

Державний вищий навчальний заклад  
«Українська академія банківської справи  
Національного банку України»  
Кафедра бухгалтерського обліку і аудиту

# **ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ**

Навчальний посібник

Для студентів спеціальності «Облік і аудит»

Суми – 2009

**УДК 330.001.5(075.8)**

A65

Рекомендовано до видання вченою радою ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», протокол № 1 від 17.04.2009.

Автори і укладачі:

кандидат економічних наук, доцент

*Г.І. Андрєєва;*

кандидат економічних наук

*В.А. Андрєєва*

Рецензенти:

*В.І. Грушко*, доктор економічних наук,

професор Університету економіки і права «Крок»;

*І.О. Школьник*, доктор економічних наук, професор ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України»;

*Є.В. Мішенін*, доктор економічних наук,

професор Сумського національного аграрного університету

Відповідальний за випуск –

кандидат економічних наук, доцент Ю.Б. Слободяник

**A65**     **Організація і методика економічного аналізу:** Навчальний посібник / Автори і уклад. Г.І. Андрєєва, В.А. Андрєєва. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 353 с.

Посібник укладений відповідно до навчальної програми з нормативної дисципліни «Організація і методика економічного аналізу», передбаченої галузевим стандартом вищої освіти України для підготовки бакалаврів з напрямку «Економіка і підприємництво». У ньому послідовно розкриваються теоретичні, методологічні та практичні питання організації і методики економічного аналізу. Докладно висвітлено організаційні та методологічні засади аналітичних досліджень у сфері діяльності суб'єктів господарювання. З метою кращого засвоєння матеріалу посібник містить комплекс обов'язкових і додаткових практичних завдань, тестів і запитань для перевірки знань. Призначений для студентів вищих навчальних закладів економічних спеціальностей.

**УДК 330.001.5(075.8)**

© ДВНЗ «Українська академія банківської справи

Національного банку України», 2009

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	4
РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	6
РОЗДІЛ 2. ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ .....	37
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА .....	73
РОЗДІЛ 4. АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДУКЦІЇ .....	101
РОЗДІЛ 5. АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	107
РОЗДІЛ 6. АНАЛІЗ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА .....	119
РОЗДІЛ 7. АНАЛІЗ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ .....	156
РОЗДІЛ 8. АНАЛІЗ ОБОРОТНОСТІ ОБОРОТНИХ КОШТІВ .....	170
РОЗДІЛ 9. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ .....	187
РОЗДІЛ 10. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	206
РОЗДІЛ 11. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	219
РОЗДІЛ 12. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА .....	236
РОЗДІЛ 13. УЗАГАЛЬНЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	259
ТЕСТИ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ .....	265
ОБОВ'ЯЗКОВІ ЗАВДАННЯ .....	286
ДОДАТКОВІ ЗАВДАННЯ .....	291
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	302
ГЛОСАРІЙ.....	307
ДОДАТКИ .....	348

## ВСТУП

Перехід України до ринкової економіки вимагає від підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції та послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання та управління виробництвом.

Важлива роль в реалізації цієї мети належить організації і методиці економічного аналізу діяльності суб'єктів господарювання. За їх допомогою розробляються стратегія і тактика розвитку підприємства, обґрунтовуються плани та управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів та працівників.

Кваліфікований економіст повинен добре володіти сучасними методами економічних досліджень, методикою системного, комплексного економічного аналізу. Міжнародна практика на сучасному етапі перетворила аналітичну роботу, зокрема, економічний аналіз, на розвинуту інформаційну індустрію, яка реалізує взаємозв'язки між постачальниками фінансово-економічної інформації (суб'єктами господарювання) і її користувачами. Аналітична підготовка майбутніх спеціалістів з економіки будь-якого фахового спрямування займає особливе місце в системі економічної освіти. Володіння прийомами і методами економічного аналізу створює для фахівців підґрунтя для розвитку їх економічного мислення, набуття ними здатності сприймати економічні процеси, що відбуваються на підприємствах, у всіх їх багатогранності та взаємозумовленості.

Викладання дисципліни “Організація і методика економічного аналізу” обумовлено необхідним рівнем базової професійної підготовки економістів зі спеціальності «Облік і аудит».

*Мета навчальної дисципліни:* набуття знань щодо організації та методики проведення аналізу діяльності підприємств усіх форм власності.

*Завдання дисципліни* – оволодіння сучасними прийомами економічного аналізу; набуття знань і навичок визначення резервів підвищення ефективності виробництва.

*Предметом навчальної дисципліни є* результати діяльності суб'єктів господарювання.

*Основний зміст навчальної дисципліни розкривається в таких розділах:*

1. Організація економічного аналізу на підприємстві.
2. Інформаційна база економічного аналізу.
3. Аналіз доходів і витрат підприємства.
4. Аналіз рентабельності продукції.
5. Аналіз рентабельності підприємства.
6. Аналіз активів підприємства.
7. Аналіз власного капіталу.
8. Аналіз оборотності оборотних коштів.
9. Організація і методика аналізу зовнішньоекономічної діяльності.
10. Організація і методика аналізу інвестиційної діяльності підприємства.
11. Організація і методика аналізу фінансових результатів підприємства.
12. Організація і методика аналізу фінансового стану підприємства.
13. Узагальнення результатів аналізу господарської діяльності.

Посібник містить теоретичні, методологічні та практичні питання з організації і методики економічного аналізу, питання для самоконтролю, тести, обов'язкові та додаткові завдання, додатки, бібліографічний опис, предметний покажчик.

## **РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

### **1.1. Основи організації економічного аналізу в системі управління підприємством**

Економічний аналіз як наукова дисципліна сформувався на межі багатьох наук шляхом інтеграції окремих їх елементів. Економічний аналіз передує управлінським рішенням та діям, обґрунтовує та готує їх, в цьому – основа наукового управління, його об'єктивності та ефективності.

Будь-яке управління починається з оцінки стану і динаміки розвитку того чи іншого процесу. Потрібно вибрати з різних джерел відповідну інформацію, аналітично її опрацювати визначеним способом. На підставі такого аналізу можна обґрунтувати і прийняти певне управлінське рішення. Зазначимо, що без уміння науково обґрунтовувати та правильно оцінювати ефективність рішень, що приймаються на основі даних аналізу, управління підприємством не може бути ефективним, зменшується його роль як двигуна, прискорювача економічного розвитку.

Необхідно акцентувати увагу на значенні економічного аналізу в здійсненні інших функцій управління, насамперед планування. У планах і в процесі керівництва їх виконанням органи планування та управління враховують економічні потреби, виробничі можливості, користь, інші вимоги економічних законів та задовольняють їх.

На підставі даних економічного аналізу досліджується процес виконання планів та якість самого планування. В процесі аналізу встановлюються та кількісно вимірюються фактори, які спричиняють відхилення у виконанні планів, розкриваються причини їх виникнення, позитивні та негативні сторони в роботі. За результатами аналізу об'єктивно оцінюються досягнуті економічні результати, виявляються невикористані внутрішньовиробничі резерви, розробляються організаційно-технічні заходи щодо їх максимального використання, вносяться корективи до планових завдань, тобто контролюється, як дотримуються вимоги об'єктивних економічних законів, що забезпечують

досягнення мети виробництва. Дані аналізу виконання планів за попередні періоди є базою для складання обґрунтованих та оптимальних бізнес-планів на майбутнє. Отже, планування починається та завершується економічним аналізом результатів господарської діяльності.

В умовах здійснення ринкових реформ економічний аналіз забезпечує можливість об'єктивної оцінки економічних результатів діяльності трудових колективів, визначення їх місця в галузі, регіоні, а також частку кожного працівника в загальних економічних результатах діяльності підприємства відповідно до кількості та якості його трудових затрат. Це створює основу для розробки обґрунтованої системи матеріального заохочення працюючих на підприємстві за рахунок фонду оплати праці та інших джерел.

Таким чином, економічний аналіз є важливим елементом в системі управління виробництвом, дієвим засобом виявлення внутрішньогосподарських резервів, основою розробки науково обґрунтованих планів і управлінських рішень.

Управління – це цілеспрямований вплив на суспільні відносини з метою їх упорядкування.

З огляду на потребу постійного вдосконалення управління на основі впровадження досягнень науки першочерговим стає завдання організації аналізу господарської діяльності.

У загальному значенні термін “організація” означає упорядкування, налагодження певної системи. Основні вузли будь-якої системи становлять її механізм, статика (структура, кадри, техніка); динаміка.

Механізм характеризується теорією (визначення мети, предмета та методу) і практикою, система в статичі – її структурою, елементами й співвідношеннями між ними, а також технікою, система в динаміці – технологічними процесами, які в ній відбуваються.

Упорядкування всіх елементів системи аналізу господарської діяльності притаманне організації в широкому розумінні. З огляду на це термін “організація економічного аналізу” може означати або “організацію як систему”

або “організацію функціонування (управління ним) у часі та просторі”. Перше тлумачення має більш широке значення.

Водночас економічний аналіз – це не проста функція, не сума технічних прийомів, а об’єктивно зумовлений порядок аналітичних процедур, що їх проводять стосовно даних, щоб отримати необхідну інформацію. Цей порядок визначається термінами, які характеризують мету, об’єкти, методи, і функціями – взаємозв’язками між ними. Такий поділ потребує залучення математичного апарату.

Основою математичного опису аналізу є балансовий, двоїстий (подвійний) метод управління економікою. Суть його полягає в тому, щоб досягти взаємозв’язаного узгодження потреб і ресурсів у масштабі відповідної господарської системи – підприємства, об’єднання, організації тощо.

Для здійснення управління господарством потрібно скласти чітке уявлення про характерні особливості процесу виробництва та виробничих відносин. Процес господарювання є рухомим. Щоб відстежувати зміни, що відбуваються в господарстві, процес слід подати у динаміці.

Під **об’єктом організації** розуміють предмет (явище або процес), на який спрямована організаційна діяльність.

Правильно організована робота з аналітичного дослідження результатів господарювання може забезпечити його дієвість і ефективність, суттєво вплинути на хід господарських процесів. Тому організація економічного аналізу на підприємствах повинна відповідати низці вимог.

Серед них у першу чергу потрібно виокремити науковий характер аналізу. Практично це означає, що він повинен ґрунтуватися на новітніх досягненнях науки і передового досвіду, будуватися з урахуванням дії економічних законів у межах конкретного підприємства, проводитися з використанням науково обґрунтованих методик.

Друга вимога – обґрунтований розподіл обов’язків з проведення аналізу між окремими службами і виконавцями. Від того, наскільки доцільний цей розподіл, залежить повнота охоплення об’єктів аналізу, виключається мож-



ливість багатократного (різними особами) проведення тих самих досліджень. Це сприяє більш ефективному використанню робочого часу спеціалістів і забезпечує комплексність аналізу.

Третя вимога – аналітичне дослідження повинно бути ефективним. Тобто витрати на його проведення повинні бути найменшими за оптимальної глибини аналізу і його комплексності. У зв'язку з цим під час його проведення повинні використовуватися передові методики, раціональні методики збору і зберігання даних ЕОМ, інші технічні засоби.

Четверта вимога – уніфікація організації аналітичної роботи шляхом створення спеціальних методик, розроблених таблиць, придатних для порівняння, оцінки, узагальнення. Це зменшує витрати часу на аналіз, сприяє підвищенню його ефективності.

Аналітична робота на підприємстві поділяється на такі організаційні етапи:

1. Вибір об'єктів і організаційних форм аналітичного дослідження і розподіл обов'язків між окремими дослідниками.
2. Планування аналітичної роботи.
3. Інформаційне і методичне забезпечення економічного аналізу.
4. Аналітичне опрацювання даних про хід і результати господарювання.
5. Оформлення результатів аналізу.
6. Контроль за впровадженням у виробництво пропозицій, зроблених за результатами аналізу.

Послідовність процесу економічного аналізу наведена на рисунку 1.1.

Організаційні форми аналізу господарської діяльності підприємства визначаються складом апарату і технічного рівня управління.

Схематично розподіл функцій економічного аналізу може бути таким.

Виробничий відділ аналізує виконання плану випуску продукції за обсягом, асортиментом, ритмічністю роботи, підвищенням якості продукції і т. ін.

Відділ постачання аналізує своєчасність і якість матеріально-технічного забезпечення виробництва, виконання плану постачання за обсягом, номенклатурою, термінами, якістю, станом і зберіганням складських запасів тощо.

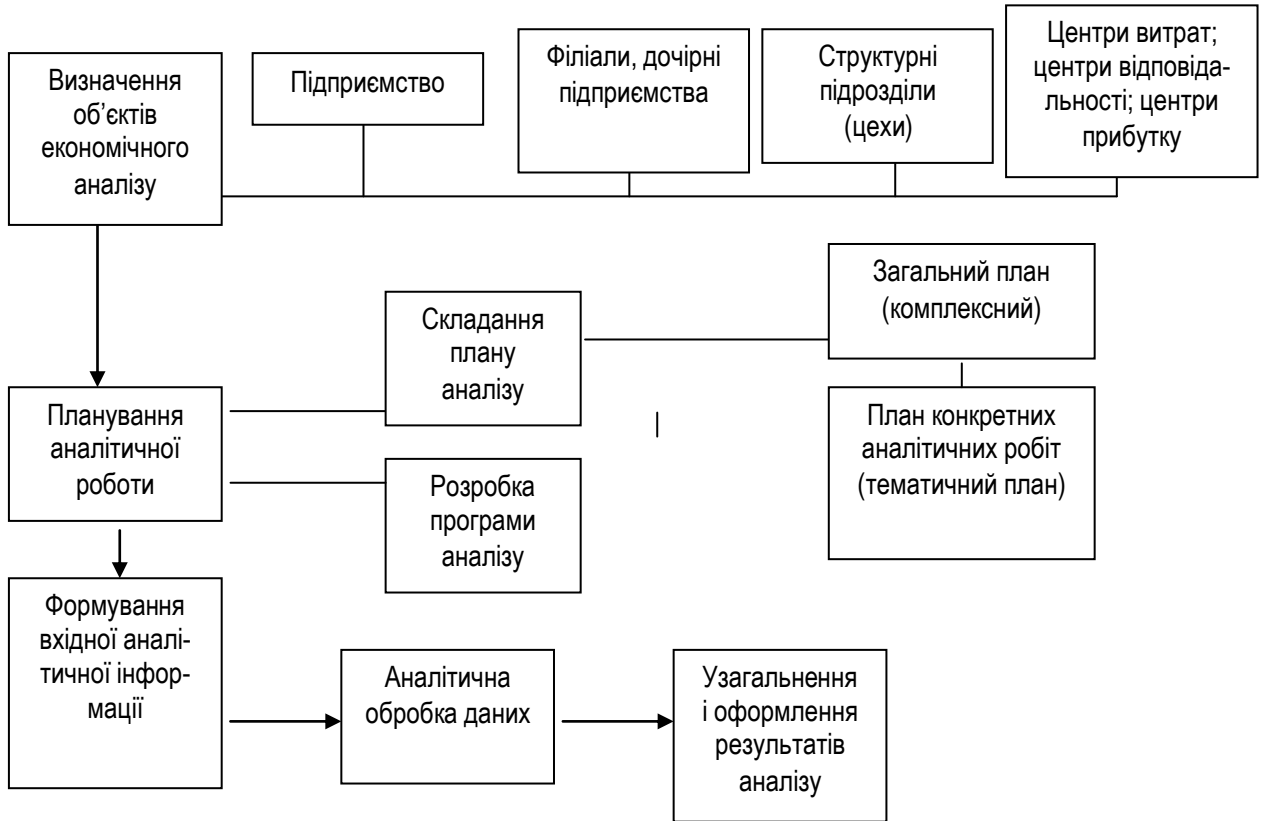


Рис. 1.1. Послідовність процесу економічного аналізу

Відділ збуту вивчає виконання договірних зобов'язань і планів постачання продукції споживачам за обсягом, якістю, термінами, номенклатурою тощо.

Відділ праці і заробітної плати аналізує рівень організації праці, забезпеченості підприємства трудовими ресурсами за категоріями, професіями, рівнем продуктивності праці тощо.

На кожному підприємстві вся робота з проведення аналізу повинна плануватися. На практиці можуть складатися такі плани: комплексний план аналітичної роботи підприємства, тематичний план.

Комплексний план зазвичай складається на один рік. Розробляє його спеціаліст, якому на підприємстві доручене керівництво аналітичної роботи в цілому.

У плані зазначається мета і завдання аналізу, визначаються питання, що досліджуються протягом року, визначається час для вивчення кожного питання, суб'єкти аналізу, наводиться схема документообігу, термін і адреса надходження кожного документа, його утримання.

Крім того, у плані повинні бути передбачені джерела інформації, що можуть бути використані у процесі аналізу, технічні засоби проведення аналізу.

При розробці плану обов'язково повинна враховуватися періодичність вивчення важливих проблемних питань, наступність аналізу за окремі періоди часу.

За результатами аналізу розробляються пропозиції, спрямовані на поліпшення результатів господарської діяльності. Тому комплексний план повинен передбачати і організацію проведення контролю за виконанням цих заходів.

Тематичний план передбачає поглиблення вивченого або іншого питання комплексного плану. У ньому розглядаються об'єкти, суб'єкти, етапи, терміни проведення аналізу, його виконавці тощо.

## **1.2. Поняття й загальні методологічні принципи організації економічного аналізу**

Під **організацією економічного аналізу** на підприємстві слід розуміти цілеспрямоване упорядкування і удосконалення методики і техніки аналізу, процесів збору первинної аналітичної інформації, її обробки, узагальнення і отримання відомостей, необхідних для управління підприємством.

Організація аналітичної роботи передбачає:

- розробку загальних засад і порядку проведення аналізу;
- планування роботи окремих її елементів та етапів;

- матеріальне, методичне і наукове забезпечення;
- загальне керівництво;
- прийом виконаних аналітичних робіт;
- їх оформлення та контроль за впровадженням у виробництво розроблених заходів з метою поліпшення діяльності підприємства.

Основними завданнями організації економічної роботи є:

- забезпечення ефективності аналізу, його розвиток та вдосконалення;
- раціональна організація праці;
- забезпечення ефективного використання аналітичної інформації в управлінні;
- автоматизація аналітичних робіт;
- підвищення якості аналітичної інформації;
- скорочення термінів проведення аналітичної роботи;
- раціоналізація аналітичних процесів.

Відповідно до вимог управління економікою впливають такі принципи організації аналізу: науковість, системність, комплексність, об'єктивність, точність, достовірність, дієвість, оперативність; демократизм; ефективність і т. ін. Ними треба керуватися під час проведення аналізу господарської діяльності на будь-якому рівні.

Наведемо коротку характеристику найважливіших принципів аналізу.

1. *Науковість*. Аналіз має науковий характер, тобто ґрунтується на положеннях діалектичної теорії пізнання, ураховує вимоги економічних законів розвитку виробництва, використовує найновіші методи економічних досліджень і т. ін.

2. *Системність*. Кожний об'єкт, що вивчається, розглядається як складна динамічна система, яка складається з низки елементів, що певним способом пов'язані між собою і зовнішнім середовищем. Вивчення кожного об'єкта повинно здійснюватися з урахуванням всіх внутрішніх і зовнішніх

зв'язків, взаємозалежності і взаємопідпорядкованості його окремих елементів.

3. *Комплексність*. Дослідження потребує охоплення всіх сторін і ланок діяльності, всебічного вивчення причинних залежностей в економіці підприємства.

4. *Достовірність, точність*. Аналіз ґрунтується на достовірній, перевіреній інформації, яка реально відображає об'єктивну дійсність, а висновки його повинні ґрунтуватися на точних аналітичних розрахунках.

5. *Конкретність і дієвість*. Аналітичні розрахунки залишаються "грою в цифри", якщо вони проводяться без конкретного напрямку, з відривом від потреб управління.

Конкретність аналізу безпосередньо пов'язана з його дієвістю. Якщо результати аналізу не забезпечують матеріалу для прийняття управлінських рішень, спрямованих на поліпшення роботи, то такий аналіз не досягне кінцевої мети і, отже, не матиме практичного сенсу.

6. *Оперативність*. Уміння швидко і чітко проводити аналіз, приймати управлінські рішення і запроваджувати їх в життя. Оперативність аналізу полягає в своєчасному виявленні і попередженні причин відхилень від плану і знаходженні шляхів усунення негативно діючих факторів.

7. *Динамічність*. Вимагає вивчення усіх об'єктів у їх взаємозв'язку в динаміці. Це дає змогу виявити закономірності змін, які відбуваються.

8. *Об'єктивність*. Недостатня об'єктивність результатів аналізу може привести до прийняття рішень, які призведуть до втрат, збитків у використанні ресурсів відповідного управлінського об'єкта.

9. *Ефективність*. Витрати на проведення аналізу повинні мати багаторазовий ефект.

Одним з важливих питань організації економічного аналізу є правильне визначення і систематизація його об'єктів, які можна класифікувати на відповідні групи (рис. 1.2). В основу відокремлення об'єктів першого рівня покладений двоаспектний підхід до організаційної побудови економічного ана-

лізу. По-перше, це технологічний процес, що являє собою сукупність певних операцій; по-друге, особистий вид діяльності колективу людей – виконавців аналізу. Отже, об'єктами організації економічного аналізу є технологія аналітичного процесу та робота його виконавців. Основою технології економічного аналізу є аналітична операція. Аналітична операція – це дія над економічними даними або інформацією з метою розрахунку відхилень їх фактичного значення від визначених критеріїв, виявлення причин таких відхилень, їх кількісного впливу, тобто отримання різних проміжних або кінцевих (вихідних) аналітичних показників, які використовуються для прийняття управлінських рішень. Аналітичні операції поділяються на три типи – механічні (запис у аналітичні таблиці, їх переміщення, зберігання), переробні (групування сукупності даних, виконання математичних розрахунків), творчі (проведення підсумкової оцінки, узагальнення результатів, формування висновків тощо).

Сукупність аналітичних операцій формує стадію аналізу. Кілька стадій аналізу формують етап аналітичного процесу. Таким чином, об'єктами організації економічного аналізу другого рівня є елементи структури його технології (етапи, стадії, аналітичні операції).

