічність – це рівномірне виробництво продукції, виконання робіт і випуск готової продукції за певні проміжки часу.

Рух основних засобів – це, по суті, з одного боку, введення нових, сучасних технічних засобів у будь-якій із перерахованих форм, а, з іншого боку, виведення застарілих засобів праці в результаті їх фізичного і морального зносу.

Рух робочої сили — являє собою процес поповнення, вивільнення та переміщення облікової чисельності працівників.

Санація – це система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника.

Середньореалізаційна ціна одиниці продукції – розраховується, шляхом ділення виручки від реалізації відповідного виробу на обсяг його продажу. На зміну її рівня впливають такі чинники: якість реалізованої продукції, ринки збуту, кон'юнктура ринку, інфляційні процеси.

Собівартість – виражені в грошовій формі поточні витрати на виробництво та реалізацію продукції (робіт, послуг) та включає витрати матеріалізованої і живої праці; є важливим кількісним показником, що характеризує діяльність підприємства

Собівартість продукції – це грошовий вираз затрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції. Собівартість продукції характеризує ефективність всього процесу виробництва на підприємстві, поскільки у ній відображаються: рівень організації виробничого процесу; технічний рівень; продуктивність праці та інше.

Стратегія підприємства – це процес формування генерального перспективного напрямку розвитку підприємства на основі визначення якісно нових цілей, узгодження внутрішніх можливостей підприємства з умовами зовнішнього середовища та розробка комплексу заходів, які забезпечують їх досягнення.

Суб'єкт господарської діяльності – це організації, які на основі юридично відокремленого майна в межах своєї господарської компетенції безпосередньо здійснюють господарську діяльність і використання її результатів або управлінську діяльність в економіці.

Суб'єкт інвестиційної діяльності – є інвестор – юридична або фізична особа, в тому числі іноземна.

Суб'єкт банкрутства (боржник) – юридична особа або фізична особа, у тому числі фізична особа-підприємець, неспроможна виконати свої грошові зобов'язання, строк виконання яких настав.

Сукупний об'єкт аналізу – це результати господарської діяльності підприємства.

Товарна продукція – це загальна вартість усіх видів готової продукції, наданих послуг виробничого характеру, що підготовлена для реалізації.

Товарна продукція відрізняється від валової тим, що в неї не включають залишків незавершеного виробництва і внутрігосподарський оборот. За складом на багатьох підприємствах валова продукція збігається з товарною, якщо немає внутрігосподарського обороту і незавершеного виробництва.

Товарна продукція – продукція вироблена для реалізації за межами підприємства. Можна визначити на основі валової продукції, для цього з валової продукції віднімається вартість незавершеного виробництва і напівфабрикатів.

Трудова активність – це якісна характеристика поведінки найманого працівника як суб'єкта соціально-трудових відносин, що виникають з приводу реалізації його трудового потенціалу.

Трудові ресурси – це частина працездатного населення, яка володіє фізичними й розумовими здібностями і знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності.

Умовно-натуральні показники, як і вартісні, застосовують для узагальненої характеристики обсягів виробництва продукції. Наприклад, на консервних заводах використовують такий показник, як тисячі умовних банок, на ремонтних підприємствах – число умовних ремонтів, у взуттєвій промисловості - умовні пари взуття, обчислені на основі коефіцієнтів їхньої трудомісткості, і т. д.

Учасники інвестиційної діяльності – фізичні і юридичні особи, в тому числі – іноземного походження, а також держави.

Фактично використаний фонд часу роботи устаткування – це час, дійсно затрачений на випуск продукції, тобто кількість фактично відпрацьованих машино-годин, включає час на виконання допоміжних і підготовчо-заключних операцій

Фактор – у процесі аналізу господарської діяльності визначається як рушійна сила, причина будь-якого процесу, явища, істотні обставини у їх визначенні. З погляду побудови технології аналітичного процесу важливим є розмежування сукупності факторів за такими ознаками: кількісними й якісними; істотними і неістотними (другорядними); постійними і випадковими; інтенсивними і екстенсивними. У процесі аналізу не тільки відкриваються та аналізуються основні фактори, що впливають на господарську діяльність, а й вимірюється сила їх впливу.

Факторний аналіз – статистичний метод аналізу впливу окремих факторів (чинників) на результативний показник.