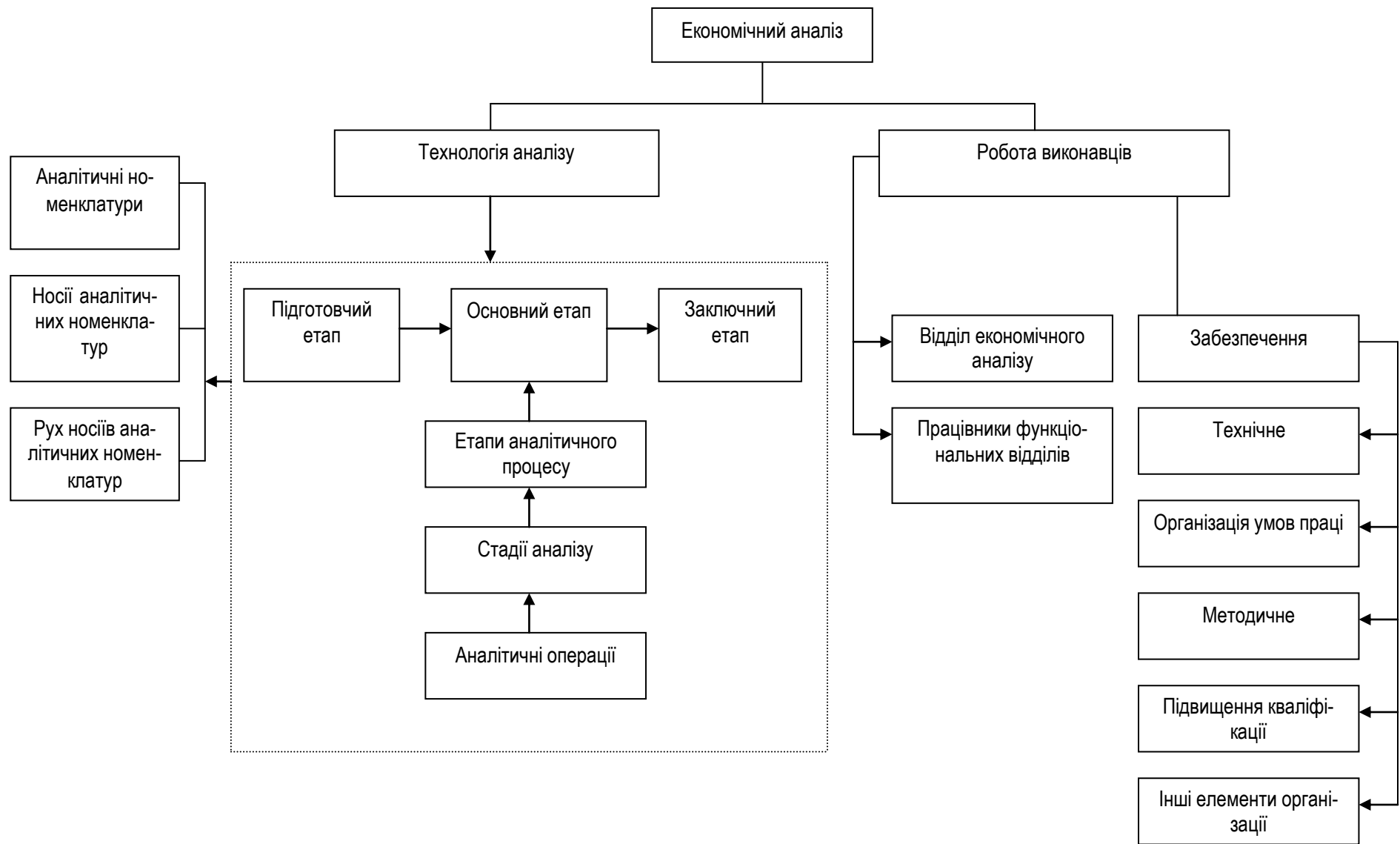


Рис. 1.2. Об'єкти організації економічного аналізу

### 1.3. **Форми та методи організації аналітичної роботи**

Організаційна побудова апарату аналітичної служби – це форма поділу та кооперування праці, яка передбачає розподіл усього комплексу аналітичних робіт між виконавцями.

У практиці організації аналітичної роботи розрізняють централізовану та децентралізовану форми.

При **централізованій формі** організації вся робота з економічного аналізу концентрується у спеціальному структурному підрозділі (відділі, бюро) в системі управління виробництвом. При такій організаційній системі досягається єдність методологічного забезпечення аналізу, чіткий розподіл праці аналітиків, можливість застосування потужної обчислювальної техніки тощо. Однак вона має і суттєві недоліки: відірваність аналітичного процесу від процесу управління і менеджменту, для аналізу використовують консолідовані звітні форми, що зумовлюють необхідність організації збору додаткової інформації та розрахунків, а це потребує розробки спеціальних програм досліджень, додаткових затрат ресурсів.

**Децентралізована форма** організації передбачає, що економічним аналізом займаються всі структурні підрозділи з питань, які входять до їх компетенції, виходячи з розмежування прав та обов'язків між ними, передбачених відповідними нормативними документами – внутрішніми чи галузевими. За такої організації аналітичний процес максимально наближений до управлінського, є його окремим етапом, значно зменшується обсяг обробки економічної інформації. При даній системі значно підвищується оперативність виконання аналітичних робіт. Недолік системи полягає у складності забезпечення єдиного методологічного управління аналітичним процесом.

На форму організаційної побудови та структуру апарату аналітичної служби впливають такі фактори:

- обсяг виробництва;
- види діяльності;
- кількість структурних підрозділів;



- кількість філій;
- загальна кількість працюючих;
- характер функціональних обов'язків;
- застосування автоматизації (використання ЕОМ).

Структура апарату аналітичної служби повинна відповідати таким вимогам:

- бути максимально простою;
- відповідати досягненням наукової організації праці;
- враховувати досягнення науки і техніки;
- виключати елементи дублювання;
- забезпечувати самостійність та повноцінність кожного підрозділу.

Специфіка організації аналітичного процесу потребує жорсткої регламентації, яка повинна бути відображатися в регламентаційних документах. До них належать: положення про відділ, управління, посадові інструкції, стандарти, графіки, інструкції, програми, регламенти робочого дня тощо.

Поряд з положеннями, посадовими інструкціями широко використовують графіки. Зведений графік аналітичних робіт подано у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

#### Зведений графік аналітичних робіт у бухгалтерії підприємства

Види роботи	Відповідальний	Термін виконання	Позначення про виконання
Аналіз витрат виробництва	Заступник головного бухгалтера	У міру надходження документів	
Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості	Головний бухгалтер	9-го	
Аналіз виконання фінансового плану	Головний бухгалтер	10-го	
Аналіз виконання плану реалізації	Економіст	10-го	

У графіку аналітичної роботи визначають види робіт, конкретних виконавців, заплановані та фактичні терміни виконання.

## **1.4. Етапи і послідовність проведення аналітичної роботи на підприємстві**

При проведенні аналізу виділяють наступні етапи:

**I. Попередній етап (підготовчий).** Здійснюється вибір об'єкта дослідження, вивчаються матеріали попередніх аналітичних досліджень та інших перевірок, визначаються мета і напрям використання результатів аналізу, розробляються програма, календарний план та розподіляються функції серед виконавців, визначаються джерела інформації, розробляються макети аналітичних таблиць, графіків, схем і методичні вказівки щодо їх складання, розрахунку впливу окремих факторів та ін.

Важливим елементом попереднього (підготовчого) етапу є перевірка якості джерел аналізу. Повинні бути перевірені:

- правильність оформлення джерел аналізу;
- погодженість показників у різних формах звітності;
- повнота складу аналізованих показників;
- наступність показників;
- методична єдність формування показників.

Ще одним із важливих моментів організації попереднього етапу є рух аналітичної інформації. Вихідним моментом цієї роботи є визначення складу виконавців із проведення аналізу в кожному структурному підрозділі підприємства.

**II. Основний етап (аналітична обробка даних).** Передбачає збір, відбір, класифікацію джерел інформації, перевірку їх доброякісності, створення допоміжної інформації, попереднє ознайомлення з показниками, складання аналітичних таблиць та аналітичну їх обробку, розрахунок впливу факторів, визначення кола взаємодіючих факторів, їх взаємозв'язку та взаємозалежності, встановлення та обрахування резервів підвищення ефективності виробництва.

Обробка даних полягає в перетворенні вхідної інформації у вихідну за допомогою логічних та обчислювальних операцій. Аналітична обробка інформації здійснюється за допомогою таких прийомів:

- технічних (порівняння, групування, відносні величини);
- методичних (математичних, економіко-математичних, статистичних).

**III. Заключний етап (узагальнення аналітичної інформації).** На цьому етапі дається узагальнююча оцінка діяльності, узагальнюються та оформляються результати аналізу, підраховуються зведені резерви виробництва, розробляються пропозиції щодо їх використання, видаються розпорядчі акти за результатами аналізу, проводяться обговорення їх у колективі та здійснюється контроль за виконанням вимог розпорядчих документів.

### **1.5. Організація аналітичного процесу в умовах функціонування автоматизованої системи обробки інформації**

Неодмінною умовою вдосконалення управління є докорінна реконструкція його технічної та інформаційної бази на основі автоматизованої системи аналізу з використанням автоматизованих робочих місць.

Автоматизація аналізу господарської діяльності в сучасних умовах повинна реалізуватись у вирішенні завдань:

- визначення ролі і місця економічного аналізу в системі управління;
- класифікація завдань;
- побудова концептуальної моделі автоматизованої обробки аналітичної інформації;
- створення інформаційної мови аналітика, яка дасть змогу користувачеві працювати в діалоговому режимі;
- системне вирішення завдань аналізу;
- використання засобів моделювання аналітичного процесу;
- організація автоматизованої системи дослідження;

- прогнозування господарсько-фінансової діяльності підприємства;
- розроблення сучасних засобів спілкування в діалоговому режимі з інформаційною системою аналізу;
- створення на основі комплексного підходу автоматизованої системи прийняття управлінського рішення.

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства проводиться з використанням як внутрішніх, так і зовнішніх спеціальних програм з метою одержання інформації для різних користувачів: адміністрації підприємства; акціонерів, інвесторів, продавців, покупців, різних кредиторів; органів державної податкової адміністрації України, органів статистики; банків.

Основними принципами організації аналітичного процесу в умовах функціонування автоматизованої системи обробки інформації є:

- системність (дозволяє використовувати математичний опис функціонування, дослідження різноманітних властивостей окремих елементів системи в цілому, проводити моделювання аналітичних процесів);
- стандартизація та уніфікація (дає змогу скоротити термін впровадження автоматизованої інформаційної системи, а також трудові та вартісні витрати на створення цієї системи);
- сумісність (дозволяє забезпечити здатність взаємодії інформаційної системи різних видів, рівнів у процесі їх сумісного функціонування);
- розвиток (сприяє постійному поповненню й оновленню функцій системи та видів її забезпечення);
- ефективність (полягає в раціональному співвідношенні між витратами на створення автоматизованої системи аналізу та ефектом).

Показники ефективності автоматизації аналізу:

- річна економія;
- річний економічний ефект.

Величина *річної економії* визначається сумуванням економії, отриманої за рахунок:

- 1) удосконалення управління при використанні інформації в умовах автоматизації економічного аналізу;
- 2) зменшення витрат на обробку інформації.

Річна економія ( $E_p$ ) визначається за формулою:

$$E_p = P_y + P_z, \quad (1.1)$$

де  $P_y$  – річна економія за рахунок удосконалення управління при використанні інформації в умовах автоматизації економічного аналізу, тис. грн.;

$P_z$  – річна економія, отримана від зменшення витрат, тис. грн.

Річний економічний ефект ( $E_{річ}$ ) визначається за формулою:

$$E_{річ} = E_n \cdot K_p, \quad (1.2)$$

де  $E_n$  – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень (вважається рівним 0,15);

$K_p$  – одноразові витрати на розроблення та впровадження проекту, тис. грн.

### **1.6. Методика здійснення комплексного економічного аналізу. Пошук резервів підвищення ефективності виробництва. Способи і прийоми економічного аналізу**

**Метод економічного аналізу** становить комплексне системне вивчення, вимірювання і узагальнення впливу факторів на результати діяльності підприємства, виявлення і мобілізацію резервів з метою підвищення ефективності виробництва.

Характерними рисами методу економічного аналізу є:

- використання системи показників, які всебічно характеризують господарську діяльність;
- комплексне використання джерел інформації;
- вивчення і кількісне вимірювання впливу факторів на зміну того або іншого показника;
- виявлення резервів підвищення ефективності господарювання;

- розробка необхідних заходів із усунення виявлених у процесі аналізу недоліків;
- контроль за усуненням встановлених у процесі аналізу недоліків.

Системний підхід в економічному аналізі ґрунтується на вивченні об'єктів як складних систем, що утворені з окремих елементів із численними внутрішніми і зовнішніми зв'язками. Системний підхід дає змогу глибше вивчити об'єкт, отримати більш повне уявлення про нього, виявити причинно-наслідкові зв'язки між окремими частинами об'єкта, розробити науково обґрунтовані варіанти розв'язання господарських задач, визначити ефективність цих варіантів, дає підставу для вибору найбільш доцільних управлінських рішень.

У проведенні системного аналізу виділяють, як правило, шість етапів. Розглянемо їх зміст.

На першому етапі об'єкт дослідження подається як система. Наприклад, господарську діяльність підприємства можна розглядати як систему, що складається з трьох взаємопов'язаних елементів (рис. 1.3):

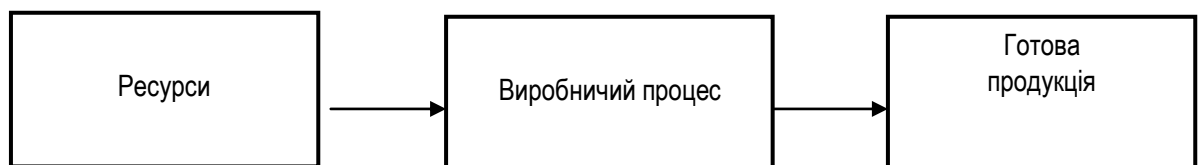


Рис. 1.3. Елементи господарської діяльності

Входом цієї системи є матеріально-речовинні потоки ресурсів (засобів праці, предметів праці і потоки трудових ресурсів); виходом – потоки готової продукції.

Виробничий процес перетворює матеріальні ресурси в готову продукцію.

У конкретних випадках система може мати декілька рівнів, тобто кожний із виявлених елементів першого рівня можна розглядати як самостійну

систему (підсистему) тощо. Наприклад, матеріальні ресурси, трудові ресурси можна розглядати як самостійні елементи першого рівня системи або як самостійні системи другого, третього рівнів тощо.

Крім того, на першому етапі аналізу повинна бути сформульована мета розвитку системи, завдання, які вона вирішує, зв'язок з іншими системами, взаємозв'язки між окремими елементами, функціонування кожного елемента і системи в цілому.

На другому етапі здійснюється розробка якісних характеристик системи: добір показників, що спроможні дати найбільш повну і якісну оцінку усім без винятку елементам, взаємозв'язкам (внутрішнім і зовнішнім), а також умовам, у яких існує система.

На третьому етапі складається загальна схема системи, встановлюються її головні компоненти, функції, взаємозв'язки, розробляється схема підсистем, що відображає підпорядкованість цих елементів. Графічно вона зазвичай подається як блоковий рисунок. Аналіз праці і заробітної плати подано у вигляді блок-схеми на рис. 1.4.

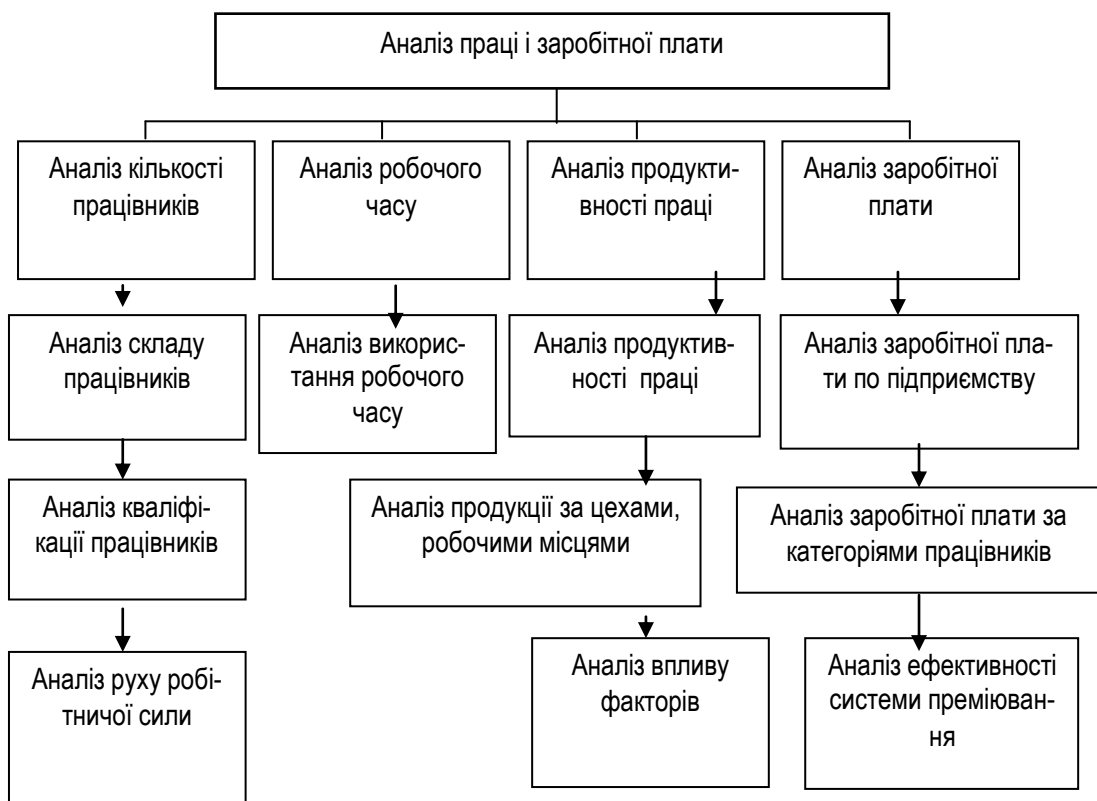


Рис. 1.4. Блок-схема аналізу праці і заробітної плати

За системного аналізу особлива увага приділяється дослідженню взаємного зв'язку й обумовленості його окремих розділів, показників і факторів виробництва. Знання факторів виробництва, їхній вплив на окремі показники виробничої діяльності дозволяє впливати на рівень показників за допомогою управління факторами. Тому на четвертому етапі системного аналізу господарської діяльності визначаються всі основні взаємозв'язки і фактори, що дають кількісні характеристики.

На п'ятому етапі будується модель системи на основі інформації, отриманої на попередніх етапах. В систему вводять конкретні дані про роботу певного підприємства й отримують параметри моделі в числовому вираженні.

Завершальний – шостий етап аналізу – робота з моделлю. Цей етап містить об'єктивну оцінку результатів господарської діяльності, комплексне виявлення резервів для підвищення ефективності виробництва.

Головна цінність системного аналізу полягає в тому, що в процесі його проведення будується логіко-методологічна схема, яка відповідає внутрішнім зв'язкам показників і факторів, що надає широкі можливості для застосування ПК і математичних методів.

Описаний системний підхід до економічного аналізу господарської діяльності має суттєві переваги порівняно з іншими: він забезпечує комплексність і цілеспрямованість дослідження; методологічно обґрунтовану схему пошуку резервів підвищення ефективності виробництва; об'єктивну оцінку результатів господарювання; оперативність, дійсність, точність аналізу і його висновків.

Отже, **комплексний аналіз** – це всебічне дослідження економіки підприємств на основі вивчення системи економічних показників з урахуванням чинників, що впливають на результати діяльності підприємства.

Під методикою взагалі розуміється сукупність засобів і правил найбільш доцільного виконання певної роботи.



В економічному аналізі **методика** становить сукупність аналітичних засобів і правил дослідження економіки підприємства, що певним чином активізують досягнення мети аналізу.

Варто розрізняти загальну і специфічну методики.

Загальна методика – це система дослідження, що однаково застосовується при вивченні різноманітних об'єктів економічного аналізу в різноманітних галузях національної економіки.

Специфічна методика конкретизує загальну відносно до визначених галузей економіки, до визначеного типу виробництва або об'єкта дослідження. Слід зазначити, що кожен вид аналізу має свою методику.

Методика комплексного економічного аналізу повинна містити такі основні елементи:

- 1) визначення об'єктів аналізу;
- 2) формулювання цілей і задач аналізу;
- 3) визначення системи показників для досягнення цілей і задач у дослідженні кожного об'єкта аналізу;
- 4) схема і послідовність проведення аналітичного проведення дослідження;
- 5) періодичність і терміни проведення аналізу;
- 6) джерела інформації, на підставі яких проводиться аналіз – засоби її одержання й опрацювання;
- 7) засоби і методи аналізу економічної інформації досліджуваних об'єктів;
- 8) етапи проведення аналізу і розподіл обов'язків між службами підприємства і конкретними особами при проведенні комплексного аналізу;
- 9) технічні засоби, використовувані для аналітичного опрацювання інформації;
- 10) порядок оформлення результатів аналізу і їхньої оцінки;
- 11) споживачі результатів аналізу;

12) оцінка трудомісткості аналітичних робіт, одержання економічного ефекту від проведеного аналізу.

Розглянемо один із найважливіших елементів методики – послідовність виконання аналітичної роботи.

В процесі виконання комплексного аналізу виділяються певні етапи.

На першому етапі визначаються об'єкти, мета і завдання аналізу, складається програма аналітичної роботи.

На другому етапі розробляється система синтетичних і аналітичних показників, за допомогою яких характеризується об'єкт аналізу.

На третьому етапі збирається і готується до аналізу необхідна інформація (перевірка її точності, достовірності, приведення в зіставлений вигляд і т. ін.).

На четвертому етапі оцінюється стан об'єкта аналізу (вивчається виконання плану, динаміки, порівняння з галузевими показниками і т. ін.).

На п'ятому етапі вивчається вплив факторів на об'єкт аналізу, визначаються кількісні параметри кожного фактора, визначаються основні і другорядні.

На шостому етапі виявляються невикористані поточні і перспективні резерви підвищення ефективності виробництва.

На сьомому етапі проводиться оцінка результатів господарювання з урахуванням дії різноманітних факторів, виявлених і невикористаних резервів, розробляються заходи щодо їхнього використання, готуються управлінські рішення.

Особливістю економічного аналізу і його методу є використання системи показників, що дає змогу комплексно досліджувати господарську діяльність підприємства.

Система економічних показників є інформаційною моделлю господарської діяльності підприємства. Побудова такої інформаційної моделі є необхідною передумовою організації комплексного економічного аналізу.

**Система економічних показників** – це сукупність взаємозалежних показників, що відображають економічні процеси, які відбуваються у визначених умовах, місці і часу.

Проте сукупність показників, якою би вичерпною вона не була, без обліку їхнього взаємозв'язку, співвідпорядкованості, не може дати істинного уявлення про ефективність господарської діяльності підприємства. Необхідно, щоб конкретні дані в різних видах діяльності були органічно пов'язані між собою в єдиній комплексній системі. Це впливає з реально існуючих зв'язків між економічними явищами, що вони описують.