Факторний аналіз – це аналіз впливу певних факторів (причин) на результативний показник за допомогою побудови детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження.

Факторний аналіз – це визначення окремих факторів (причин) на результативний показник за допомогою детермінованих або стохастичних прийомів дослідження.

Фандрейзинг або збір коштів – процес залучення грошових коштів та інших ресурсів (людських, матеріальних, інформаційних тощо), які організація не може забезпечити самостійно, та які є необхідними для реалізації певного проєкту або своєї діяльності в цілому.

Фізичний знос – це поступова втрата основними засобами своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей внаслідок використання їх у виробництві (перша форма), а також від бездіяльності під впливом сил природи (корозія металів, вивітрювання та ін.) і надзвичайних обставин (друга форма).

Фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Фінансова стійкість банку – стан банку, який характеризується збалансованістю фінансових потоків, достатністю коштів для підтримки своєї платоспроможності та ліквідності, а також рентабельною діяльністю.

Фінансове прогнозування – це дослідження та розробка ймовірних шляхів розвитку фінансів підприємства, альтернатив реалізації фінансових стратегій, які забезпечують стабільне фінансове становище підприємства в майбутньому.

Фінансовий аналіз – це сукупність аналітичних процедур, що базуються на загальнодоступній інформації фінансового характеру.

Фінансовий аналіз являє собою процес дослідження фінансового стану підприємства з метою виявлення резервів подальшого підвищення його ринкової вартості.

Фінансовий результат – це приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період.

Фінансовий результат – це приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період. Тобто фінансовим результатом діяльності підприємства може бути прибуток або збиток.

Фінансовий стан підприємства характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан установ державного сектору економіки – це комплексне поняття, що є результатом взаємодії всіх складових системи фінансових відносин вказаних установ.

Фінансовий цикл – цикл обігу грошової готівки підприємства, виражений часом, протягом якого гроші вилучені з обігу.

Фінансові інвестиції – господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів.

Фондовіддача – це відношення вартості випущеної продукції у вартісному виразі до середньорічної вартості основних виробничих фондів.

Фондомісткість виробництва – це показник, що характеризує потребу в основних виробничих фондах для забезпечення виробництва одиниці продукції або виконання одиниці обсягу робіт як відношення вартості основних виробничих фондів підприємства до вартості валової продукції, що виробляється за рік.

Фондоозброєність праці – це показник, який характеризує відношення середньорічної вартості основних фондів підприємства до середньорічної кількості працівників.

Центр інвестицій – структурний підрозділ, що має право розпоряджатися необоротні активи підприємства (здійснювати інвестиції і дезінвестиції) і відповідає за величину ROI (віддача від інвестицій).

Цінні папери – це грошові документи, що засвідчують право володіння чи відношення позики, визначають взаємовідношення між особою, яка їх випустила та їх власником, і передбачають, як правило, виплату доходів у вигляді дивідендів чи процентів, а також можливість передавання грошових чи інших прав, які витікають з цих документів, іншим особам.

Чистий грошовий потік – грошовий потік, що характеризує різницю між додатними та від'ємними грошовими потоками.

Чистий дохід – це дохід від реалізації товарів, робіт, послуг, розрахований без урахування акцизного податку, мита, податку на додану вартість, інших непрямих податків та зборів.

Чистий прибуток - частина балансового прибутку підприємства, що залишається в його розпорядженні після сплати податків, зборів, відрахувань і інших обов'язкових платежів до бюджету. Чистий прибуток використовується для збільшення оборотних коштів підприємства, формування фондів і резервів, і реінвестицій у виробництво.

Чистий торговельний прибуток – прибуток (збиток) від здійснення відповідних операцій з цінними паперами, іноземною валютою тощо.

Якість продукції – це поняття, що характеризує її властивості й можливість відповідати вимогам споживача.