Тому комплексне вивчення економіки підприємств передбачає систематизацію показників (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Система показників комплексного аналізу господарської діяльності (АГД)

Розглянемо загальну характеристику показників за блоками.

Блок 1. Показники організаційно-технічного рівня характеризують виробничу структуру підприємства, структуру управління, рівень концентрації і спеціалізації виробництва, технічну і енергетичну оснащеність праці, ступінь механізації і автоматизації тощо.

Блок 2. Показники постачання характеризують забезпеченість підприємства основними засобами виробництва, устаткуванням, матеріальними і трудовими ресурсами.

Блок 3. Показники виробництва продукції – це обсяг валової і товарної продукції у вартісному, натуральному й умовному вимірі, структура продукції, її якість, ритмічність виробництва та ін.

Блок 4. Показники збуту – це дані про обсяг відвантаження і реалізації продукції, залишки готової продукції на складах.

Блок 5. Показники використання засобів виробництва – це середньорічна вартість основних засобів виробництва, амортизація, фондвіддача, фондомісткість, коефіцієнт використання наявного устаткування, середньорічний виробіток продукції на одиницю устаткування та ін.

Блок 6. Показники використання предметів праці – матеріаломісткість, матеріаловіддача, вартість використання предметів праці та ін.

Блок 7. Показники використання трудових ресурсів – забезпеченість підприємства трудовими ресурсами в цілому, за категоріями і професіями, показники плинності кадрів, ефективність використання та ін.

Блок 8. Показники собівартості продукції – повна собівартість товарної продукції і за елементами витрат, собівартість окремих виробів, порівнянної товарної продукції та ін.

Блок 9. Показники прибутку і рентабельності – балансовий прибуток, прибуток від реалізації продукції, робіт і послуг, іншої реалізації, фінансові результати від позареалізаційних операцій, оподаткований прибуток та ін.

Блок 10. Показники фінансового стану підприємства – структура капіталу за розміщенням і джерелами утворення, платоспроможності і кредитоспроможності підприємства, фінансової усталеності та ін.

Отже, всі показники господарської діяльності підприємства перебувають у тісному зв'язку і залежності, що необхідно враховувати у комплексному аналізі. Взаємозв'язок основних показників визначає послідовність виконання аналізу від вивчення первинних показників до узагальнюючих. Така послідовність відповідає об'єктивній основі формування економічних показників.

Завершальним етапом проведення економічного аналізу є пошук додаткових можливостей поліпшення діяльності підприємства, які в теорії економічного аналізу одержали назву *резерви*.

Слово “резерв” у перекладі з французької означає “запас”, з латинської – “зберігати”. У зв'язку з цим у спеціальній літературі та практиці аналізу термін “резерви” вживається у подвійному значенні.

Резерви – це запаси ресурсів (сировини, матеріалів, обладнання, палива та ін.), які необхідні для безперебійної роботи підприємства.

Резерв – це можливості підвищення ефективності виробництва.

Звідси випливає, що резерви як запаси і як можливість підвищення ефективності виробництва – це зовсім різні поняття. У зв'язку з цим слід чітко розмежовувати ці визначення.

По-перше, запаси матеріальних ресурсів – це “резервні фонди” підприємства для створення конкретного виробничого процесу.

По-друге, можливості розвитку виробництва на основі використання досягнень науково-технічного прогресу (НТП) – це “господарські резерви”.

По-третє, джерелом господарських резервів є високопродуктивна праця, економне використання сировини, матеріалів за рахунок впровадження НТП у виробництво, джерелом резервних фондів є безперебійне надходження матеріалів, сировини, палива, обладнання тощо.

Отже, економічна сутність резервів збільшення ефективності виробництва полягає у найбільш повному і раціональному використанні потенціалу підприємства для отримання високоякісної продукції за найменших витрат живої і матеріалізованої праці на одиницю продукції.

Велику роль у розумінні, більш повному виявленні і використанні господарських резервів відіграє їх класифікація.

За просторовою ознакою вирізняють внутрішньогосподарські, галузеві, регіональні і загальнодержавні резерви.

Внутрішньогосподарські резерви пов'язані в першу чергу з ліквідацією втрат і непродуктивних витрат ресурсів. До них відносяться втрати робочого часу і матеріальних ресурсів через низький рівень організації і технології виробництва, безгосподарності і т. ін.

Галузеві резерви – це ті, що можуть бути виявлені тільки на рівні галузі. Наприклад, розробка нових систем машин, нових технологій, послуг місцевих виробів і т. ін.

Регіональні резерви можуть бути виявлені в межах географічного району (використання місцевої сировини і палива, енергетичних ресурсів і т. ін.).

До загальнодержавних резервів належить ліквідація диспропорцій у розвитку різних галузей виробництва, зміна форм власності, система управління національною економікою і т. ін. Використання таких резервів можливо тільки шляхом проведення заходів на загальнодержавному рівні.

За тимчасовою ознакою резерви поділяться на невикористані, поточні і перспективні.

Невикористані резерви – це втрачені можливості виробництва щодо плану, досягнень науки, передового досвіду за минулі періоди часу.

Поточні резерви – це можливості поліпшення результатів господарської діяльності, які можуть бути реалізовані протягом найближчого часу (місяця, кварталу, року).

Перспективні резерви не розраховані на певний час, їх використання пов'язане зі значними капітальними вкладеннями, впровадженням досягнень НТП, перебудовою виробництва, зміною технологій тощо.

За стадіями життєвого циклу виробів резерви бувають на стадіях передвиробничої, виробничої експлуатації і утилізації виробу.

За стадіями процесу відтворення резерви існують у сфері виробництва і сфері обертання.

Основні резерви знаходяться, як правило, у сфері виробництва, але значна їх частина – у сфері обертання (товарні втрати, зменшення витрат, пов'язаних із збереженням, пересуванням, продажем готової продукції і т. ін.).

За видами ресурсів розглядають резерви, пов'язані з ефективним використанням засобів виробництва, предметів праці і трудових ресурсів.

За характером впливу на результати виробництва резерви поділяються на екстенсивні і інтенсивні.

Екстенсивні пов'язані з використанням у виробництві додаткових ресурсів (матеріальних, трудових, земельних та ін.). Інтенсивні пов'язані з найбільш повним і раціональним використанням наявного виробничого потенціалу.

За засобами виявлення резерви поділяються на наявні і приховані. До наявних належать резерви, які легко виявити за матеріалами бухгалтерського обліку і звітності. До прихованих резервів відносять такі, що були виявлені шляхом проведення спеціальних розрахунків.

За часом виникнення резерви можуть бути не обліковані при розробці планів, і резерви, що виникли після затвердження плану.

З метою пошуку резервів варто керуватися такими принципами:

1. Пошук резервів повинен мати науковий характер, ґрунтуватися на знанні економічних законів, досягнень науки, передової практики. При цьому необхідно добре знати економічну сутність і природу господарських резервів, джерела і основні напрямки їх пошуку.

2. Пошук резервів повинен бути комплексним і системним. Комплексний підхід вимагає всебічного виявлення резервів в усіх напрямках господарської діяльності. Системний підхід дає змогу уникнути повторного рахунку резервів.

3. Принцип запобігання повторному рахунку резервів застосовується у процесі узагальнення. Щоб уникнути повторного рахунку резервів, необхідно добре уявити взаємозв'язок, взаємодію і взаємозалежність усіх інших показників, на яких ґрунтується виявлення резервів.

4. Резерви повинні бути економічно обґрунтованими, тобто при підрахунку необхідно враховувати реальні можливості підприємства, а розрахунковий розмір повинен бути підкріплений відповідними заходами.

5. Пошук резервів повинен бути оперативним. Чим оперативніше проводиться пошук резервів, тим більш ефективний цей процес.

6. Пошук резервів не повинен бути дискретним. Його необхідно робити планомірно, систематично, щодня.

7. Принцип масовості пошуку резервів, тобто залучення до цього процесу всіх працівників.

8. За умови попереднього визначення напрямків пошуку резервів треба виділити “головні ланки” або “вузькі місця” у підвищенні ефективності виробництва.

Методика підрахунку резервів залежить від їх характеру (інтенсивні або екстенсивні), засобів їх виявлення (наявні або приховані), засобів визначення їх розміру (формальний або неформальний підхід).

За формального підходу розмір резервів визначається без зв'язку з конкретними заходами щодо їх освоєння. Неформальний підхід (виявлення резервів за сутністю) ґрунтується на конкретних організаційних заходах.

З метою підрахунку резервів використовується низка спеціальних прийомів і способів, яка становить науковий апарат економічного аналізу (рис. 1.6).



Прийоми і способи економічного аналізу умовно можна розділити на такі групи:

1. Способи первинної обробки економічної інформації: деталізація, порівняння, групування, відносні і середні величини, динамічні ряди.
2. Графічні способи – аналітичні, ілюстративні, інформаційні графіки, діаграми, картограми, сітьові графіки.
3. Способи факторного аналізу:
  - а) способи детермінованого факторного аналізу – ланцюгові підстановки, абсолютні і відносні різниці, індексний, інтегральний, логарифмічний, пайової участі;
  - б) способи стохастичного факторного аналізу – кореляційно-регресійний аналіз, дисперсійний аналіз, компонентний аналіз, багатомірний факторний аналіз;
4. Способи порівняльної економічної оцінки: метод сум, метод суми місць, метод геометричної середньої, метод суми балів, метод відстані, таксометричний.
5. Способи оптимізації показників: програмування, теорія масового обслуговування, теорія ігор, дослідження операцій, інші математичні методи.
6. Евристичні методи:
  - а) експертні методи: анкетування, інтерв'ю, метод комісії, проведення виробничих нарад, конференцій, семінарів;
  - б) психологічні методи: метод аналогії, інверсії, синектики, “мозкового штурму”, контрольних питань, колективного блокноту, морфологічного аналізу.

Вибір прийому, способу, методу або комплексне застосування декількох з них у кожному конкретному випадку залежить від об'єкта, мети аналізу і від інформації, яку має аналітик.

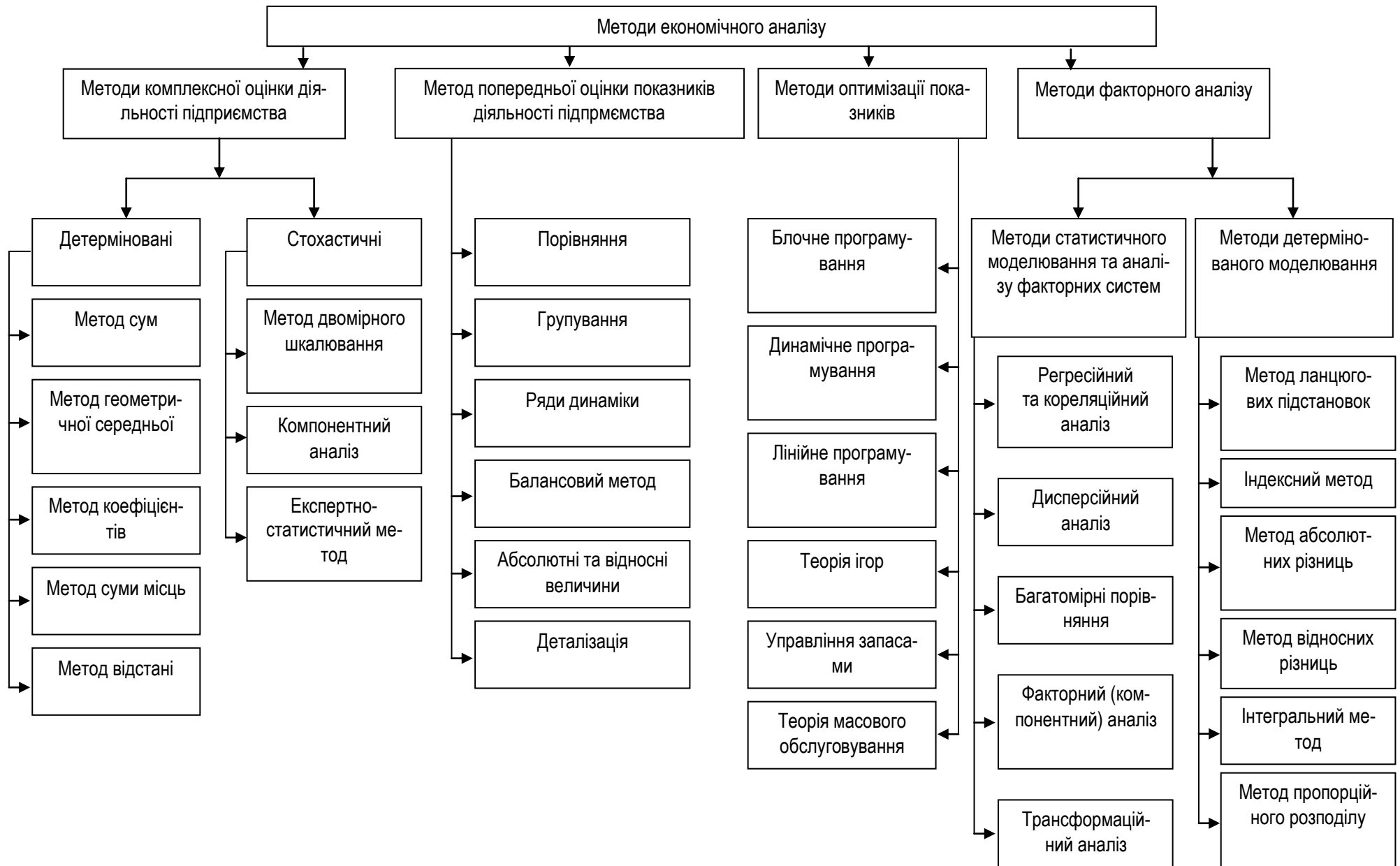


Рис. 1.6. Класифікація методів економічного аналізу, виходячи з характеру аналітичних задач

### **Запитання для самостійного вивчення та самоперевірки**

1. Охарактеризуйте основні категорії економічного аналізу: ресурси, фактори (чинники), резерви виробництва, їх класифікацію.
2. Яке значення і завдання економічного аналізу? Як здійснюється оцінка результатів господарської діяльності?
3. Дайте характеристику предмету, об'єкта і суб'єкта економічного аналізу.
4. Визначте місце економічного аналізу господарської діяльності у системі наук. Його зв'язок з політичною економією, галузевими економіками, маркетингом, організацією виробництва й управління, фінансуванням, банківською справою, статистикою, бухгалтерським обліком, аудитом тощо.
5. Наведіть класифікацію способів і технічних прийомів економічного аналізу.
6. Назвіть характерні риси методу і методики економічного аналізу. В чому полягає їх сутність, особливості та зміст?

## **РОЗДІЛ 2. ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ**

### **2.1. Види економічного аналізу**

Класифікація видів економічного аналізу має важливе значення для правильного розуміння змісту, завдань та організації аналізу, вибору оптимальної кількості інформації, що може бути використана у процесі аналізу.

На рисунку 2.1 подано класифікацію економічного аналізу за такими ознаками:

**1. За періодом дослідження:** попередній (перспективний, прогнозний) і наступний (подальший, ретроспективний).

*Попередній аналіз* проводиться до здійснення господарських операцій, він передуює прийняттю управлінських рішень. Призначений для розгляду явищ і процесів з позицій майбутнього, тобто перспективи розвитку, прогнозування результатів діяльності, оцінки виконання замовлень, завдань, зобов'язань.

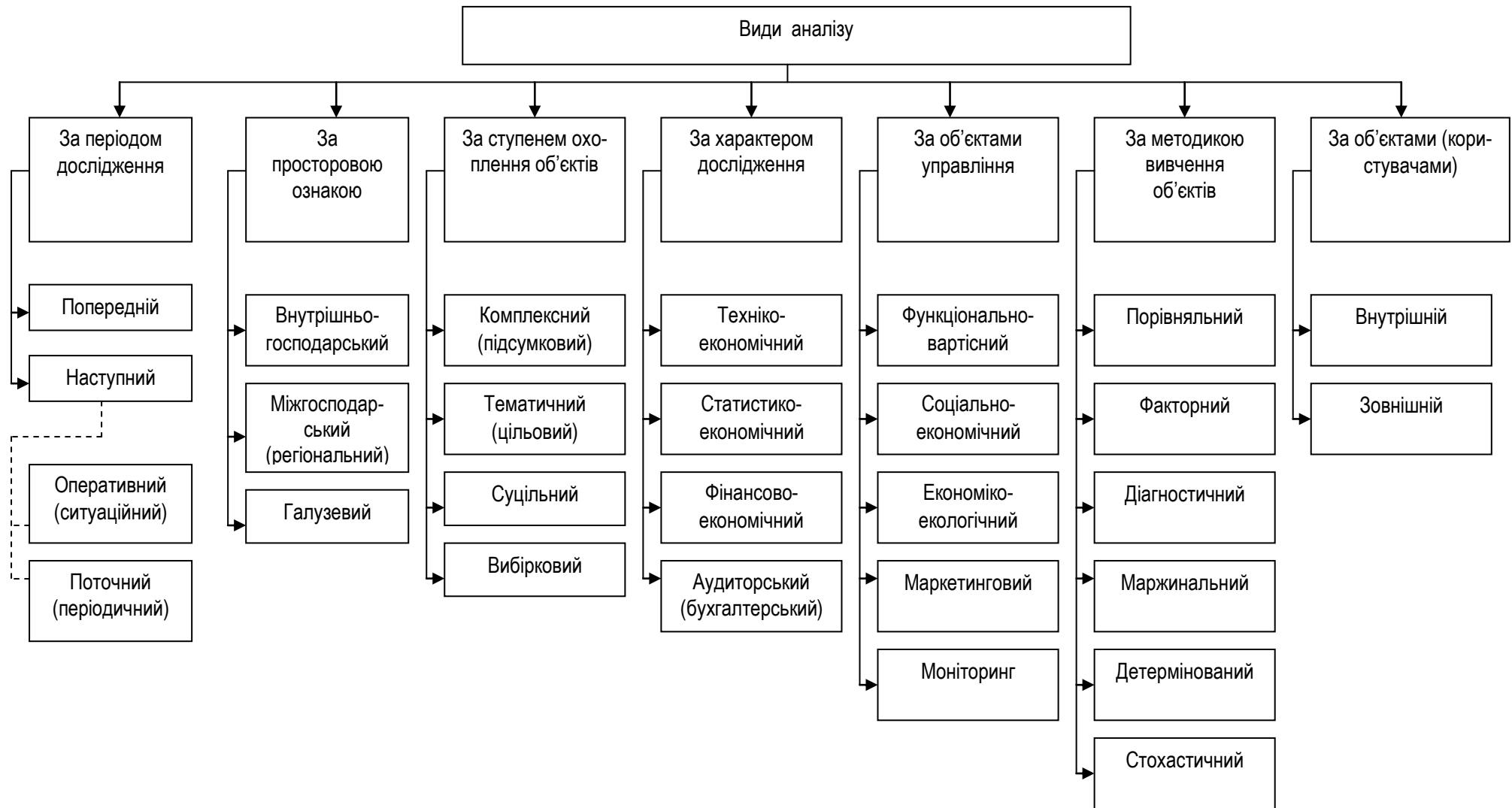


Рис. 2.1. Класифікація видів економічного аналізу

Основна увага в попередньому аналізі приділяється виявленню причинно-наслідкових зв'язків, які в майбутньому формуватимуть результативні ознаки.

**Наступний аналіз** проводиться після закінчення господарського циклу робіт, надання послуг. Призначений для контролю за виконанням плану, виявлення невикористаних резервів, оцінки результатів діяльності підприємства. За допомогою цього виду аналізу можна глибоко і всебічно вивчити економіку підприємства, виявити фактори впливу, резерви, недоліки, однак уже після закінчення процесу виробництва.

Попередній і наступний аналіз тісно пов'язані між собою, без наступного аналізу неможливо здійснити попередній. У свою чергу від якості попереднього аналізу залежатимуть результати наступного аналізу.

Наступний аналіз поділяється на оперативний (ситуаційний) і поточний (періодичний).

**Оперативний аналіз** проводиться безпосередньо в процесі виробництва або відразу після здійснення господарських операцій. Мета даного аналізу – оперативно виявити недоліки і вплинути на господарські процеси, приймаючи відповідні управлінські рішення.

Оперативний аналіз покликаний давати об'єктивну оцінку господарським ситуаціям, що складаються, своєчасно виявляти та вимірювати вплив факторів. Даний вид аналізу базується на широкому використанні натуральних показників, які характеризують первинні чинники технічного характеру, що впливають на економічні показники.

**Поточний (періодичний) аналіз** призначений для комплексного і всебічного вивчення діяльності на основі підсумкових даних за відповідні календарні періоди (місяць, квартал, півріччя, рік). При поточному аналізі більш широко використовується комплексний підхід, вивчається вплив технічних, організаційних, соціальних, правових, екологічних та інших факторів.

Оперативний і поточний аналіз взаємопов'язані та доповнюють один одного, надають можливість не тільки оперативно ліквідувати недоліки в

процесі виробництва, але й комплексно узагальнювати досягнення, результати діяльності.

**2. За просторовою ознакою:** внутрішньогосподарський, міжгосподарський (регіональний), галузевий.

*Внутрішньогосподарський аналіз* вивчає діяльність тільки досліджуваного підприємства та його структурних підрозділів. За своїм змістом внутрішньогосподарський аналіз це спосіб дослідження причинно-наслідкових зв'язків з метою сприяння вирішенню поставлених завдань.

*Міжгосподарський аналіз* використовують для порівняння результатів діяльності двох або більше підприємств, що дозволяє виявляти різниці у використанні ресурсів і з'ясувати причини їх виникнення з метою знаходження міжгосподарських резервів.

*Галузевий аналіз* вивчає діяльність галузей і підгалузей.

**3. За ступенем охоплення об'єктів:** комплексний (підсумковий), тематичний (цільовий), суцільний, вибірковий.

*Комплексний аналіз* охоплює всю діяльність підприємства з метою об'єктивної оцінки досягнутих економічних результатів, організаційно-технічного розвитку і рівня використання виробничих резервів та шляхів підвищення ефективності.

*Тематичний аналіз* призначений для вивчення окремих найактуальніших питань (роботи певних підрозділів). Тематичний аналіз може проводитись протягом року або за результатами декількох років. Як правило, тематичний аналіз охоплює явища і процеси, які в даний час є найважливішими.

*Суцільний аналіз* призначений для вивчення всіх без винятку об'єктів.

*Вибірковий аналіз* охоплює лише частину об'єктів.

**4. За характером дослідження:** техніко-економічний, статистико-економічний, фінансово-економічний, аудиторський (бухгалтерський).

*Техніко-економічний аналіз* досліджує технічні процеси, технологічні операції і пов'язані з ними витрати живої та уречевленої праці. Даним видом

аналізу займаються технічні служби підприємства (відділи головного інженера, головного технолога та ін.).

**Статистико-економічний аналіз** вивчає загальні закономірності та тенденції розвитку, масові явища і процеси, для загальної оцінки діяльності, контролю за цією діяльністю і визначення основних напрямів розвитку.

**Фінансово-економічний аналіз** досліджує фінансові результати, фінансовий стан, виконання фінансових планів. Даний аналіз проводять фінансові служби підприємства, фінансові та кредитні органи.

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

**5. За об'єктами управління:** функціонально-вартісний, соціально-економічний, економіко-екологічний, маркетинговий, моніторинг.

**Функціонально-вартісний аналіз** досліджує функції виробів або процесів, їх споживчі вартості й оптимальні способи їх реалізації. Цей вид аналізу дає змогу знаходити джерела економії витрат на створення продукції за окремими функціями.

**Соціально-економічний аналіз** досліджує соціальні й економічні процеси господарської діяльності, які впливають на економічні результати діяльності.

**Економіко-екологічний аналіз** досліджує економічні й екологічні процеси, зв'язки природи і людини, а також витрати, пов'язані зі збереженням довкілля та затратами на екологію.

**Маркетинговий аналіз** – специфічний вид аналізу, який проводиться з метою вивчення ринків сировини та готової продукції, попиту та пропозиції, формування цін, конкурентного середовища, розробки стратегії маркетингової діяльності. Проводиться службами маркетингу підприємства або об'єднання.

*Моніторинг* як вид аналізу займається постійним і безперервним дослідженням функціонування новацій у конкретному середовищі господарського механізму.

**6. За методикою вивчення об'єктів:** порівняльний, факторний, діагностичний, маржинальний, детермінований, стохастичний.

*Порівняльний аналіз* проводиться з метою порівняння звітних показників з показниками плану поточного року або звітними показниками минулих років.

*Факторний аналіз* спрямований на виявлення розміру впливу факторів на приріст і рівень результатних показників.

*Діагностичний аналіз* – це спосіб встановлення характеру порушень нормального перебігу економічних процесів на основі типових ознак, які властиві тільки для даного порушення.

*Маржинальний аналіз* – це метод оцінки і обґрунтування управлінських рішень на підставі визначення граничних значень величин, що характеризують причинно-наслідкові взаємозв'язки обсягу продажів, прибутку, постійних та змінних витрат.

*Детермінований аналіз* застосовується з метою знаходження функціональних взаємозв'язків між факторними і результативними показниками.

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

**7. За об'єктами (користувачами аналізу):** внутрішній і зовнішній.

*Внутрішній* – проводять безпосередньо на підприємстві для задоволення власних потреб управління економічною діяльністю.

*Зовнішній* – проводять на основі всіх видів звітності вищестоящими органами, фінансовими органами, банками, акціонерами, інвесторами.

Звичайно в практичній роботі всі види економічного аналізу застосовують у комплексі, оскільки вони доповнюють один одного і дають можли-



вість виробляти рекомендації щодо прийняття правильних управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності виробництва.

## 2.2. Поняття про інформацію. Характеристика її видів

Прийняття управлінських рішень, з одного боку, ґрунтується на інформації – відомостях про події, процеси, які відбуваються у господарській діяльності людей, природі, суспільстві, а з іншого, є процесом безперервної її переробки.

Глибина і ефективність аналізу багато в чому залежить від обсягу і якості інформації, яка використовується при його проведенні.

**Інформація** – це сукупність відомостей, даних, повідомлень, певних знань про керований об'єкт, процеси, явища, які підлягають збиранню, реєстрації, доведенню їх до місця опрацювання і перетворенню для здійснення процесу управління.

Для якісного управління необхідна оптимальна кількість інформації, тому що її нестача не дає змоги отримати повне уявлення про досліджуваний об'єкт. Надмірність інформації заважає її переробці, аналізу і узагальненню, в результаті чого можна дійти необґрунтованих висновків.

Економічна інформація становить систему (сукупність) відомостей, даних про економіку досліджуваного об'єкта, що відбуваються в господарських процесах і явищах.

Якість інформації оцінюється за чотирма ознаками:

- повнота;
- достовірність і своєчасність формування інформації;
- можливість її використання в управлінні економікою;
- комплексність інформації для оцінки господарської діяльності.

Економічна інформація поділяється на директивну (нормативно-правову), планову, нормативну, облікову, звітну, зовнішню (розвідувальну) систему маркетингової інформації.

Директивна – це нормативні акти, інструкції, закони, розпорядження, накази, які регулюють і регламентують господарсько-фінансову діяльність підприємств.

Планова – інформація про майбутні процеси і явища, очікувані результати. До неї належать усі типи планів, що розробляються на підприємстві (перспективні, оперативні, господарські завдання).

Нормативна або нормативно-довідкова інформація використовується при прогнозуванні, техніко-економічному й оперативному плануванні, при економічному обґрунтуванні. Це норми витрат палива, електроенергії, матеріалів, розцінки, тарифні ставки, амортизаційні відрахування тощо.

Облікова інформація – це дані бухгалтерського, статистичного й оперативного обліку (облікові реєстри, первинні документи, відомості про використання робочого часу, виконання норм виробітку, зростання продуктивності праці та ін.).

Позаоблікові джерела інформації включають матеріали обстежень, перевірок, розпоряджень, постанов, договори, угоди, рішення арбітражу та судових органів, рекламації, різноманітну технічну і технологічну документацію; іншу інформацію необлікового і непланового характеру.

Звітна інформація – дані бухгалтерської, статистичної і оперативної звітності (“Баланс”, “Звіт про фінансові результати”, “Звіт про власний капітал”, форма № 1 “Звіт про товарообіг”, форма № 3-торг “Звіт про продаж і залишки товарів” та ін.).

Зовнішня (розвідувальна) система маркетингової інформації це інформація про спостереження за ринком, за діями конкурентів, зміною цін продажу, якістю і біологічною чистотою товару. Система маркетингової інформації формується численною групою дистриб’юторів – менеджерів, маркетологів, брокерів, комівояжерів. Важливе місце в маркетинговій інформації посідає реклама.

З появою комп'ютерної техніки з'явилися і нові машинні джерела інформації. До них належать дані, що утримуються в оперативній пам'яті ПК, на гнучких дисках, а також подаються у вигляді різноманітних машинограм.

Джерела інформації – це, в першу чергу, документи. Тому доцільно визначити ефективність використання документів, яка характеризується наступними коефіцієнтами:

- коефіцієнт використання інформації

$$K_{вик} = \frac{P_{вик.}}{P_{заг.}}, \quad (2.1)$$

де  $P_{вик}$  – кількість використаних показників;

$P_{заг.}$  – загальна кількість показників у документі.

- коефіцієнт корисного використання площі документа

$$K_{кв.} = \frac{P_{вик.}}{P_{заг.}}, \quad (2.2)$$

де  $P_{вик}$  – кількість заповнених реквізитів;

$P_{заг.}$  – загальна кількість реквізитів у документі.

Основними причинами неповного використання як показників, так і всієї площі документів, є часткове дублювання інформації, що відображається.

### 2.3. Методи перевірки інформації

Достовірність і результативність аналізу економічної діяльності підприємства залежать від достовірності економічної інформації, її адекватності у відображенні реальних господарських явищ і процесів. Тому перед тим, як використати інформацію для аналізу, її необхідно перевірити на достовірність. Як правило, здійснюється формальна (технічна) і суттєва (логічна) перевірка.

Формальною (технічною) перевіркою встановлюють:

- правильність оформлення документів з точки зору наявності та заповнення реквізитів;

- узгодженість взаємних величин;
- узгодженість показників у різних формах звітності;
- відповідність і наступність цифр, перенесених з попередніх періодів і з інших документів;
- перевірку арифметичних сум, підсумків.

Суттєва (логічна) перевірка встановлює:

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

На практиці часто неможливо перевірити абсолютно всі документи, тому застосовують процедуру відбору даних і оцінки результатів отриманої інформації. Для цього використовують методи:

- систематичного відбору (через постійні інтервали, починаючи з випадково вибраного числа);
- випадкового відбору (за таблицею випадкових чисел);
- комбінованого відбору (комбінація випадкового і систематичного відбору).

За підсумками перевірок можна зробити висновок про можливість використання даної інформації в аналізі, або про необхідність відповідних поправок і коректив. Після цього здійснюється аналітичне опрацювання інформації, яке поділяється на такі етапи:

- надання показникам порівнянного виразу (за єдністю оцінки, розрахунку, обсягу і структури);
- спрощення цифрових значень (за рахунок заокруглень, сумувань, об'єднань чи диференціацій);
- складання аналітичних розрахунків;
- вивчення і осмислення опрацьованих матеріалів.

Результати розрахунків вміщують у таблицях, їх можуть доповнювати графіками, діаграмами.

## **2.4. Способи первинної обробки економічної інформації**

### **Способи первинної обробки економічної інформації.**

Деталізація – аналітичний засіб розчленування складних явищ на більш прості, розкладання підсумкових показників на складові. Таке розчленування, розкладання дає змогу побачити серйозні відмінності і різноманітність складових явищ, первісних показників.

Розчленування складних явищ на більш прості, або складові, здійснюється за такими основними напрямками: утворюючими факторами, якісними ознаками, підрозділами та часом. Наприклад, виконання плану виробництва продукції аналізують в цілому за підприємством і в розрізі окремих підрозділів; в цілому за рік, за кварталами, місяцями тощо.

Порівняння – аналітичний спосіб, який дає змогу виявити взаємозв'язок економічних явищ, їх розвиток і ступінь досягнутої ефективності у використанні матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. При використанні порівняння слід пам'ятати, що “все пізнається за допомогою порівняння” і “будь-яке порівняння недосконале”. Завдання керівника і аналітика полягає в тому, щоб звести усі недоліки порівняння до мінімуму.

Звичайно, порівняння проводять з відомими предметами, які виконують роль еталонів певних властивостей або ознак. Такими еталонами можуть бути норми, нормативи, планові показники, ціни, середні дані тощо.

У практиці економічного аналізу використовують різні види порівнянь:

- фактичних показників: з плановими; з затвердженими нормами, нормативними даними; з даними минулих років;
- показників підприємства, що аналізується: з досягненнями науки і передового досвіду, показниками інших підприємств і підрозділів; з найвищими і середніми показниками в галузі, об'єднанні, регіоні; з показниками підприємств інших країн;
- різних варіантів управлінських рішень з метою вибору найбільш оптимального з них.

Будь-яке порівняння, залежно від змісту показників, що вивчаються, висуває низку умов:

- єдність оцінки показників, що порівнюються;
- нейтралізація цінового чинника (перерахунок показників обсягу в однакову оцінку);
- нейтралізація можливих кількісних відмінностей (різні обсяги виробництва);
- нейтралізація відмінностей у структурі;
- порівняння календарних періодів;
- використання інформації і аналітичних показників, які формулюються за однаковою методологією;
- виключення інших відмінностей в умовах роботи підприємств, що порівнюються.

Відносні величини – це величини, які встановлюються шляхом порівняння з будь-якими іншими величинами. Вони відображаються у формі відсотків, коефіцієнтів і застосовуються при розрахунках рівня виконання плану, координації, структури, інтенсивності, змін за аналізований період та ін. Тільки відносні величини дають точне і наочне уявлення про розвиток того чи іншого економічного явища.

Середні величини – це абстрактні величини, за допомогою яких узагальнюються відповідні сукупності типових, однорідних явищ, процесів, показників. “Аналітична сила” середніх величин полягає в узагальненні відповідної сукупності типових, однорідних показників, явищ, процесів. Вони дають змогу переходити від одиничного до загального, від випадкового до закономірного, без них неможливо порівняння ознаки, що вивчається за різними сукупностями, неможлива характеристика зміни показника за часом; вони дають змогу абстрагуватись від випадкових окремих значень і коливань.

В економічному аналізі найчастіше використовуються такі середні величини: середня арифметична проста, середня арифметична зважена, середня хронологічна, середня квадратична тощо.

Середня арифметична проста застосовується для аналізу незгрупованих даних і розраховується за формулою:

$$\overline{X_{np.}} = \frac{\sum X}{n}, \quad (2.3)$$

де  $\overline{X_{np.}}$  – середня арифметична;

$\sum X$  – сума варіантів значень аналізованого показника;

$n$  – число одиниць показника

Середня арифметична зважена розраховується за формулою:

$$\overline{X_{зв.}} = \frac{\sum Xi fi}{\sum fi}, \quad (2.4)$$

де  $Xi$  – варіанти значень аналізованого показника;

$fi$  – частоти (ваги).

Вона застосовується тоді, коли аналізуються показники явища, що у межах сукупності входять до системи інших показників, причому за ними варіанти аналізованих величин мають неоднакову кількість. Наприклад, якщо є дані про середньомісячну заробітну плату на одного працюючого у трьох цехах підприємства, то без врахування кількості працюючих у кожному з цехів визначити середню заробітну плату для трьох цехів підприємства в цілому неможливо.

Середня хронологічна розраховується за формулою:

$$\overline{X_{xp.}} = \frac{0,5x_1 + x_2 + \dots + 0,5x_n}{n-1}, \quad (2.5)$$

де  $x_1, x_2, \dots, x_n$  – варіанти значень аналізованого показника;

$n$  – кількість варіантів

Вона застосовується тоді, коли є показники, які характеризують аналізоване явище за період, розбитий на рівні проміжки часу.

Середня квадратична розраховується за формулою:

$$\overline{X_{кв.}} = \sqrt{\frac{X_1^2 + X_2^2 + X_3^2 + \dots + X_n^2}{n}}, \quad (2.6)$$

де  $X_1^2, X_2^2, \dots, X_n^2$  – квадрати значень аналізованого показника;

$n$  – кількість варіантів.

Використовується вона при аналізі варіації багатьох показників фінансово-господарської діяльності підприємств.

Групування – це виділення із сукупності досліджуваних явищ якісно однорідних типів, груп за істотними ознаками. Застосовується для виявлення взаємозв'язку і взаємозалежності явищ, закономірностей їх змін за масовими статистичними даними. Суть групування полягає у виділенні якоїсь характерної кількісної або якісної ознаки, за якою маса даних розчленовується на групи. В групах виводяться середні показники, що характеризують досліджуване явище.

Динамічні ряди являють собою хронологічні (моментні) або часові (інтервальні) ряди значень показника, які дають змогу аналізувати особливості розвитку того чи іншого явища. Ряди динаміки можуть бути побудовані за абсолютними, відносними або середніми величинами.

Математично-статистичні методи обробки рядів динаміки дають змогу обчислювати дуже важливі для аналітичних цілей показники зміни рівнів рядів динаміки, такі як абсолютний приріст, темп зростання, темп приросту, середній рівень, середній абсолютний приріст, середній темп приросту тощо.

### **Графічні способи**

Графіки становлять масштабне відображення функцій, показників, чисел за допомогою геометричних знаків, ліній, прямокутників, кругів чи умовно-художніх фігур. Вони мають велике ілюстративне значення, дохідливі і зрозумілі користувачеві. На відміну від табличного матеріалу графік відображає узагальнені тенденції розвитку аналізованого явища, дає змогу образно відобразити закономірності.

Основні форми графіків, які використовуються в економічному аналізі, – це діаграми. Діаграми за своєю формою бувають стовпчикові, кругові, квадратні, лінійні, фігурні. За змістом розділяють діаграми порівняння, структурні, динамічні, графіки зв'язку, графіки контролю та ін.



Найбільш простим і наочним графіком для порівняння величин показників є стовпчикові діаграми. Для їх зіставлення використовують прямокутну систему координат.

Структурні діаграми дозволяють виразити склад показників, що вивчаються, частку окремих частин у загальній величині показника. В структурних діаграмах показник відображається у вигляді розбитих на сектори геометричних фігур, площа яких береться за 100 чи 1. Величина сектора визначається часткою частини.

Лінійні графіки використовуються при вивченні зв'язку між показниками. Вони наочно відображають напрямок і форму зв'язку.

### **Способи факторного аналізу**

#### ***Способи детермінованого факторного аналізу***

**Ланцюгові підстановки.** В економічних розрахунках цей спосіб використовується тоді, коли між результативним показником і факторами, які впливають на його зміну, є детермінований зв'язок у вигляді адитивної, мультиплікативної чи кратної моделі. За допомогою цього способу можна визначити відокремлений вплив кожного з факторів на кінцевий показник, що аналізується.

Суть способу ланцюгових підстановок полягає у послідовній, по черговій заміні базисних параметрів на звітні. Умовно обчислений результативний показник порівнюється з попереднім показником. Різниця між ними і становитиме вплив заміненого фактора на результативний показник.

У формалізованому вигляді алгоритм застосування способу ланцюгових підстановок описується таким чином:

а) визначається базисний рівень результативного показника

$$y_0 = a_0 x v_0 x c_0 x d_0;$$

б) далі послідовно замінюються базисні параметри, що входять у модель, на звітні, і розраховуються умовні результативні показники

$$y' = a_1 x v_0 x c_0 x d_0;$$

$$y'' = a_1 x v_1 x c_0 x d_0;$$

$$y''' = a_1 x v_1 x c_1 x d ;$$

в) визначається звітний рівень результативного показника

$$y_1 = a_1 x v_1 x c_1 x d_1 ;$$

г) визначається загальна зміна результативного показника

$$\Delta y = y_1 - y_0 ;$$

д) розраховується вплив факторів на результативний показник

вплив фактора “а”:

$$\Delta y_{(a)} = y' - y_0 ;$$

вплив фактора “в”:

$$\Delta y_{(b)} = y'' - y' ;$$

вплив фактора “с”:

$$\Delta y_{(c)} = y''' - y'' ;$$

вплив фактора “d”:

$$\Delta y_{(d)} = y_1 - y'''$$

е) перевірка проведених розрахунків

$$\Delta y = y_1 - y_0 = \sum \Delta y(a; b; c; d).$$

При використанні способу ланцюгових підстановок треба додержуватись визначеної послідовності розрахунків:

- в першу чергу слід враховувати зміну кількісних, а потім якісних показників;
- якщо модель представлена декількома кількісними і якісними показниками, послідовність підстановки визначається шляхом логічного аналізу.

Таким чином, застосування способу ланцюгових підстановок вимагає знання взаємозв'язку факторів, їх співпідпорядкованості, вміння правильно їх класифікувати і систематизувати.

**Абсолютні різниці** – цей спосіб є однією з модифікацій способу ланцюгових підстановок, його різновидом, спрощеним варіантом. В економічних розрахунках він застосовується в тих же випадках, що і спосіб ланцюгових

підстановок, а також для розрахунку впливу факторів на приріст результативного показника. Найефективніше він застосовується в мультиплікативних і мультиплікативно-адитивних моделях.

Для визначення відокремленого впливу кожного з факторів на результативний показник обчислюють різниці між звітними і базисними факторними параметрами і перемножують їх на абсолютні значення іншого взаємозв'язаного з ним факторного показника. При цьому слід пам'ятати, що показник, перед яким обчислена різниця, береться у фактичному значенні, наступний – у базисному значенні.

Вплив обчислених різниць на загальне відхилення результативного показника визначається в тій же послідовності, що і при способі ланцюгових підстановок. Однак величина впливу факторного параметра визначається безпосередньо в підсумку кожного розрахунку.

Розглянемо техніку застосування способу абсолютних різниць для мультиплікативної моделі:

$$y = a \times v \times c \times d.$$

Визначаємо вплив кожного факторного параметра ( $a$ ;  $v$ ;  $c$ ;  $d$ ) на зміну результативного показника ( $\Delta y = y_1 - y_0$ ):

а) вплив фактора “а”:

$$\Delta y_{(a)} = (a_1 - a_0) \times v_0 \times c_0 \times d_0;$$

б) вплив фактора “в”:

$$\Delta y_{(v)} = a_1 \times (v_1 - v_0) \times c_0 \times d_0;$$

в) вплив фактора “с”:

$$\Delta y_{(c)} = a_1 \times v_1 \times (c_1 - c_0) \times d_0;$$

г) вплив фактора “d”:

$$\Delta y_{(d)} = a_1 \times v_1 \times c_1 \times (d_1 - d_0);$$

д) перевірка проведених розрахунків:

$$\Delta y = y_1 - y_0 = \sum \Delta y(a; v; c; d).$$

Таким чином, застосовуючи спосіб абсолютних різниць, можна отримати аналогічні результати, що і при способі ланцюгових підстановок.

**Відносні різниці** – цей спосіб, як і попередній, застосовується для визначення впливу факторів на зміну результативного показника тільки в мультиплікативних і адитивно-мультиплікативних моделях.

Цей спосіб ґрунтується на обчисленні різниць у відсотках по окремим факторним показникам.

При цьому в першому розрахунку рівень показника фактора зіставляється зі 100 % або одиницею. В усіх наступних розрахунках – з рівнем попереднього показника фактора. В останньому розрахунку зіставляється рівень результативного показника з попереднім показником фактора.

Величина впливу кожного фактора визначається множенням різниці в суміжних відсотках (коефіцієнтах) на плановий обсяг узагальнюючого показника.

Розглянемо методику розрахунку впливу факторів для мультиплікативної моделі типу  $y = a \times b \times c$ .

Відповідні розрахунки проведемо табличним способом (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

## Розрахунок впливу факторів способом відносних різниць

Показники	% виконання плану	Різниця суміжних показників	Назва фактора	Розрахунок впливу фактора
Фактор «а»	98	$98 - 100 = -2$	Фактор «а»	$\frac{y_0 \times (-2)}{100}$
Фактор «в»	96,6	$96,6 - 98 = -1,4$	Фактор «в»	$\frac{y_0 \times (-1,4)}{100}$
Фактор «с»	93,7	$93,7 - 96,6 = -2,9$	Фактор «с»	$\frac{y_0 \times (-2,9)}{100}$
Результативний показник «у»	111,3	$111,3 - 93,7 = +17,6$	Фактор « $\frac{y}{c}$ »	$\frac{y_0 \times (+17,6)}{100}$

**Приклад.** Визначте вплив факторів, пов'язаних з роботою верстатів-автоматів на виконання плану з випуску продукції. Зробіть необхідні висновки.