Список рекомендованої літератури

1. Аналіз собівартості продукції: поняття і складові собівартості. URL:https://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/20481/
2. Барабаш Н. С. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Київ. : КНТЕУ, 2005. 395 с
3. Биба В. В., Лоза Т.В. Діагностика та прогнозування фінансово-економічного стану підприємства. *Економіка та держава*, 2015. № 5. 110-113 с.
4. Болюх М.А., Бурчевський М.А., Горбатюк В.З. Економічний аналіз: навч. посіб., за ред. акад.. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. Київ: КНЕУ, 2001. 540 с.
5. Бондар Н.М. Економіка підприємства: навч. посіб. А.С.К., 2004. 400 с.
6. Бурдейна Л.В. Теоретичні основи аналізу забезпечення та ефективного використання виробничих запасів на підприємствах. *Молодий вчений*. – 2015. № 3(1). 39-43 с.
7. Ванькович Д.В., Демчишак Н.Б., Луковська Ю.М. Діагностування стану інвестиційного клімату в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 1.11-18 с.
8. Галько Л.Р. Інвестиційна діяльність промислового підприємства: навч. посіб. Тернопіль. 2015. 191 с.
9. Дєєва Н.М., Дедіков О.І. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 328 с.
10. Економіка: теорія і практика. URL:http://www.ekonomikam.com/
11. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. Київ: Знання, 2007. 668 с.
12. Єршова Н.Ю., Портна О.В. Аналіз господарської діяльності: теорія та практика. Львів. «Магнолія». 2015. 306 с.
13. Івахненко В.М., Горбатюк М.І. Курс економічного аналізу: навч.-метод. посібник. Київ: КНЕУ, 2006.
14. Іляш О. І., Гринкевич С.С. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навчальний посібник. Київ: Знання, 2010. 476с.
15. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз: теорія і практика : підручник, за ред. проф. А.Г.Загороднього. Львів : Магнолія –2006, 2008. – 440 с
16. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз: теорія і практика: підручник, Львів: Магнолія – 2006, 2007
17. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: підручник, Житомир : ЖІТІ, 2001. 440 с.
18. Кожанова Є.П., Отенко І.П. Економічний аналіз: навч. посіб. Харків : ВД Інжек, 2005 с.457.
19. КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА «АВК» М. ДНІПРО»: URL: http://dnkf.avk.ua/wp -content/uploads/2018/04/REPORT_00373882_2017.pdf
20. Косовець Г.М. Методичні аспекти оцінки забезпеченості овочепереробних підприємств якісною сировиною. Вісник

Житомирського національного агроекологічного університету. 2013. № 1-2(2). 266-277 с.
21. Кругляк Б. С., Бондар Т. П., Зайцева О. Б., Ковальов А. І., Скиба Г. В Економічний аналіз підприємства: навч. посіб. Хмельницький : Хмельницький державний університет, 2004. 420 с.
22. Кузьмінська О.Е. Напрями аналізу виробничих запасів підприємств. Вчені записки: зб. наук. пр. Міністерство освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». 2014. № 16. 174-180 с.
23. Купалова Г. І., Мурована Т. О. Теорія економічного аналізу : практикум, Київ : Освіта України, 2014. 638 с.
24. Кучерак Д. Аналіз господарської діяльності. *Головбух*. 2007. №71. 7-9 с.
25. Ляліна Н.С., Олійник В.В., Рудь Л.П., Філімонова Ю.Л. Інвестування: навч. посіб. Харків: ХНАУ, 2014. 296 с.
26. Масленіков, О.Ю. Оптимізація виробничої програми підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*: Зб. наук.-техн. праць. Львів, 2017. Вип. 20.2. 264 с.
27. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства.: КНЕУ, 1999. 132 с.
28. Михалевич С. Учет и внутрихозяйственный контроль использования материалов. *Бухгалтерский учет и аудит.* 2010. № 3. 45-48 с.
29. Мних Є. В. Сучасний економічний аналіз: питання методології та організації. *Бухгалтерський облік та аудит*. 2006. №1. 55-61 с.
30. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник, Київ : Знання, 2011. 630 с.
31. Мошенський С. З. Економічний аналіз : підручник, за ред. Ф. Ф. Бутинця. Житомир : ПП «Рута», 2007. 704 с.
32. Мулик Т.О. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2017, 288 с.
33. Несторенко Ж.К., Череп А.В. Економічний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 122 с.
34. Організаційно-інформаційна модель аналізу ефективності господарської діяльності підприємства торгівлі. Побудова моделі для аналізу. URL:https://kr-diplom.kiev.ua/kursova-robota-free/analiz-efektivnosti-4-161.htm
35. Отенко В. І., Іванієнко В. В., Азаренков Г. Ф. Теорія економічного аналізу: Навчальний посібник – Х: ВД «ШЖЕК», 2015. 344 с.
36. Парасій-Вергуненко І.М., Ямборко Г.А., Аналіз господарської діяльності (практикум): навч. посіб., за ред. проф. Л.М. Кіндрацької. Київ: КНЕУ, 2013, 376 с.
37. Погріщук Б.В., Марченко О.І. Планування і контроль на підприємстві. Підручник. Тернопіль: Крок, 2015. 682 с.
38. Погріщук Г.Б., Руденко В.В. Інвестування: навч. посіб. Тернопіль: Економічна думка, 2014. 277 с.

39. Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. Фінанси підприємств: підруч. за ред. проф. А.М. Поддєрьогіна. Вид. 8-е, перероб. та доп. Київ: КНЕУ, 2013. 519 с.
40. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
41. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання. Підручник. Тернопіль: Економічна думка, 2001. 365 с.
42. Приймак С.В., Даниляк Л.Я. Аналіз господарської діяльності: практикум. Львів: ЛДФА, 2015. 93 с.
43. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник. Москва: Новое знание, 2004.
44. Савицька В. Г. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. Київ : Знання, 2007. 668 с.
45. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2008. – 662 с.
46. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства. 4-е видання, перероблене і доповнене, 2001.URL: http://epi.cc.ua/analiz-hozyaystvennoy-deyatelnosti231.html
47. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. Київ: Знання, 2007. 668 с.
48. Синькевич Н.І. Економічний аналіз: Курс лекцій. Тернопіль: ТНТУ імені Івана Пулюя, 2018р. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/24763/1/Ekonomichnyj_analiz_konspekt.pdf
49. Сіменко І. В. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб., за заг. ред., Т. Д. Косової; І. В. Сіменко, Т. Д. Косова, І. В. Гречина, Л. О. Ващенко, П. М. Сухарев, Я. І. Глущенко, О. В. Бедзай, І. А. Ангеліна, М. Е. Шухман. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 384 с.
50. Сіменко І.В. Аналіз господарської діяльності підприємства: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2013, 384 с.
51. Сіменко І.В., Косової Т.Д. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової. Київ. : Центр учбової літератури, 2013. 384 с.
52. Сіменко, І. В. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. за заг. ред. Т. Д. Косової. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 384 с.
53. Склабінська А.І., Дражниця С.А., Федорук Л.Д. Фінансовий аналіз: навч. посіб. за заг. ред. М.П. Войнаренка. Львів: Науковий світ-2000, 2018, 342 с.
54. Спільник І., Шупа Л. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства. *Економічний аналіз.* 2012. №10. 374-378 с.
55. Тринька Л.Я., Іванчук (Липчанська) О.В. Фінансовий аналіз. навч. посіб. Київ, Алерта, 2014. 768с.

56. Фалінська М. Економічна сутність та аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів. *Галицький економічний вісник*. 2012. № 6(39). 132-137 с.
57. Фастовець А.А. Економіка підприємства, за ред. А.А. Фастовець. Київ: НМЦ «Укоопосвіта», 2018, 190-217; 260-288 с.
58. Чаюн І. О. Планування виробничої програми підприємства та її ресурсне забезпечення. Київ : Київський національний торговий університет, 2000. 126 с.
59. Черниш С.С. Економічний аналіз: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 312с.
60. Шиян Д.В., Строченко Н.І. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: А.С.К., 2003. 240 с.
61. Школьник І.О. Фінансовий аналіз: навч. посіб., за заг. ред. І. О. Школьник, І. М. Боярко, О. В. Дейнека та ін. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 368 с.
62. Шмиголь Н.М. Роль і місце аналізу виробничих запасів у системі управління ресурсним потенціалом підприємства. Держава та регіони. *Серія: Економіка та підприємництво*. 2015. № 5. 102-106 с.
63. Яців І.Б. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб., за заг. ред. І.Б. Яців, В.В. Липчук, Н.І. Райтер. Львів: Ліга-прес, 2015, 238 с.

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ НОТАТОК

**Даценко Г., Коцеруба Н., Крупельницька І.,
Кудирко О., Лобачева І.**

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальний посібник

Редактор: Фатєєва Т.
Комп'ютерна верстка: Шуляк Н.

Підп. до друку 09.11.2021 р. Формат 60х84/16. Папір офсетний Друк ксероксний. Ум. друк. арк.24,18 .
Обл.-вид. арк. 21,61. Тираж 300. Зам. № 413.

Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ КНТЕУ
21000, м. Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, 25