Дані про роботу верстатів-автоматів заготівельного цеху

Показники	За планом	За звітом
1. Число верстатів, шт. ( $Ч$ )	50	48
2. Тривалість роботи одного верстата, год. ( $Тр$ )	375	364
3. Продуктивність одного верстата, шт./год. ( $Пр$ )	16	18
Випуск продукції, шт. ( $ВП$ )		

**Розв'язання:**

Факторна модель має вигляд:  $ВП = Ч \times Тр \times Пр$  – трифакторна мультиплікативна модель. Результати розрахунків вносимо у таблицю:

Показники	За планом	За звітом	Відхилення
1. Число верстатів, шт.	50	48	-2
2. Тривалість роботи одного верстата, год.	375	364	-11
3. Продуктивність одного верстата, шт./год.	16	18	+2
Випуск продукції	300000	314496	+14496

Фактичний обсяг продукції:  $ВП_{\phi} = 48 \times 364 \times 18 = 314496$  шт.

Плановий обсяг продукції:  $ВП_{пл} = 50 \times 375 \times 16 = 300000$  шт.

Загальне відхилення:  $ВП_{\phi} - ВП_{пл} = 314496 - 300000 = +14496$  шт.

**Метод абсолютних різниць:** розрахуємо зміну результативного показника – випуск продукції – за рахунок:

- зменшення кількості верстатів на дві одиниці:

$$\Delta ВП_1 = (48 - 50) \times 375 \times 16 = -12000 \text{ шт.}$$

- скорочення тривалості роботи одного верстата на 11 годин:

$$\Delta ВП_2 = 48 \times (364 - 375) \times 16 = -8448 \text{ шт.}$$

- підвищення продуктивності одного верстата на 2 шт./год.:

$$\Delta ВП_3 = 48 \times 364 \times (18 - 16) = +34944 \text{ шт.}$$

**Метод ланцюгових підстановок:** розрахуємо зміну результативного показника – випуск продукції – за рахунок:

- зменшення кількості верстатів на 2 одиниці:

$$\Delta ВП_1 = 48 \times 375 \times 16 - 50 \times 375 \times 16 = -12000 \text{ шт.}$$

- скорочення тривалості роботи одного верстату на 11 годин:

$$\Delta ВП_2 = 48 \times 364 \times 16 - 48 \times 375 \times 16 = -8448 \text{ шт.}$$

- підвищення продуктивності одного верстата на 2 шт./год.:

$$\Delta ВП_3 = 48 \times 364 \times 18 - 48 \times 364 \times 16 = +34944 \text{ шт.}$$

Перевірка відхилень:  $+14496 = -12000 - 8448 + 34944 = +14496$

$$+14496 = +14496$$

**Метод відносних різниць:** розрахуємо зміну результативного показника – випуск продукції – за рахунок:

- зменшення кількості верстатів на дві одиниці:

$$\Delta ВП_1 = \left( \frac{48 - 50}{50} \right) \times 300000 = -12000 \text{ шт.}$$

- скорочення тривалості роботи одного верстата на 11 годин:

$$\Delta ВП_2 = \frac{364 - 375}{375} \times (300000 - 12000) = -8448 \text{ шт.}$$

- підвищення продуктивності одного верстата на 2 шт./год.:

$$\Delta ВП_3 = \frac{18 - 16}{16} \times (300000 - 12000 - 8448) = +34944 \text{ шт.}$$

Перевірка відхилень:  $+14496 = -12000 - 8448 + 34944 = +14496$

$$+14496 = +14496$$

**Індексний спосіб** застосовується для вивчення у динаміці економічних явищ, які формуються під впливом кількох факторів, кожен з яких схильний до змін у динаміці. Класичним прикладом об'єкта аналізу цим способом є обсяг реалізації продукції (товарів), який формується під впливом фізичного обсягу продукції (товарів) і цін на них.

За допомогою агрегатних індексів можна виявити вплив різних факторів на зміну рівня результативного показника в мультиплікативних і кратних моделях.

Для прикладу візьмемо індекс обсягу реалізації продукції (товарів):

$$I_{pn} = \frac{\sum g_1 p_1}{\sum g_0 p_0}. \quad (2.7)$$

Він відображає зміну фізичного обсягу реалізації продукції ( $g$ ) і цін ( $p$ ) на продукцію підприємства і дорівнює помноженню цих індексів:

$$I_{pn} = I_g \times I_p. \quad (2.8)$$

Агрегатні індекси фізичного обсягу реалізації продукції ( $I_g$ ) і цін на продукцію ( $I_p$ ) мають вигляд:

$$I_g = \frac{\sum g_1 p_0}{\sum g_0 p_0}; \quad (2.9)$$

$$I_p = \frac{\sum g_1 p_1}{\sum g_1 p_0}. \quad (2.10)$$

За допомогою наведених індексів можна визначити вплив факторів на обсяг реалізації продукції, як різницю між чисельником і знаменником агрегатного індексу:

$$\Delta PP_{(g)} = \sum g_1 p_0 - \sum g_0 p_0;$$

$$\Delta PP_{(p)} = \sum g_1 p_1 - \sum g_1 p_0.$$

Застосування **індексного способу** для виявлення впливу факторів на результативний показник обмежується тим, що за його допомогою досить зручно аналізувати лише два фактори у мультиплікативних моделях типу  $y = a \times b$ . Застосування цього способу для встановлення впливу факторів у багатофакторних моделях досить трудомістке.

Інтегральний спосіб застосовується для вимірювання впливу факторів у мультиплікативних, кратних і комбінованих моделях.

Використання інтегрального способу дозволяє отримати більш точні результати розрахунку впливу факторів порівняно зі способами ланцюгових

підстановок, абсолютних і відносних різниць і уникнути неоднозначної оцінки впливу факторів, тому що в даному випадку результати не залежать від місцезнаходження факторів в моделі, а додатковий приріст результативного показника, який утворився від взаємодії факторів, розкладається між ними порівну.

Таким чином, інтегральний спосіб дозволяє досягти повного розкладання відхилень результативного показника за факторами і тому є універсальним.

В економічному аналізі для використання інтегрального способу застосовуються стандартні формули. Наведемо основні з них для різних моделей:

$$1. z = x \times y$$

$$\Delta z_{(x)} = \Delta x y_0 + \frac{1}{2} \Delta x \times \Delta y ;$$

$$\Delta z_{(y)} = \Delta y x_0 + \frac{1}{2} \Delta x \times \Delta y .$$

$$2. z = x \times y \times l$$

$$\Delta z_{(x)} = \frac{1}{2} \Delta x (y_0 l_1 + y_1 l_0) + \frac{1}{3} \Delta x \times \Delta y \times \Delta l ;$$

$$\Delta z_{(y)} = \frac{1}{2} \Delta y (x_0 l_1 + x_1 l_0) + \frac{1}{3} \Delta x \times \Delta y \times \Delta l ;$$

$$\Delta z_{(l)} = \frac{1}{2} \Delta l (x_0 y_1 + x_1 y_0) + \frac{1}{3} \Delta x \times \Delta y \times \Delta l .$$

Отже, використання інтегрального способу не вимагає знань всього процесу інтегрування. Достатньо в готові робочі формули підставити необхідні числові дані і зробити відповідні розрахунки за допомогою калькулятора чи обчислювальної техніки.

### ***Способи стохастичного факторного аналізу.***

**Кореляційний аналіз.** Кореляційний (стохастичний) зв'язок – це неповна, імовірна залежність між показниками, яка виявляється тільки в масі спостережень. Розрізняють парну і множинну кореляції.



Парна кореляція – це зв’язок між двома показниками, один з яких є факторним, а другий – результативним.

Множинна кореляція виникає від взаємодії декількох факторів з результативним показником.

Необхідними умовами застосування кореляційного аналізу є:

- наявність достатньої кількості спостережень про величини факторних і результативних показниках, що досліджуються;
- досліджувані чинники повинні кількісно вимірюватись і відображатися в джерелах інформації.

Кореляційний аналіз спрямований на вирішення наступних основних задач:

- встановлення щільності зв’язку;
- кількісна оцінка впливу факторів на результативний показник.

Щільність зв’язку між явищами вимірюється кореляційним співвідношенням:

$$\eta = \sqrt{\frac{\sigma^2 y - \sigma^2 y_x}{\sigma^2 y}}, \quad (2.11)$$

де  $\sigma^2 y_x$  – середнє квадратичне відхилення “у” від теоретичних значень “ $y_x$ ”;

$y_x$  – визначається на основі рівняння регресії;

$\sigma^2 y$  – середнє квадратичне відхилення емпіричних (фактичних) значень “у”.

Кількісна оцінка щільності зв’язку в залежності від кореляційного співвідношення наведена в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Кількісна оцінка щільності зв’язку при різних значеннях кореляційного співвідношення

Величина кореляційного відношення	0,1–0,3	0,3–0,5	0,5–0,7	0,7–0,9	0,9–0,99
Щільність зв’язку	слабка	помірна	помітна	висока	дуже висока

У випадку прямолінійної залежності кореляційне співвідношення називається коефіцієнтом кореляції і позначається буквою “ $r$ ”.

Кореляційне співвідношення (коефіцієнт кореляції) приймає значення від 0 до 1:

якщо  $\eta(r) = 0$ , то зв’язок між показниками відсутній;

якщо  $\eta(r) = 1$ , то зв’язок між показниками функціональний (детермінований);

якщо  $\eta(r)$  – негативна величина, то зв’язок між показниками зворотний.

Розв’язання аналітичної задачі із застосуванням кореляційного методу при парній кореляції складається із ряду етапів.

Етап 1. Проводиться відбір найбільш важливих суттєвих факторів, які впливають на результативний показник. При відборі факторів ураховуються причинно-наслідкові зв’язки між показниками, всі фактори повинні бути кількісно вимірювані. Відібрані для аналізу показники і результати спостережень заносять до таблиці, в якій факторні ознаки розташовуються у порядку зростання чи убуття, тобто ранжируються.

Етап 2. Дані із таблиці переносяться на площину координат – будується кореляційне поле.

Етап 3. Проводиться обґрунтування форми зв’язку:

- за формою кореляційного поля;
- шляхом візуального аналізу ранжированого ряду.

Форма зв’язку визначає подальші дії кореляційного аналізу.

Якщо зв’язок має прямолінійний характер, то розраховується коефіцієнт кореляції.

Якщо зв’язок криволінійний, то перш за все визначається теоретичне значення  $u_x$ . Для цього вирішується рівняння регресії, яке описує зв’язок між показниками, що вивчаються. Потім розраховується кореляційне співвідношення.

Кореляційне співвідношення чи коефіцієнт кореляції дає кількісну оцінку щільності зв'язку, характеризує силу впливу факторних показників на результативні.

За прямолінійної форми зв'язку коефіцієнт кореляції ( $r_{xy}$ ) розраховується за формулою:

$$r_{xy} = \frac{\sum (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x - \bar{x})^2 \sum (y - \bar{y})^2}}. \quad (2.12)$$

Якщо у результаті розрахунків значення  $r_{xy} > 0,80$ , вважається, що щільність зв'язку достатня для того, щоб зв'язок між  $x$  і  $y$  вважати прямолінійним, тобто таким, який має вигляд  $y = a + vx$ . Прямолінійне рівняння регресії свідчить про рівномірне нарощування результативного показника зі зростанням факторного.

Коефіцієнт регресії  $v$  показує, на скільки одиниць в середньому змінюється результативний показник  $y$  зі зміною на одиницю факторного показника  $x$ .

Вільний член  $a$  показує початкову ординату, тобто відстань від початку координат до перехрестя прямої з віссю  $y$ .

Значення коефіцієнтів  $a$  і  $v$  визначається методом найменших квадратів, який дає такі значення параметрів:

$$a = \frac{\sum y \sum x^2 - \sum xy \sum x}{n \sum x^2 - \sum x \sum y} \quad (2.13)$$

$$v = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - \sum x \sum y}. \quad (2.14)$$

Якщо значення  $a$  і  $v$ , розраховані згідно з формулами (2.13) і (2.14), підставити у рівняння прямої лінії  $y = a + vx$ , отримаємо шукану функцію (модель) залежності між  $y$  і  $x$ .

Наприклад, шукана кореляційна модель залежності роздрібної ціни від якості товару в балах має вигляд:

$$y = 10,13 + 0,66x$$

В даному випадку коефіцієнт регресії  $v=0,66$ , тобто за умов зміни якості на один бал ціна товару зростає на 0,66 грн.

Таким чином, розглянуто можливості використання способу парної кореляції, однак на практиці частіше зустрічаються багатомірні залежності, тобто такі, в яких результативний показник залежить від багатьох факторів. Такі задачі вирішує множинна кореляція.

**Метод множинної кореляції** застосовується у випадках, коли результативний показник залежить від декількох взаємно незалежних факторів. В глибоких дослідженнях локального характеру коло факторів може досягти навіть декількох десятків. Попередньо фактори оцінюють способом групування, потім на достовірність зв'язку за спеціальною методикою. Може статись, що деякі з факторів недостовірні, у такому разі їх виключають з моделі. Рівняння множинної регресії записують у вигляді

$$\bar{Y}_{xi\dots xn} = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n,$$

де  $a_0, a_1, a_2, \dots, a_n$  – невідомі параметри (коефіцієнти регресії);

$x_1, x_2, \dots, x_n$  – фактори.

Методологічні засади застосування множинної кореляції аналогічні наведеним, але вимагають трудомістких розрахунків із застосуванням комп'ютерів. Зате отримані результати є достовірними і мають широкий діапазон застосування, зокрема, для довгострокового прогнозування, оскільки однофакторна модель реальна для розрахунків на два-три роки перспективи.

**Дисперсійний аналіз** також використовується для визначення впливу одного чи декількох факторів на результативний показник за обмеженої кількості одиниць спостережень, його особливістю є визначення суттєвості (несуттєвості) впливу одного чи декількох факторів на різницю між групами спостережень за одночасного впливу на результат спостережень деякої випадкової величини, яка має нормальний розподіл.

**Компонентний аналіз** – метод, за якого безліч вихідних окремих показників замінюється комплексами, головними компонентами, які об'єднують групи окремих показників, що споріднені за визначеними ознаками, але не

виключають один одного. Заміна вихідних факторних і результативних показників узагальнюючими їх комплексами приводить до стиснення моделей інформації, що використовуються при будіванні і до технічного спрощення розрахунків, полегшує подальшу деталізацію аналізу за допомогою розкладання встановленої на початку величини впливу узагальненого комплексу факторів між його компонентами. Наприклад, із загальної величини впливу основного компонента, який об'єднує окремі фактори, що характеризують технічний рівень виробництва, може бути виокремлено вплив частки нової техніки, коефіцієнта її завантаження, коефіцієнта автоматизації технологічних процесів, частки ручної праці.

### **Способи порівняльної економічної оцінки**

Необхідність порівняльної комплексної оцінки виникає у таких випадках:

- 1) коли необхідно зіставити роботу декількох господарських об'єктів за даними їх діяльності на основі єдиної системи показників;
- 2) коли необхідно зіставити результати господарської діяльності якогонебудь господарського об'єкта за часом.

Важливою умовою застосування способів порівняльної комплексної оцінки є припущення про можливу порівнянність різних за суттю показників, які часто зовсім не зіставлені. Так, до системи оціночних показників можуть включатися вартісні, трудові, натуральні та інші показники. Вихідною інформацією при використанні способів порівняльної економічної оцінки є матриця, елементами якої є визначення показників. Нехай мається  $m$  об'єктів і  $n$  показників, за якими проводиться оцінка. Кожний  $j$ -й показник на  $i$ -му об'єкті заданий величиною  $X_{ij}$ . Таким чином, задана матриця  $X$ , строки якої характеризують роботу окремого об'єкта за  $n$  різними показниками. Однакові показники різних об'єктів повинні бути виражені у зіставлених величинах.

До вихідної матриці  $X$  додаються два рядки. Перший з них характеризує значущість показника у процесі комплексної оцінки, тобто вводиться ра-

нжирування показників за ступенем значущості. Ці оцінки є числами, які об-  
раховуються тим чи іншим способом.

Зупинимось на особливостях застосування деяких методів порівняльної  
економічної оцінки.

**Метод сум.** Сутність цього методу полягає в простому додаванні фак-  
тичних значень різних показників підприємств чи їх підрозділів (наприклад,  
всі показники виражені у відсотках виконання плану). Показники за кожним  
виробничим об'єктом можуть розраховуватися за формулою:

$$K_j = \sum_{i=1}^n X_i^{\phi} j / X_i^{\sigma} j, \quad (2.15)$$

де  $X_i^{\phi} j, X_i^{\sigma} j$  – відповідно фактичне і базисне значення  $i$ -го показника на  
 $j$ -му виробничому об'єкті;

$$i = 1, 2 \dots, n; j = 1, 2 \dots, m.$$

Недоліком методу сум є можливість високої оцінки результатів за ін-  
тегрованим показником за умов значного відставання за будь-яким часовим  
показником, який формується за рахунок високих досягнень за іншими окре-  
мими показниками.

**Метод сум місць.** Цей метод припускає попереднє ранжирування  
об'єктів за окремими показниками, тобто упорядкування показника за його  
значенням. Кожному показнику  $a_{ij}$  відповідає новий параметр  $s_{ij}$ , який визна-  
чає місце кожного об'єкта серед інших за  $i$ -м показником.

Будується таблиця балів  $\{S_{ij}\}$ , а на основі цієї матриці розраховується  
конкретне значення узагальнюючої оцінки:

$$K_j = \sum_{i=1}^n a_{ij} s_{ij}, \quad j = 1, \dots, m. \quad (2.16)$$

Критерій оцінки найкращого підрозділу:  $\min K_j (1 \leq i \leq m)$ .

**Метод геометричної середньої** припускає розрахунок коефіцієнтів для  
оцінювання таких показників, які  $0 \leq a_{ij} \leq 1$ . За одиницю береться значення,  
яке відповідає найбільшому рівню цього показника.

Узагальнююча оцінка набуває вигляду коефіцієнта:

$$K_j = \left[ \prod_{i=1}^n a_{ij} \right]^{\frac{1}{n}}; \quad j = 1, \dots, m. \quad (2.17)$$

Цей метод доцільно застосовувати за відносно малої кількості оцінених показників і у випадку, якщо більшість з них близьке до одиниці.

**Метод суми балів.** Для будови бальних оцінок, крім вихідних даних про значення показників, задаються шкали для оцінки кожного показника. Найбільш поширеними є безперервні і дискретні шкали. Вони характеризуються мінімальною і максимальною кількістю балів, за якими може бути оцінений показник. Верхня і нижня межі шкали може мати як позитивне, так і негативне значення, тобто оцінки можуть бути і позитивними і негативними.

Відносну значущість показників можна задавати за допомогою відповідних нижніх і верхніх меж у шкалах оцінок. Метод суми балів вимагає розробки великої кількості шкальних оцінок, які необхідно погоджувати між собою.

**Метод відстані.** Основою цього методу є урахування близькості об'єктів за співставленими показникам до об'єкта – еталона.

Важливо правильно визначити еталон. За еталон може бути прийнятий умовний об'єкт з максимальними елементами за всіма показниками:

$$X_{i, m+1} = \max_i (X_{ij}); \quad i = 1, \dots, n; \quad j = 1, \dots, m.$$

У деяких випадках типовим об'єктом вважається такий, значення показників якого дорівнює середнім арифметичним рівнянням показників у сукупності, що вивчається.

Метод відстані найбільш формалізований із розглянутих вище. Він дає змогу легко врахувати значущість показників, а його ідея визначення оцінок як відстаней між точками – об'єктами і точками-еталонами досить переконлива. Разом з тим і цей метод має недоліки. По-перше, процедура обчислення складна, а результати не дуже точні. По-друге, процедура оцінки потребує удосконалення: варіації різних показників можуть суттєво відрізняти-

ся, а це означає, що показники з більшою варіацією матимуть більшу вагу в сумарній оцінці, і, таким чином, вони матимуть перевагу порівняно з іншими показниками.

**Таксиметричний метод.** Цей метод є узагальненням методу відстані. Вихідна матриця  $X$  попередньо стандартизується, що дає змогу елімінувати неявну значущість показників, яка виникає за рахунок їх різної варіації.

### **Способи оптимізації показників**

Математичне програмування застосовується для вирішення задач знаходження крайніх значень функцій змінних величин. Наприклад, максимум прибутку, мінімум витрат. В економіці для рішення багатьох екстремальних задач застосовують методи лінійного, динамічного, випуклого програмування.

Лінійне програмування засноване на розв'язанні системи лінійних рівнянь, коли залежність між явищами, що вивчаються, строго функціональна. Математичною символікою позначають змінні величини, встановлюються обмеження. Складають модель, яку розв'язують на комп'ютері, отримують показники оптимального плану, наприклад, прикріплення підприємств-споживачів до підприємств-виробників (транспортна задача). Після цього застосовують власне аналіз, порівнюючи фактичні й оптимальні показники, визначають їх реальність і можливий економічний ефект від запровадження. Якщо є декілька варіантів, то за результатами аналізу слід виявити найкращий.

Метод динамічного програмування застосовується у розв'язанні оптимізаційних задач, в яких цільова функція чи обмеження, чи перше і друге одночасно характеризуються нелінійними залежностями.

Приклади нелінійних залежностей достатньо широкі. Відомо, що собівартість зі збільшенням обсягу виробленої продукції знижується, але у разі порушення ритмічності виробництва вона може і зростати. У цьому випадку витрати подаються як нелінійна функція від обсягу виробництва.

Метод випуклого програмування використовується у розв'язанні задач, коли цільова функція і функції, які задають обмеження, випуклі. Такі по-



становки часто зустрічаються, наприклад, при моделюванні задач, пов'язаних з експлуатацією родовищ корисних копалин.

Теорія масового обслуговування досліджує методи кількісної оцінки процесів масового обслуговування, оцінки якості функціонування обслуговуючих систем. Вперше вона застосовувалась у телефонії, а потім і в інших галузях господарської діяльності. Зокрема, використання теорії масового обслуговування набуває великого практичного сенсу в промисловому виробництві, де постійно доводиться мати справу з процесами масового обслуговування верстатів, агрегатів тощо. Застосовується вона на залізничному, автомобільному і повітряному транспорті, у сфері побутових послуг, торгівлі.

Наприклад, у торгівлі слід вибрати такий оптимальний варіант організації торгового обслуговування населення, за якого час обслуговування буде мінімальним, якість – високою, не буде надмірних витрат. В умовах функціонування ринку, з одного боку, треба визначити найвигідніші канали збуту продукції, з другого – забезпечити ринкові пропозиції для покупців найбільш надійними постачальниками. Математичний апарат теорії масового обслуговування полегшує розв'язання цих задач.

Теорія ігор досліджує оптимальні стратегії в ситуації ігрового характеру. До них належать ситуації, пов'язані з вибором найвигідніших виробничих рішень системи наукових і господарських експериментів, господарських взаємовідносин між підприємствами всіх форм власності, між господарськими суб'єктами і комерційними банками.

Конфліктні ситуації, що формалізуються математично, можна уявити як гру двох, трьох гравців, кожен з яких має на меті максимізацію своєї вигоди, свого виграшу за рахунок іншого.

На промислових підприємствах теорія ігор може використовуватись для вибору оптимальних рішень при створенні раціональних запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, у питаннях якості продукції та інших економічних ситуаціях.

Розв'язання подібних задач вимагає визначеності у формулюванні їх умов, встановлення кількості гравців і правил гри, виявлення можливих стратегій гравців, можливих виграшів. Важливим елементом в умові задач є стратегія, тобто сукупність правил, які залежно від ситуації в грі визначають односторонній вибір певного гравця. Кількість стратегій у кожного гравця може бути скінченою і нескінченою. При дослідженні скінченої гри задаються матриці виграшів, а нескінченої – функції виграшів. Для розв'язання задач використовуються алгебраїчні методи, засновані на системі лінійних рівнянь і нерівностей, ітераційні методи, а також зведення задачі до деякої системи диференціальних рівнянь.

### **Евристичні методи**

Евристичні методи – це спеціальні прийоми отримання нового знання, засновані на використанні попиту та інтуїції фахівця, його творчого мислення як сукупності властивих людині механізмів рішення творчих задач.

Евристичні методи є універсальними і застосовуються в усіх галузях науки і практики. Вони поділяються на експертні і психологічні методи.

### ***Експертні методи***

Під експертними методами розуміють комплекс логічних і математичних прийомів і процедур, які забезпечують отримання від спеціалістів-експертів інформації, яка дає змогу оцінювати причини, які зумовлюють досягнутий рівень господарства, готувати і вибирати раціональні управлінські рішення. Серед експертних методів виділяють індивідуальні і колективні.

Індивідуальні методи – це методи інтерв'ю та анкетування.

Метод інтерв'ю полягає в постановці аналітиком у ході бесіди з експертом питань відносно факторів, які визначають стан досліджуваного об'єкта, шляхів і засобів зміни стану об'єкта в бажаному напрямку.

Зміст питань визначається за завчасно складеною програмою, яка може уточнюватись в процесі інтерв'ю.

Ефективність даного методу визначається: глибиною аналізу проблеми, що розглядається, якістю програми опитування і методики її проведення, професійною придатністю обраних експертів.

Метод анкетування полягає в самостійній підготовці експертом відповідей на запитання анкети. Основні переваги індивідуальних методів полягають у можливості використання здібностей і знань окремих експертів, а також у відносній простоті проведення цільового аналізу.

Головний недолік – обмеженість знань кожного з опитуваних про стан і розвиток суміжних галузей діяльності.

Колективні експертні методи – методи комісії, в тому числі проведення виробничих нарад, конференцій і семінарів, організація роботи експертів із застосуванням методики відносної оцінки та ін.

У колективних експертних методах бере участь група експертів, яка добре орієнтується у багатьох суміжних сферах діяльності.

Відмінність колективних методів полягає в організації різними способами взаємодії між залученими фахівцями, що дає змогу провести аналіз проблеми багатоаспектно.

Метод комісії дає можливість виробити переважну альтернативу для оцінки конкретної ситуації з урахуванням дії комплексу якісно різних факторів. Недолік – експерти керуються логікою компромісу. У зв'язку з цим остаточно формулювання оцінки і варіанти рішення – не обов'язково найкращі з числа висловлених на нараді.

Методика відносної оцінки. Відповідно до цієї методики робота нарад поділяється на два періоди:

- вільне висловлювання ідей;
- критичний аналіз ідей.

Метод “Делфі” дає змогу експертам відмовитися від незручних форм роботи: дискусій, нарад, інших видів обговорювань. Тому цей метод характеризується трьома основними властивостями:

- анонімністю;

- зворотнім регульованим зв'язком;
- груповою відповіддю.

Анонімність забезпечується спеціальною формою опитувального листа чи особливими прийомами опитування, наприклад, контакт з комп'ютером.

Зворотний зв'язок, що регулюється, відбувається завдяки тому, що учасники експертизи після кожного туру пропонують ознайомитись з колективною думкою.

Групова оцінка – опитування – проводяться в 3-4 тури, у кожному з яких за статистичними методами визначається групова оцінка.

### ***Психологічні методи***

За допомогою психологічних методів прискорюється вирішення нових творчих завдань аналізу. Найбільш відомими є такі методи: метод мозкової атаки (штурму), метод контрольних питань, метод морфологічного аналізу.

Метод мозкової атаки (штурму) є наслідком методу комісії. Його відмінність полягає у створенні на нараді експертів неформальної, невимушеної атмосфери, яка стимулює творчість. Основні правила:

- обмежене коло експертів різних галузей знань, як правило, не пов'язаних відносинами посадової підпорядкованості;
- нетривале засідання, вільне висловлювання ідей – критика заборонена;
- оцінка ідей після наради групою вузьких спеціалістів.

Метод контрольних питань полягає у розв'язанні аналітичних задач на підставі використання завчасно складеного переліку наведених питань, які дають змогу оцінити проблему з багатьох, у цьому разі нетрадиційних, позицій.

Метод морфологічного аналізу спрямований на переборювання упередженості наявних думок щодо можливостей і шляхів вирішення проблеми. З його допомогою поставлені задачі описуються і аналізуються як сукупність усіх можливих структурних, тобто морфологічних зв'язків і відносин між елементами. Аналізу передуює розробка морфологічних таблиць чи графів.

## 2.5. Організація інформаційної бази економічного аналізу на підприємстві

До організації інформаційного забезпечення економічного аналізу висувається ряд вимог (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

### Вимоги до інформаційного забезпечення аналізу

Вимоги до інформації	Характеристика
Ефективність	Мінімум затрат на збирання, обробку, зберігання та використання даних
Об'єктивність	Інформація повинна адекватно відповідати дійсному стану справ, бути достовірною
Повнота	Необхідно володіти інформацією за всіма об'єктами, показниками
Оперативність	Інформація для проведення аналізу в будь-який момент повинна бути готовою для використання
Єдність	Інформація може надходити з різних джерел, тому необхідно усунути відокремленість та дублювання джерел інформації
Порівнянність	Інформація повинна бути порівнянною щодо показників плану та минулих років
Перспективність	Для аналізу потрібна прогнозна інформація з урахуванням можливої перспективи регулювання господарського процесу

Застосування ПК підвищує ефективність аналітичної роботи. Це досягається за рахунок:

- скорочення термінів проведення аналізу;
- більш повного охоплення чинників, які впливають на результати господарської діяльності;
- заміни наближених або спрощених розрахунків точними обчисленнями;
- постановки і рішення нових багатомірних задач аналізу.

В сучасних умовах ПК є невід'ємною частиною робочого місця економіста, праця якого набуває характер автоматизованої.

Найбільш ефективною організаційною формою використання ПК є створення автоматизованих робочих місць (АРМ) бухгалтерів, економістів, плановиків тощо.

Автоматизоване робоче місце аналітика – це мала обчислювальна система, призначена для автоматизації робіт з аналізу господарської діяльності.

Перш за все, АРМ аналітика технологічно функціонує в автономному режимі з використанням локальних баз даних. Найбільш ефективною формою функціонування АРМ є з'єднання їх у єдину мережу обчислюваного забезпечення господарської діяльності підприємства.

У рамках АРМ аналітика весь інформаційний фонд підприємства функціонує у формі бази даних, бази знань і програмних засобів.

Бази даних являють собою фактографічні дані про господарську діяльність. Інтелектуальною оболонкою їх корисного читання є бази знань – методи і методика аналізу. Програмні засоби утворюють інструмент автоматизованого виконання аналітичних задач для інформаційного обслуговування господарської діяльності. В умовах АРМ аналітичні задачі вирішуються безпосередньо самим користувачем на своєму робочому місці. Аналітик веде особистий контроль над усіма стадіями процесу опрацювання аналітичної інформації, має можливість оцінити отримані результати, грамотно використовувати їх для обґрунтування управлінських рішень, задоволення різноманітних інформаційних потреб управляючої системи.

#### **Запитання для самостійного вивчення та самоперевірки:**

1. Як здійснюється нагромадження, обробка, систематизація, зберігання й використання аналітичної інформації?
2. Обґрунтуйте доцільність використання ЕОМ в економічному аналізі.
3. Охарактеризуйте методи перевірки вірогідності джерел інформації, які використовуються в аналізі.
4. Як здійснюється перевірка за зовнішніми прикметами (за формою) та за змістом?

5. Назвіть методи перевірки якості звіту підприємства. Визначте ефективність використання аудиту для перевірки якості бухгалтерських даних і звітів.

### **РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА**

#### **3.1. Значення, завдання і система інформаційного забезпечення аналізу доходів і витрат на підприємстві**

Оцінка і контроль виробничої діяльності пов'язані з аналізом доходів і витрат на виробництво та продаж продукції, робіт, послуг як загалом, так і її окремих видів. Згідно з Основними положеннями про склад витрат виробництва собівартість продукції, робіт (послуг) підприємства формується з витрат, пов'язаних з використанням у процесі виробництва природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, нематеріальних активів, трудових ресурсів, а також інших витрат на її виробництво і продаж.

Для аналізу доходів і витрат підприємства використовуються такі джерела інформації: форма № 1–3 «Звіт про собівартість і рентабельність реалізованих послуг (робіт)»; форма № 5–С «Звіт про витрати на виробництво продукції, робіт, послуг»; форма № 5–ф «Звіт про фінансові результати»; форма № 22 «Зведена таблиця основних показників, які комплексно характеризують господарську діяльність підприємств (об'єднань)». Крім того, Баланс підприємства, Звіт про рух грошових коштів, а також відповідні таблиці бізнес-плану підприємства, планові (кошторисні, нормативні) дані про витрати на виробництво і реалізацію продукції та окремих виробів (робіт, послуг).

Головним завданням аналізу доходів і витрат на підприємстві є:

- систематичний контроль за виконанням планів отримання доходу;
- виявлення факторів формування показників доходу та розрахунки їхнього впливу;
- виявлення резервів збільшення доходу;
- розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

- контроль за виконанням плану собівартості продукції в цілому і за окремими виробами;
- виявлення резервів зниження собівартості продукції та шляхів щодо їх використання.

### **3.2. Аналіз формування доходів підприємства. Аналіз операційного прибутку. Аналіз використання чистого прибутку підприємства**

**Дохід** – це надходження економічних вигод, які виникають у результаті діяльності підприємства у вигляді виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, відсотків, дивідендів тощо.

У бухгалтерському обліку дохід відображається в момент надходження активу або погашення зобов'язання, які призводять до збільшення власного капіталу підприємства (крім зростання капіталу за рахунок внесків учасників), за умови, що його оцінка може бути достовірно визначена. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) 15 “Дохід”. Норми стандарту виходять з принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, за якими для визначення фінансового результату звітного періоду слід зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в обліку і звітності у момент їх виникнення, незалежно від часу надходження і сплати грошей. Господарські операції, здійснені підприємством за рік, можна систематизувати за видами діяльності й, відповідно, класифікувати доходи (рис. 3.1).

У бухгалтерському обліку доходи класифікуються за такими групами:

- дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- інші операційні доходи;
- фінансові доходи;
- інші доходи;
- надзвичайні доходи.



Отже, для узагальнення інформації про доходи (виручку) призначені рахунки класу 7 “Доходи і результати діяльності”.

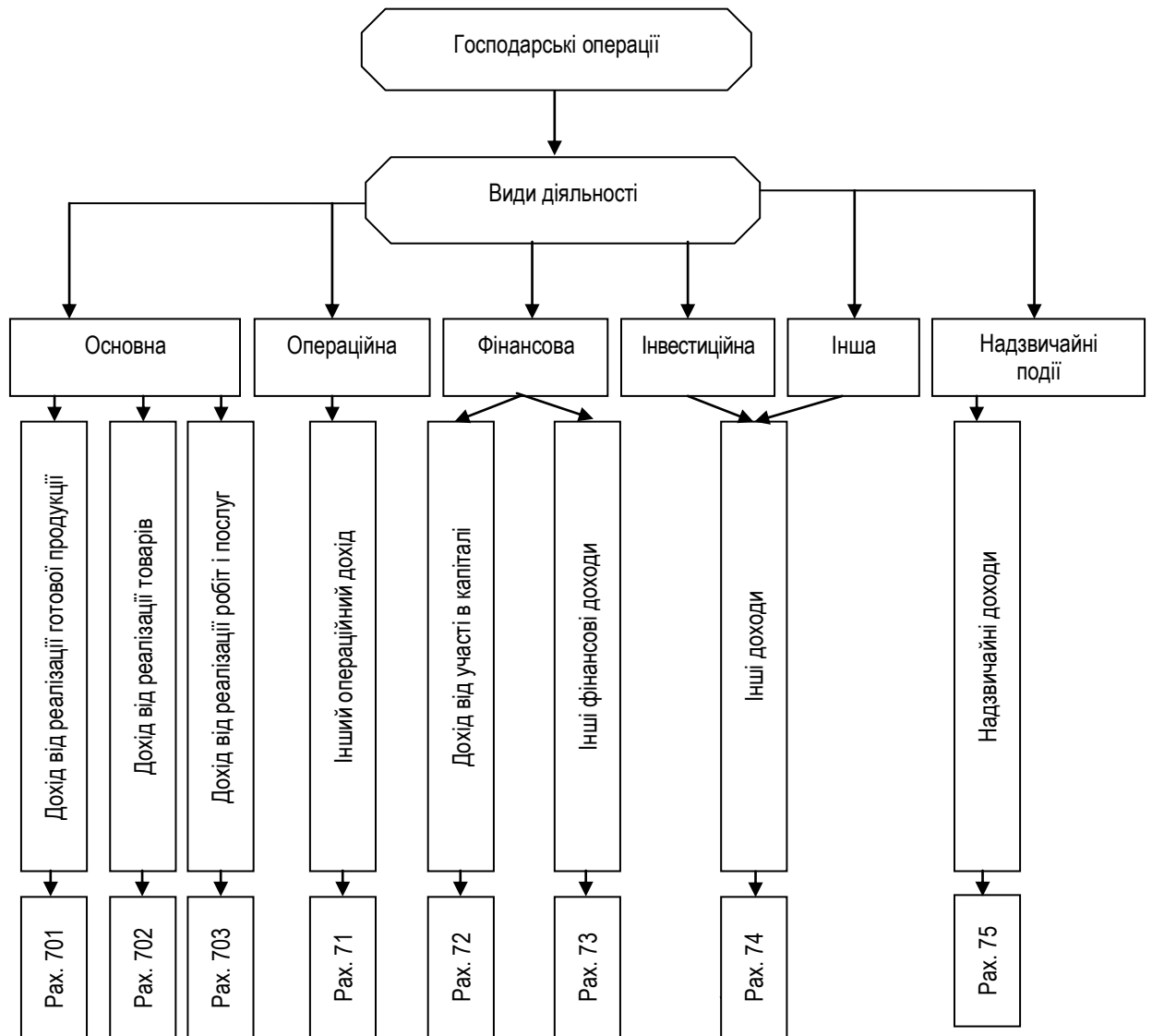


Рис. 3.1. Класифікація доходів за видами діяльності

Дохід – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов’язань, які призводять до зростання власного капіталу.

На підприємстві використовуються такі складові доходу:

- доходи від реалізації продукції;
- доходи від іншої реалізації;
- доходи від надзвичайних операцій.

Основним джерелом для аналізу доходу підприємства є Звіт про фінансові результати, зокрема:

- у статті «*Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)*» (рядок 010) відображається загальний доход (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг, тобто без урахування наданих знижок, повернення проданих товарів та податків з продажу (податку на додану вартість, акцизного збору тощо);

- *чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається у рядку 035* шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо;

- у статті «*Інші операційні доходи*» (рядок 060) відображаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), зокрема дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо;

- у статті «*Доход від участі в капіталі*» (рядок 110) відображається дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться за методом участі в капіталі;

- у статті «*Інші фінансові доходи*» (рядок 120) показуються дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі);

- у статті «*Інші доходи*» (рядок 130) показується дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства;

- стаття «*Надзвичайні доходи*» (рядок 200) відображає доходи, які виникли внаслідок надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо).

У структурі доходів найбільшу частку має дохід від реалізації продукції, всі інші доходи становлять незначну частку загальних доходів підприємства.

З розвитком ринкових відносин у діяльності підприємств збільшується обсяг використання цінних паперів. Отже, аналізуючи доходи підприємства, необхідно звернути увагу на доходи від цінних паперів. У звіті про фінансові результати їх відображають у складі доходів від фінансових операцій. Головним завданням аналізу доходів від цінних паперів є вивчення складу, структури й динаміки цінних паперів та доходів від них.

### 3.3. Аналіз витрат на виробництво продукції

**Витрати** – це зменшення економічної вигоди внаслідок вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу, якщо вони можуть бути достовірно оцінені.

Мета аналізу витрат виробництва полягає у всебічній оцінці, оптимізації розмірів витрат та пошуку резервів і можливостей їх зменшення.

Аналіз витрат на виробництво продукції проводиться з метою формування оптимальної величини собівартості продукції, робіт, послуг. Основні завдання аналізу витрат виробництва продукції наведені на рис. 3.2.

Групування витрат підприємства на виробництво продукції за об'єктами й статтями витрат встановлюється підприємством з урахуванням особливостей організації та технології виробництва, вимог нормативних документів, потреб управлінського обліку та бухгалтерської звітності. Так, *за місцем виникнення витрат на виробництво продукції* вирізняють витрати за цехами, дільницями, службами та іншими структурними підрозділами підприємства.

*За видами продукції*: витрати на вироби; групи однорідних виробів; типові зразки виробів; валова, товарна, реалізована продукція тощо.

*За способом перенесення вартості витрат на продукцію*: витрати прямі й непрямі.

*За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат:* витрати умовно постійні та умовно змінні.

*За календарним періодом:* витрати поточні та одноразові.

*За видами витрат:* витрати за економічними елементами й витрати за статтями калькуляції.

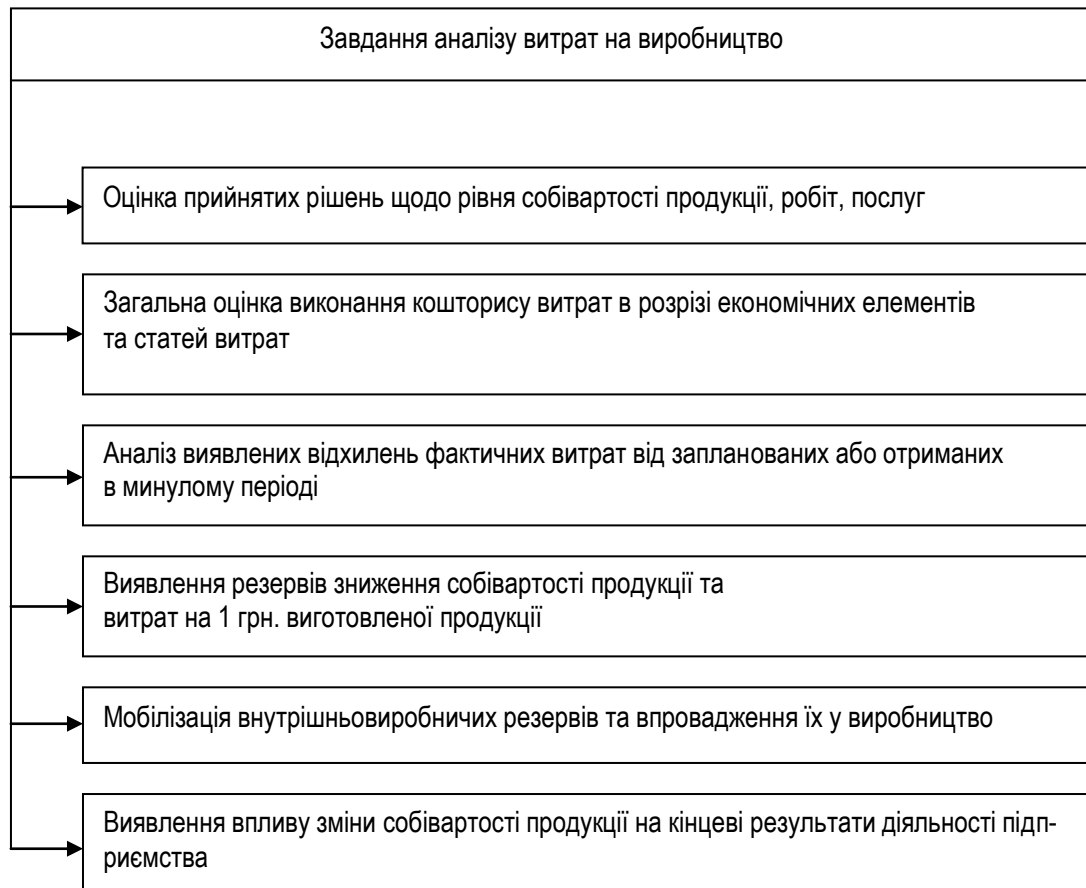


Рис. 3.2. Аналіз витрат на виробництво продукції

Спосіб включення окремих витрат у собівартість продукції є важливою характеристикою управління витратами підприємства.

Витрати, що включаються у собівартість продукції (робіт, послуг), групуються відповідно до їх економічного змісту за такими елементами:

- матеріальні витрати (за вирахуванням вартості зворотних відходів);
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;

- амортизація основних фондів;
- інші витрати.

До *матеріальних витрат* належить вартість сировини та матеріалів, купівельних комплектуючих виробів та напівфабрикатів, робіт і послуг виробничого характеру, що виконуються сторонніми підприємствами чи неосновними підрозділами даного підприємства, придбаного палива, придбаної енергії всіх видів, втрат від нестачі матеріальних цінностей у межах норм природного убутку.

Аналіз матеріальних витрат полягає у порівнянні їх фактичного обсягу з плановим чи базовим, обчисленні дії окремих факторів на виявлені відхилення. Специфіка цих факторів і конкретна методика їх дослідження залежить від галузі економіки, до якої належить підприємство. Найбільшу увагу необхідно приділяти впливу таких факторів:

- фактора “норм” – зміни часток витрат сировини й матеріалів на одиницю продукції;
- фактора “ціни” – зміни собівартості заготівлі одиниці сировини та матеріалів.

*Витрати на оплату праці* – це основна заробітна плата основного виробничого персоналу підприємства; нарахування робітникам і службовцям за тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами, надбавками і доплатами, в розмірах, що не перевищують встановлених чинним законодавством, включаючи індексацію заробітної плати, а також витрати на оплату праці позаштатних працівників, які виконують роботи, пов’язані з виробництвом продукції.

Аналіз витрат на оплату праці слід проводити у двох напрямках:

- аналіз фонду оплати праці;
- аналіз оплати праці за окремими статтями калькуляції.

*Відрахування на соціальні заходи* формуються з обов’язкових відрахувань на державне соціальне страхування, у Пенсійний фонд, у Фонд сприяння зайнятості населення.

*Амортизаційні відрахування* визначаються за затвердженими нормативами на повне відновлення фондів відносно їх балансової вартості, включаючи також прискорену амортизацію їх активної частини.

До *інших витрат* належать 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 охорону тощо.

Витрати, пов'язані з виробництвом і збутом продукції при плануванні, обліку та калькулюванні собівартості продукції, групуються за статтями витрат. Перелік статей витрат, їх склад і методи розподілу за видами продукції (робіт, послуг) визначаються галузевими інструкціями з урахуванням характеру і структури виробництва.

Отже, виробництво будь-якої продукції вимагає певних витрат, пов'язаних із споживанням капіталу, праці, матеріальних ресурсів. Різниця між споживанням ресурсів на одиницю продукції за нормою і за фактичним витрачанням за певний період характеризує економічність виробництва.

Управління витратами базується на аналізі витрат і означає уміння раціонально використовувати ресурси, оптимізувати рівень витрат з позицій якості продукції, ціни її продажу та обсягу виробництва. В основі управління витратами лежить класифікація витрат, що визначає побудову аналітичного обліку і формування інформаційної бази для їх аналізу (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

## Класифікація витрат

Ознака класифікації	Статті витрат
За економічними елементами (однорідність елементів витрат незалежно від місця їх виникнення)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• матеріальні витрати;</li> <li>• оплата праці;</li> <li>• відрахування на соціальні потреби;</li> <li>• амортизація основних виробничих фондів;</li> </ul>

Ознака класифікації	Статті витрат
За статтями калькуляції при калькуляції виробничої собівартості одиниці продукції	<ul style="list-style-type: none"> <li>• сировина і матеріали + транспортно-заготівельні витрати (ТЗВ);</li> <li>• (-) поворотні відходи;</li> <li>• купувальні вироби і напівфабрикати + ТЗВ, послуги виробничого характеру сторонніх організацій;</li> <li>• паливо і енергія на технологічні цілі;</li> <li>• заробітна плата виробничих робітників;</li> <li>• відрахування на соціальне страхування;</li> <li>• витрати на підготовку і освоєння виробництва;</li> <li>• відрахування в резерви майбутніх витрат і платежів;</li> <li>• витрати на утримання і експлуатацію устаткування;</li> <li>• цехові витрати;</li> <li>• загальнозаводські (управлінські витрати);</li> <li>• втрати від браку</li> </ul>
По відношенню до технологічного процесу	основні і накладні
За способом віднесення на собівартість	прямі і непрямі
За складом витрат	одноеlementні і комплексні
За відношенням до обсягу виробництва	змінні і постійні
За роллю в процесі виробництва і реалізації продукції	виробничі (мають відношення до виробництва продукції), комерційні і невиробничі
За доцільністю витрачання ресурсів	продуктивні і непродуктивні
За періодичністю виникнення	поточні і одноразові
За відношенням до готової продукції	витрати на незавершене виробництво і витрати на готову продукцію
За можливістю планування	планові та непланові
За видами продукції	по кожному виду продукції визначається собівартість одиниці виробу і собівартість всього обсягу
За центрами відповідальності	за місцем виникнення витрат
Регульовані і нерегульовані витрати	з позицій окремого менеджера конкретного центру відповідальності регульовані (можливість впливати на рівень витрат) і нерегульовані (поза межами компетенції менеджера)
Інформація про витрати для ухвалення рішень і напряму аналізу витрат:	
Витрати для визначення собівартості запасів готової продукції і собівартості виробленої продукції	<ul style="list-style-type: none"> <li>• витрати на період і собівартість готової продукції;</li> <li>• склад і структура витрат;</li> <li>• позаказна і попроцесна калькуляція</li> </ul>

Ознака класифікації	Статті витрат
Витрати на виробництво, дані про які визначають ухвалення рішень	<ul style="list-style-type: none"> <li>• динаміка витрат;</li> <li>• витрати майбутніх періодів;</li> <li>• альтернативні витрати*;</li> <li>• зростаючі витрати**</li> </ul>
Витрати, за даними про які здійснюється контроль і регулювання	<ul style="list-style-type: none"> <li>• регульовані і нерегульовані витрати;</li> <li>• постійні і змінні витрати;</li> <li>• динаміка витрат</li> </ul>

Примітки:

\* Альтернативні витрати – це втрати доходів або додаткові витрати, які можуть виникнути в результаті ухвалення альтернативного рішення.

\*\* Зростаючі витрати утворюються в результаті виробництва і продажу додаткового обсягу продукції.

Зміст показників собівартості залежить від методів обліку витрат і калькуляції собівартості (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

#### Методи обліку витрат і калькуляція собівартості

Директ-костинг	Абзорпшен – костинг
Всі витрати розподіляються на постійні і змінні, постійні відносяться на реалізовану продукцію	Розподіл всіх витрат між реалізованою продукцією і залишками продукції на складі
У собівартість продукції включаються прямі змінні витрати і непрямі витрати виробничого характеру	У собівартість продукції включаються прямі змінні витрати, непрямі витрати виробничого характеру і управлінські витрати
Неповна собівартість	Повна собівартість

Ефективними з позицій управління витратами і прибутком є методи операційного аналізу, які застосовуються на основі облікової системи директ-костінг.

### 3.4. Аналіз собівартості продукції

Собівартість продукції є важливим показником, що характеризує ефективність діяльності підприємства, оскільки в ньому відображені організаційно-технічний рівень виробництва і продуктивність праці. У свою чергу, від собівартості залежить розмір прибутку, рівень рентабельності тощо.



**Собівартість продукції** – сукупність витрат, виражених у грошовій формі, що йдуть на виробництво і реалізацію продукції – належить до групи якісних показників господарської діяльності підприємства і розглядається як один з найважливіших чинників, що визначають величину прибутку.

План за собівартістю розробляється і приймається підприємствами самостійно. Вони планують і враховують такі основні показники: витрати на виробництво, собівартість товарної і реалізованої продукції, витрати на гривню товарної продукції, собівартість порівнянної продукції, собівартість найважливіших виробів.

Завдання аналізу собівартості полягає в тому, щоб визначити, як виконано план за собівартістю, з'ясувати, які чинники призвели до відхилень, що утворилися, від плану, встановити, наскільки і за рахунок чого можна забезпечити подальше зменшення собівартості продукції підприємства.

У процесі аналізу собівартості вивчають її рівень і структуру, відповідність фактичних витрат на виробництво і реалізацію продукції плановим даним, дотримання чинних на підприємстві нормативів витрат матеріальних, трудових і грошових ресурсів.

Аналіз собівартості проводиться за трьома основними напрямками: аналіз собівартості товарної продукції, аналіз витрат на гривню товарної продукції, аналіз собівартості найважливіших видів виробів (рис. 3.3).

Аналіз собівартості товарної продукції містить загальну оцінку виконання плану, кошторису витрат на виробництво, собівартості продукції за калькуляційними статтями, а також кожної статті калькуляції.

Аналіз витрат на гривню товарної продукції містить оцінку виконання плану з витрат на гривню товарної продукції, а також зміни витрат у резерві груп витрат порівняно з планом і попереднім періодом.

При аналізі собівартості найважливіших видів виробів визначається розмір абсолютних відхилень від планової собівартості, вивчається структура за калькуляційними статтями і проводиться аналіз рентабельності.

Дані за витратами на гривню товарної продукції є основними показниками, що характеризують рівень витрат і динаміку собівартості на підприємствах, що виробляють різноманітну продукцію. Показник витрат на гривню товарної продукції є загальним показником рівня собівартості, він може бути розрахований для будь-якого підприємства, що дуже важливо для порівняльного міжгалузевого аналізу рівня собівартості продукції.

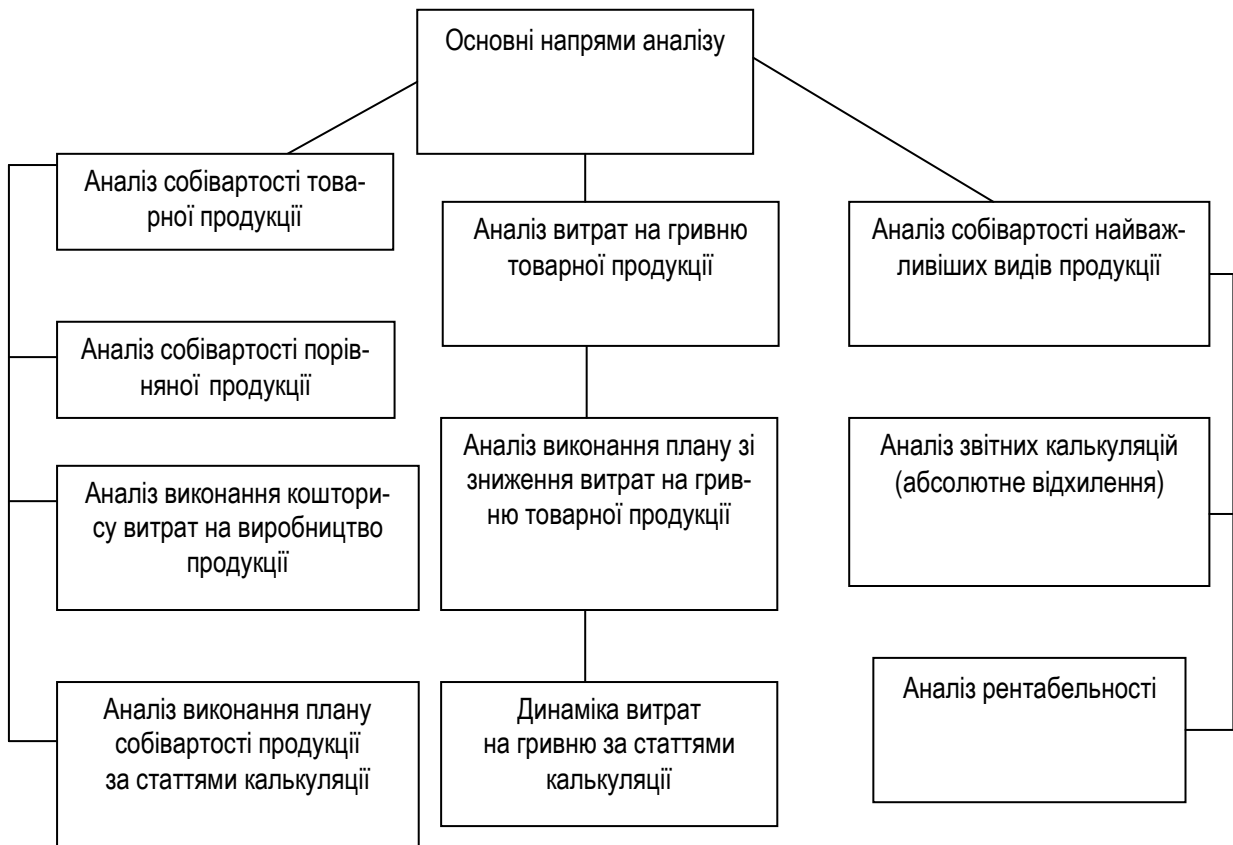


Рис. 3.3. Схема напрямів аналізу собівартості продукції

Зниження витрат на гривню товарної продукції характеризує успішність підприємства за впровадження нової техніки, підвищення продуктивності праці, дотримання режиму економії у витрачанні матеріальних і грошових ресурсів.

Аналіз витрат на гривню товарної продукції порівняно з попереднім плановим періодом, а по можливості за кілька років свідчить, наскільки ус-

пішно ведеться на підприємстві робота з систематичного зниження собівартості.

У процесі аналізу виконання плану з витрат на гривню товарної продукції виявляється різниця між фактичним і плановим рівнем витрат на гривню товарної продукції. На відхилення фактичних витрат на гривню товарної продукції від планових впливають наступні чинники:

- зміна структури випущеної продукції;
- зміна рівня витрат на виробництво окремих виробів;
- зміна цін і тарифів на спожиті матеріальні (енергетичні) ресурси;
- зміна цін на товарну продукцію.

Суть впливу чинника структури продукції полягає у тому, що не всі вироби, які виробляються підприємством, однаково знижують собівартість. Отже, випуск продукції з відносно високою рентабельністю в більшому розмірі, ніж було передбачено планом, викличе зниження витрат на гривню товарної продукції і, навпаки, збільшення випуску рентабельної продукції приведе до збільшення рівня витрат.

Для вимірювання величини впливу цього чинника необхідно обчислити різницю між витратами на гривню товарної продукції, перерахованими на фактичний випуск і асортимент продукції, і витратами за затвердженим планом.

Вплив чинника структури і асортименту продукції на зміну витрат на гривню товарної продукції визначається за формулою ( $\pm ПВ_{стр}$ ):

$$\pm ПВ_{стр} = \frac{\sum K^{\phi} \times C_{\epsilon}^{nl} - \sum K^{nl} \times C_{\epsilon}^{nl}}{\sum K^{\phi} \times Ц_{\epsilon}^{nl} - \sum K^{nl} \times Ц_{\epsilon}^{nl}}, \quad (3.1)$$

де  $K^{nl}, K^{\phi}$  – кількість виробів в натуральних показниках відповідно за планом і фактично;

$C_{\epsilon}^{nl}, C_{\epsilon}^{\phi}$  – відповідно планові і фактичні витрати або собівартість одного виробу (одиниці продукції);

$Ц_{\epsilon}^{nl}, Ц_{\epsilon}^{\phi}$  – відповідно планова і фактична ціна одного виробу.

У цих двох показниках різна якість виробів: у першому – фактична, а у другому – планова. Але оскільки в чисельнику і знаменнику береться одна кількість виробів, то ця кількість (або обсяг) не впливає на різницю відношень, впливає тільки один чинник – зміна частки виробів у загальному випуску продукції, тобто зміна структури продукції.

Вплив зміни рівня витрат на окремі вироби ( $\pm ПВ_{\epsilon}$ ) визначається за формулою:

$$\pm ПВ_{\epsilon} = \frac{\sum B^{\phi} \times C_u^{\phi \pm зцм}}{\sum B_k^{\phi} \times C_{\epsilon}^{nl}} - \frac{\sum B^{\phi} \times C_{\epsilon}^{nl}}{\sum B^{\phi} \times C_{\epsilon}^{nl}}, \quad (3.2)$$

де  $C_{\epsilon}^{\phi \pm зцм}$  – фактична собівартість одиниці продукції за планових цін на матеріальні витрати.

У чисельнику і знаменнику двох величин однакові якість і структура продукції, ціни на матеріальні витрати і продукцію, різна тільки собівартість одиниці продукції. У знаменнику фактична собівартість одиниці продукції скоригована, тобто збільшена або зменшена на суму впливу зміни цін на матеріали.

Вплив зміни цін (тарифів) на матеріальні витрати ( $\pm ПВ_{цм}$ ) розраховується аналогічним методом. При цьому слід врахувати, що в порівнюваних величинах витрат на гривню продукції беруться різні ціни на матеріали:

$$\pm ПВ_{цм} = \frac{\sum B_k^{\phi} \times C_{\epsilon}^{\phi}}{\sum B^{\phi} \times C_{\epsilon}^{nl}} - \frac{\sum B_k^{\phi} \times C_u^{\phi \pm зцм}}{\sum B^{\phi} \times C_{\epsilon}^{nl}}. \quad (3.3)$$

У першому дробі – фактична собівартість виробу взята з фактичними цінами на матеріали, а в другому вона приведена до планових цін на матеріали.

Вплив зміни цін на продукцію ( $\pm ПВ_{цпр}$ ) обчислюється так само, тільки в порівнюваних показниках витрат на гривню товарної продукції беруться різні ціни на продукцію:

$$\pm PB_{\text{чмн}} = \frac{\sum B^{\phi} \times C_{\phi}^{\phi}}{\sum B^{\phi} \times C_{\phi}^{\phi}} - \frac{\sum B^{\phi} \times C_{\phi}^{\phi}}{\sum B^{\phi} \times C_{\phi}^{\text{нл}}}. \quad (3.4)$$

Залежно від обсягу виробництва всі витрати підприємства можна розділити на постійні (амортизація, погодинна оплата обслуговуючого персоналу, витрати адміністративного апарату, оренда приміщень) і змінні (відрядна зарплата виробничих робітників, сировина і матеріали, електроенергія тощо).

Взаємозв'язок обсягу виробництва і собівартості продукції повинен враховуватися при аналізі собівартості як всього випуску, так і одиниці продукції. На зміну загальної суми витрат на виробництво продукції здійснюють вплив:

### 1. Обсяг випуску продукції

$$[\sum(C_{\text{нлі}} \times ВП_{\text{нлі}}) \times K_{\text{мн}} + A_{\text{нл}}] - [\sum(C_{\text{нлі}} \times ВП_{\text{нлі}}) + A_{\text{нл}}] \quad (3.5)$$

де  $[\sum(C_{\text{нлі}} \times ВП_{\text{нлі}}) \times K_{\text{мн}} + A_{\text{нл}}]$  – витрати за планом, перерахованим на фактичний обсяг виробництва продукції;

$[\sum(C_{\text{нлі}} \times ВП_{\text{нлі}}) + A_{\text{нл}}]$  – планові витрати на плановий випуск продукції;

$C_{\text{нлі}}$  – собівартість  $i$ -го виду продукції;

$ВП_{\text{нлі}}$  – плановий обсяг випуску продукції;

$K_{\text{мн}}$  – загальний коефіцієнт виконання плану з випуску продукції;

$A_{\text{нл}}$  – загальна величина постійних витрат.

### 2. Структура продукції:

$$[\sum(C_{\text{нлі}} \times ВП_{\phi i}) + A_{\text{нл}}] - [\sum(C_{\text{нлі}} \times ВП_{\text{нлі}}) \times K_{\text{мн}} + A_{\text{нл}}], \quad (3.6)$$

де  $[\sum(C_{\text{нлі}} \times ВП_{\phi i}) + A_{\text{нл}}]$  – витрати по плановому рівню на фактичний випуск продукції;

$ВП_{\phi i}$  – фактичний випуск продукції.

### 3. Змінні витрати:

$$[\sum(C_{\phi i} \times ВП_{\phi i}) + A_{\text{нл}}] - [\sum(C_{\text{нлі}} \times ВП_{\phi i}) + A_{\text{нл}}], \quad (3.7)$$

де  $[\sum(C_{\phi i} \times ВП_{\phi i}) + A_{nl}]$  – фактичні витрати при плановому рівні постійних витрат;

$C_{\phi i}$  – фактична собівартість продукції.

4. Постійні витрати:

$$[\sum(C_{\phi i} \times ВП_{\phi i}) + A_{\phi}] - [\sum(C_{\phi i} \times ВП_{\phi i}) + A_{nl}], \quad (3.8)$$

де  $A_{\phi}$  – фактична загальна сума постійних витрат.

Наявна система методичних підходів розглядає зміни величини абсолютного відхилення собівартості товарної продукції від планового завдання за такими чинниками: обсяг виробництва, структура продукції, ціни на матеріальні і техніко-економічні ресурси, собівартість окремих видів виробів.

Для визначення впливу обсягу продукції використовують таку формулу:

$$\Delta S^N = S_{nl} \times \left( \frac{N_1^{T'} - N_{nl}^T}{N_{nl}^T} \right), \quad (3.9)$$

де  $\Delta S^N$  – відхилення фактичної собівартості товарної продукції від планової за рахунок зміни обсягу виробництва;

$S_{nl}$  – собівартість товарної продукції за планом на звітний рік;

$N_{nl}^T$  – товарна продукція у чинних оптових цінах підприємства, прийнятих в плані, за планом на звітний рік;

$N_1^{T'}$  – товарна продукція, фактично випущена у звітному році, в планових оптових цінах.

Вплив зміни структури і асортименту продукції, що випускається, визначається за формулою:

$$\Delta S^{\alpha} = \left( \frac{S'_1}{N_1^{T'}} - \frac{S_{nl}}{N_{nl}^T} \right) \times N_1^{T'}, \quad (3.10)$$

де  $\Delta S^{\alpha}$  – відхилення фактичної собівартості товарної продукції від планової за рахунок зміни структури і асортименту продукції, що випускається;

$S'_1$  – фактично випущена товарна продукція за плановою собівартістю.

Вплив зміни в порівнянні з планом цін на сировину, матеріали, паливо, купівельні напівфабрикати, тарифами на енергію і перевезення може бути встановлено зі статистичної звітності або визначено за формулою:

$$\Delta S^{\zeta m} = S_1 - S_1^{\zeta m}, \quad (3.11)$$

де  $\Delta S^{\zeta m}$  – відхилення фактичної собівартості від планової за рахунок зміни цін і тарифів на матеріальні і паливно-енергетичні ресурси;

$S_1$  – фактична собівартість товарної продукції звітного року;

$S_1^{\zeta m}$  – відхилення, скореговане на зміну планових цін на матеріальні та паливно-енергетичні ресурси.

Вплив зміни собівартості окремих виробів на величину відхилення фактичної собівартості товарної продукції від планової визначається за формулою:

$$\Delta S^i = S_1^{\zeta m} - S'_1, \quad (3.12)$$

де  $\Delta S^i$  – відхилення фактичної собівартості товарної продукції від планової за рахунок зміни собівартості окремих виробів;

$S'_1$  – фактично випущена товарна продукція за плановою собівартістю.

При аналізі собівартості продукції не можна обмежуватися загальними середніми показниками, що характеризують виконання плану зниження витрат на виробництво продукції, необхідно детальніше вивчити ці питання, використовуючи калькуляцію за окремими видами виробів.

На основі моделі залежності витрат на виробництво продукції від величини змінних і постійних витрат методом ланцюгових підстановок визначають вплив обсягу виробництва ( $X$ ) суми постійних витрат ( $a$ ) і суми питомих змінних витрат ( $b$ ).

Загальне значення собівартості одиниці продукції:

$$\Delta C_{\text{заг}} = \left( \frac{a_{\phi}}{x_{\phi}} + b_{\phi} \right) - \left( \frac{a_{nl}}{x_{nl}} + b_{nl} \right). \quad (3.13)$$

За рахунок зміни обсягу виробництва продукції:

$$\Delta C_x = \left( \frac{a_{nl}}{x_{\phi}} + b_{nl} \right) - \left( \frac{a_{nl}}{x_{nl}} + b_{nl} \right). \quad (3.14)$$

За рахунок зміни обсягу суми постійних витрат:

$$\Delta C_a = \left( \frac{a_{\phi}}{x_{\phi}} + b_{nl} \right) - \left( \frac{a_{nl}}{x_{\phi}} + b_{nl} \right). \quad (3.15)$$

За рахунок зміни обсягу суми питомих змінних витрат:

$$\Delta C_b = \left( \frac{a_{\phi}}{x_{\phi}} + b_{\phi} \right) - \left( \frac{a_{\phi}}{x_{\phi}} + b_{nl} \right). \quad (3.16)$$

Далі детальніше вивчають собівартість товарної продукції по кожній статті витрат шляхом порівняння фактичних даних з плановими.

Одним з найважливіших способів аналізу собівартості є аналіз собівартості товарної продукції за статтями калькуляції. Цей аналіз має на меті з'ясування того, як виконувався на підприємстві план за окремими статтями витрат. Він дає можливість встановити, за якими статтями виявлена економія порівняно з планом, а за якими допущена перевитрата. Такий аналіз дає змогу визначити напрям, за яким має розвиватися подальше дослідження резервів зниження собівартості на підприємстві.



При аналізі за кожною статтею визначається відхилення фактичних витрат від планових. Шляхом віднесення знайдених відхилень до повної собівартості товарної продукції за планом встановлюється вплив змін за кожною зі статей на кінцевий результат виконання плану.

Одночасно з аналізом витрат на виробництво продукції за статтями витрат необхідно проаналізувати і структуру собівартості продукції. Під структурою собівартості продукції розуміється частка статей витрат у загальній величині витрат на випуск продукції. Аналіз структури собівартості продукції характеризує рівень окремих статей витрат і їх вплив на собівартість виробів. На основі даних звітності визначається частка відповідних витрат у собівартості товарної продукції у звітному році та їх відхилення від показників попереднього року.

Порівняння часток відповідних витрат протягом кількох звітних періодів дає змогу виявити зміну рівня витрат, зумовлених ступенем спеціалізації, планування, упровадження нової техніки тощо.

Після загального аналізу собівартості товарної продукції проводиться аналіз або всієї статті, або статті, що має найбільшу частку, і статті, за якою допущена перевитрата.

**Аналіз прямих матеріальних витрат.** У структурі витрат на виробництво промислової продукції велику частку мають матеріальні витрати.

Значну частку в матеріальних витратах має, як правило, витрата сировини і матеріалів на виробництво продукції, яка відображається як окрема самостійна стаття собівартості. Крім того, до складу матеріальних витрат враховуються купівельні вироби, напівфабрикати, паливо та енергія.

Частина матеріальних витрат у калькуляції не виокремлюється – це витрата матеріалів, палива та енергії на утримання та експлуатацію устаткування та інші види, пов'язані з обслуговуванням виробництва. Зазначені витрати входять до складу комплексної статті собівартості і аналізуються під час їх розгляду.

Для узагальнення характеристики використання матеріалів користуються такими показниками, як матеріаломісткість товарної продукції і коефіцієнт корисного використання матеріалів.

Під матеріаломісткістю товарної продукції розуміється абсолютна величина матеріальних витрат, що припадає на гривню товарної продукції. У процесі аналізу зіставляють плановий і фактичний рівні цього показника, вивчають його динаміку. Збільшення матеріаломісткості порівняно з планом і попереднім роком є негативним моментом діяльності підприємства.

Коефіцієнт корисного використання матеріалів розраховується як відношення вартості корисно спожитих матеріалів до вартості всіх матеріалів. Він може бути розрахований за формулою:

$$K_m = \frac{S_m - S_{відх}}{S_m}, \quad (3.17)$$

де  $K_m$  – коефіцієнт корисного використання матеріалів;  
 $S_m$  – витрати сировини і матеріалів в аналізованому періоді;  
 $S_{відх}$  – вартість відходів за ціною початкової сировини.

Систематичне підвищення даного коефіцієнта є показником успішної роботи підприємства з використання матеріальних ресурсів.

У процесі аналізу матеріальних витрат необхідно виділити вплив окремих груп чинників, до яких належать ціна, обсяг виробництва, структура і асортимент продукції, питомі матеріальні витрати на один виріб.

Чинник цін – це не тільки зміна цін постачальників на матеріали, а й зміна транспортно-заготівельних витрат. Чинник норм відображає не зміну самих норм витрат матеріалів, а відхилення фактичної витрати від встановлених норм. Під чинником заміни мається на увазі дія повної заміни одних видів матеріалів іншими.

Чинник цін, тобто група чинників, що визначають заготівельну собівартість матеріалів, складається з вартості матеріалів за основними цінами пос-

тачальника, націнок постачальницько-збутових організацій і транспортно-заготівельних витрат.

Зміна оптових цін і націнок, а також тарифів за транспортування вантажів, що проводиться в установленому державними органами порядку, не залежить від підприємства.

Зміна суми матеріальних витрат зумовлюється зміною обсягу виробництва продукції. Зростання його призводить до збільшення цих витрат, а зниження – до зменшення.

Зміна структури й асортименту продукції, що випускається, також впливає на розмір матеріальних витрат унаслідок різного рівня матеріаломісткості виробів.

Вплив зміни питомих матеріальних витрат на випуск одного виробу на відхилення фактичних матеріальних витрат на виробництво товарної продукції від планових може бути підраховане балансовим методом, тобто шляхом віднімання від загальної суми відхилень витрат сум відхилень, що викликані першими трьома чинниками.

**Аналіз прямих трудових витрат.** Величина прямих трудових витрат визначається основною і додатковою заробітною платою виробничих робітників.

Основна заробітна плата виробничих робітників планується за відрядними нормами і розцінками. До цієї статті включається також основна заробітна плата робітників, зайнятих виконанням технологічних процесів із виготовлення продукції; доплати за відрядно-прогресивною системою і премії робітникам. Крім того, у звіті за цією статтею відображаються доплати, викликані відхиленням від норм і відступом від нормальних умов роботи.

Додаткова заробітна плата включається в названу статтю лише в сумі, що належить до основної заробітної плати виробничих робітників.

Заробітна плата виробничих робітників, як правило, займає значну частку в собівартості продукції.

Відхилення від планової суми витрати заробітної плати складається під впливом низки чинників. Основними з них є відхилення обсягу і структури випущеної продукції, зміна рівня заробітної плати у виробництві окремих виробів.

Суть впливу чинника зміни обсягу випущеної продукції полягає у тому, що перевиконання плану випуску продукції за інших рівних умов викликає і додаткову потребу в заробітній платі. При невиконанні плану випуску продукції зменшуються витрати на заробітну плату. Відхилення витрат на заробітну плату за рахунок зміни обсягу визначається за формулою

$$\Delta SN_{zn} = S_{zn}^{nl} \left( \frac{N_1^T - N_{пл}^T}{N_{пл}^T} \right), \quad (3.18)$$

де  $\Delta SN_{zn}$  – відхилення витрат на заробітну плату виробничих робітників від планового рівня за рахунок зміни обсягу виробництва;

$S_{zn}^{nl}$  – витрати на основну і додаткову заробітну плату виробничих робітників за планом на звітний рік;

$\frac{N_1^T - N_{пл}^T}{N_{пл}^T}$  – фактична продуктивність звітного року, в планових оптових цінах.

Вплив зміни рівня заробітної плати у виробництві окремих виробів визначається різницею фактичних витрат і витрат за плановою собівартістю.

При аналізі виконання плану за статтею “Відрахування до Державного бюджету” слід пам'ятати, що стан фактичних витрат по цій статті повністю залежить від виконання плану по фонду заробітної плати.

Якщо за статтею “Основна і додаткова заробітна плата виробничих робітників” є перевитрата (економія), то і за статтею “Відрахування до Державного бюджету” теж буде перевитрата (економія), оскільки ці витрати плануються за встановленими нормами від суми основної і додаткової заробітної плати.

**Аналіз витрат на підготовку і освоєння виробництва.** Мета цього аналізу – перевірка доцільності виробничих витрат, виявлення відхилень від планового кошторису витрат, непланових і надпланових витрат та їх впливу на результати роботи, визначення відповідності фактичних термінів упровадження плановим.

Джерелом інформації є в основному первинна документація: плановий і фактичний кошториси витрат, наряд-завдання робітником, лімітні карти, відомості розподілу заробітної плати за виробами.

При визначенні відхилень за кожною статтею планового кошторису витрат виявляються не тільки абсолютні відхилення, а й причини, що їх викликали, доцільність витрати кожного складового витрат.

Терміни освоєння порівнюються з плановими після завершення всіх робіт. Проте за багаторічного (більше року) проведення робіт необхідно здійснювати аналіз за етапами, для контролю дотримання графіка робіт і забезпечення освоєння нових видів продукції в строк, з якнайменшими витратами, використовуючи виявлені резерви за статтями вже наведених витрат.

**Аналіз витрат на обслуговування і управління виробництвом.** У собівартості продукції значну частку займають витрати з обслуговування і управління виробництвом. Вони складаються з декількох економічних елементів витрат і тому називаються комплексними. Основними видами комплексних витрат є витрати на утримання та експлуатацію устаткування, цехові і загальнозаводські витрати.

Аналіз витрат на обслуговування і управління виробництвом містить вивчення їх величини та складу і виявляє причини відхилення від плану. Ці витрати складаються з різних елементів, їх загальна сума залежить від зміни різних чинників. Так, на відхилення від плану витрат на утримання і експлуатацію устаткування в основному впливають два чинники: зміна обсягу виробництва і порушення кошторису витрат.

Для виявлення впливу кожного з цих чинників окремо і вимірювання величини їх впливу витрати поділяють на дві групи: змінні (зміна обсягу) і

постійні (порушення кошторису витрат). На ці групи витрати поділяються залежно від того, як на ті або інші їх статті впливає зміна обсягу виробництва. Статті, величина яких змінюється під впливом зміни обсягу виробництва, відносять до змінних витрат, а ті статті, величина яких не залежить від обсягу виробництва, відносять до постійних витрат.

До змінних витрат відносять експлуатацію устаткування, поточний ремонт устаткування, транспортних засобів, внутрішньозаводське переміщення вантажів, знос МШП. Витрати з амортизації устаткування та інші витрати є постійними витратами.

Для розрахунку впливу чинника обсягу виробництва необхідно перерахувати змінні витрати за плановим кошторисом з урахуванням коефіцієнта виконання плану виробництва товарної продукції та від отриманого результату відняти планові змінні витрати. Шляхом виключення впливу першого чинника із загального відхилення витрат на утримання і експлуатацію устаткування визначають порушення кошторису.

В процесі аналізу доцільно зіставити фактичні і планові суми витрат за кожною статтею кошторису витрат на утримання і експлуатацію устаткування для виявлення відхилень, викликаних порушенням кошторису.

В ході аналізу витрат на утримання і експлуатацію устаткування встановлюється їх зміна порівняно з планом і минулим звітним періодом. Для цього обчислюється показник рівня аналізованих витрат на гривню товарної продукції фактично, за планом і за попередній звітний період.

Шляхом порівняння розрахованих показників визначається ступінь виконання плану зі зниження рівня витрат на утримання і експлуатацію устаткування.

Економічний характер багатьох видів загальновиробничих і загальногосподарських витрат аналогічний, що і зумовлює однаковий підхід до їх аналізу. У цих витратах вирішальну роль виконують витрати на утримання апарату управління, вагоме місце займають амортизація і поточний ремонт основних фондів.

Корегування кошторису за окремими видами цих витрат не проводиться, оскільки вони вважаються умовно-постійними. Аналіз зводиться до контролю за дотриманням кошторисів і розгляду обґрунтованості запланованої зміни рівня загальновиробничих і загальногосподарських витрат і ступеня його виконання.

Особливу увагу при аналізі цих витрат необхідно приділити невиробничим витратам. Будь-які фактичні витрати, що перевищують планові, можна розглядати як непродуктивні.

Непродуктивні витрати є абсолютним резервом зниження собівартості продукції. Якщо віднести їх до фактичної повної собівартості товарної продукції, то отримаємо відносний резерв зниження собівартості.

**Аналіз втрат від браку.** До них належать втрати матеріалів, трудових і грошових коштів, які виникають у результаті порушення технологічної дисципліни і неналежного контролю на проміжних етапах виробничого циклу. Ліквідація втрат від браку є істотним резервом зниження собівартості продукції.

Загальні дані про втрати від браку, віднесені на собівартість після часткового відшкодування витрат за рахунок винуватців, наводяться у ф. № 1 з річного звіту.

Аналіз втрат від браку звичайно починається із зіставлення загальних даних про брак за звітний період з відповідними даними за попередній період. При цьому обчислюються показники втрат від браку на гривню валової продукції і у відсотках до собівартості товарної продукції.

Важливо також встановити співвідношення витрат на остаточний брак і на його виправлення.

Втрати від браку залежать не тільки від величини витрат на брак, але і від того, якою мірою вони відшкодовуються за рахунок винуватців. З цією метою встановлюють структуру втрат від браку.

Завершальним етапом аналізу втрат від браку є вивчення причин його виникнення і розробка заходів щодо скорочення і ліквідації цих причин, по-

силення контролю за дотриманням технології, якістю матеріалів, поліпшенням підготовки кадрів, а також роботи ремонтних служб підприємства.

### 3.5. Функціонально-вартісний аналіз

До найбільш ефективних видів аналізу діяльності підприємства з метою виявлення резервів оптимізації витрат матеріальних, трудових і грошових ресурсів і, відповідно, зниження собівартості продукції належить **функціонально-вартісний аналіз (ФВА)**.

Функціонально-вартісний аналіз передбачає одночасне та взаємопов'язане дослідження функцій об'єкта (виробу, роботи, послуги) і вартості цих функцій (витрат живої та уречевленої праці на створення і виконання функцій).

Функціонально-вартісний аналіз передусім проводять за видами продукції, що мають найбільшу частку в загальному обсязі виробництва за умови її збереження в перспективі. Можна використовувати й інші критерії при виборі об'єкта ФВА, наприклад, частку даного виробу в загальній трудомісткості продукції, матеріальних витрат, витрати конкретного матеріалу тощо. За цими критеріями встановлюють і черговість проведення ФВА.

Об'єктами вивчення ФВА за окремими видами продукції можуть бути коштовні деталі та вузли низької якості, дефіцитні матеріали та ін.

Основним завданням ФВА собівартості продукції є виявлення оптимального співвідношення між споживчою вартістю об'єкта та витратами на його виробництво.

Аналізуючи собівартість готової продукції, оцінюються також кошторисна та фактична калькуляції виробів, виявляються та вимірюються фактори перевитрат, які класифікуються на викликані змінами відповідно до результатів ФВА, прорахунками та помилками функціональних відділів, які проводили підготовку виробничого процесу.

Резерви зниження собівартості при ФВА визначають шляхом виявлення й усунення зайвих витрат, закладених у недосконалої конструкції виро-



бу в цілому або його деталей, відсталої технології й організації виробництва. Основну увагу при цьому приділяють виявленню неекономічних технічних рішень, непотрібних і невикористаних функцій, недовикористаних функціональних ресурсів (щодо міцності, класу точності тощо), відхилень від нормальних умов, передбачених процесами виготовлення і організації виробництва тощо.

### **3.6. Визначення резервів зниження витрат підприємства**

На заключному етапі аналізу витрат підприємства проводиться зведений розрахунок резервів зниження собівартості продукції та розробка заходів щодо використання виявлених резервів. Основні джерела резервів зниження собівартості продукції наступні:

1. Збільшення обсягу виробництва продукції: виявляються при аналізі виробництва продукції; утворюються за рахунок економії умовно-постійних витрат у результаті зростання обсягу виробництва.

2. Зменшення витрат на виробництво продукції за рахунок: зниження матеріаломісткості продукції – впровадження нових, більш економних видів конструкцій; застосування ресурсозберігаючої техніки та технології, безвідходних технологій, використання прогресивних видів матеріалів, усунення втрат при переробці, зберіганні і транспортуванні матеріалів, посилення контролю за зберіганням матеріалів, ліквідації браку і втрат матеріалів; вторинного використання матеріальних ресурсів (утилізація відходів, їх регенерація, відновлення, збір, заготівля і використання відходів тощо).

Зниження матеріальних витрат за рахунок впровадження організаційно-технічних заходів визначається як добуток різниці норм витрачання матеріалів на одиницю продукції відповідно до і після впровадження заходів та обсягу виробництва продукції і цін на матеріальні ресурси відповідно до виробничої програми.

Підвищення продуктивності праці, зниження витрат на оплату праці за рахунок впровадження організаційно-технічних заходів визначається як до-

буток різниці трудомісткості виробів до і після впровадження та базових середньогодинної тарифної ставки та обсягу виробництва продукції. Крім того, сума економії збільшується на відсоток додаткової заробітної плати та відсоток відрахувань від фонду оплати праці, які включаються до собівартості продукції; більш ефективного використання виробничого устаткування, зниження витрат на утримання основних засобів за рахунок реалізації і ліквідації непотрібних основних засобів і таких, що не використовуються.

При підрахунку резервів зниження собівартості продукції необхідно уникати повторного рахунку резервів. Для цього необхідно пов'язувати негативні результати невиконання конкретних заходів із зафіксованими у звітності невиробничими витратами та невиправданими перевитратами. Всі виявлені резерви підраховуються та узагальнюються, після чого розробляються відповідні заходи щодо використання виявлених резервів.

#### **Запитання для самостійного вивчення та самоконтролю:**

1. Які основні завдання та нормативна база організації аналізу доходів підприємства?
2. Як визначити, оцінити та класифікувати доходи підприємства?
3. Яка організація аналізу доходів від реалізації?
4. Як здійснюється організація аналізу інших операційних доходів?
5. Яке значення і завдання аналізу витрат на виробництво?
6. Охарактеризуйте джерела інформації, що забезпечують аналіз витрат на виробництво.
7. Які особливості організації аналізу витрат виробництва?
8. Визначте основні джерела і порядок розрахунку резервів зниження собівартості продукції.

## РОЗДІЛ 4. АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

### 4.1. Значення, завдання та інформаційне забезпечення аналізу рентабельності продукції

Рентабельність продукції характеризує ефективність поточних витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією як усієї продукції, так і окремих її видів. Аналіз показників рентабельності продукції має велике значення для формування асортименту та структури продукції; оцінки можливостей збільшення прибутку шляхом збільшення випуску більш рентабельних виробів; узагальнюючої оцінки рівня рентабельності продукції.

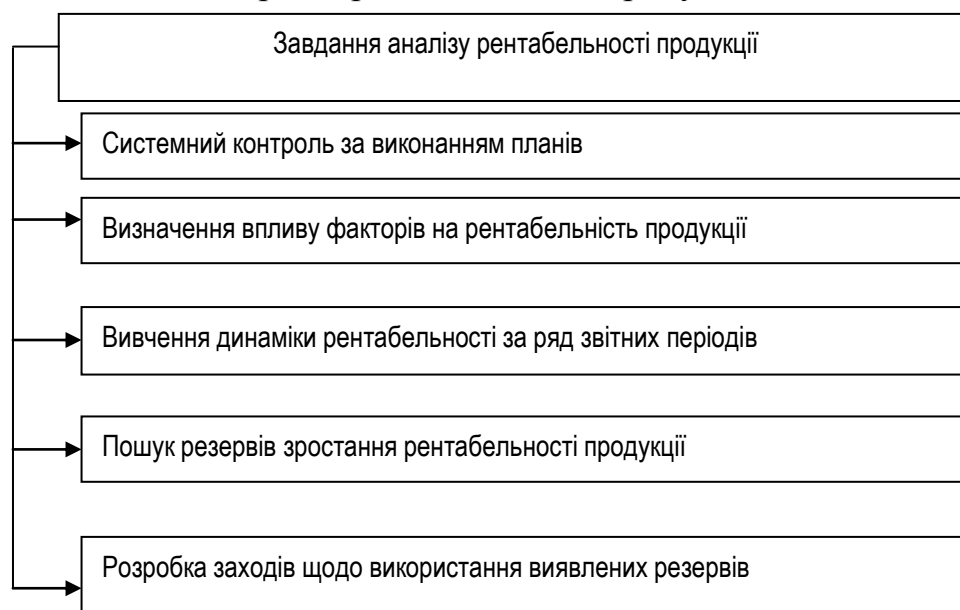


Рис. 4.1. Основні завдання економічного аналізу рентабельності продукції

Для аналізу показників рентабельності продукції використовують наступні джерела інформації: бізнес-план, фінансовий план, баланс підприємства (ф. 1), звіт про фінансові результати (ф. 2), звіт про витрати на виробництво продукції, робіт, послуг, зведена таблиця основних показників, матеріали маркетингових досліджень тощо. Показники рентабельності продукції визначаються в коефіцієнтах або у відсотках і показують частку прибутку в кожній грошовій одиниці витрат, або частку товарної продукції в її собівартості.

## 4.2. Показники і фактори рентабельності продукції

Слово "рентабельність" (дохідність, прибутковість) означає показник економічної ефективності виробництва на підприємствах у різних галузях і народному господарстві в цілому. Показники рентабельності – це відносні показники прибутковості діяльності підприємств, для оцінки якої застосовуються два підходи. Перший підхід припускає використання показників рентабельності, що характеризують прибутковість вкладень капіталу. Ці показники можна класифікувати на такі групи:

- показники прибутковості діяльності підприємства (норма самофінансування, норма підприємницького доходу);
- показники рентабельності власного капіталу (загальна рентабельність власного капіталу, чиста рентабельність власного капіталу);
- показники рентабельності активів (рентабельність активів, рентабельність виробничого капіталу, рентабельність поточних активів, рентабельність інвестицій).

Другий підхід припускає використання показників рентабельності, що характеризують ефективність витрат. Наприклад, рентабельність реалізованої продукції (відношення прибутку від реалізації до витрат на виробництво та реалізацію продукції), прибутковість реалізованої продукції (співвідношення доходу від реалізації і витрат на виробництво та реалізацію продукції). Останній показник широко використовується в закордонній аналітичній практиці.

До показників рентабельності продукції відносять:

- рентабельність окремих виробів – розраховується як відношення прибутку від реалізації виробу до його собівартості.
- рентабельність реалізованої продукції – розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (або чистого прибутку) до суми витрат на реалізовану продукцію.

- рентабельність виробництва – розраховується як відношення прибутку від реалізації до вартості основних фондів і матеріальних оборотних коштів.

Показники рентабельності визначаються в коефіцієнтах або у відсотках і показують частку прибутку в кожній грошовій одиниці витрат, або частку товарної продукції в її собівартості. Показники рентабельності можна розраховувати за окремими структурними підрозділами, за видами діяльності. Їх використовують для оцінки результатів діяльності підприємства, його структурних підрозділів, у ціноутворенні, інвестиційній політиці, для порівняльного аналізу споріднених підприємств, що виробляють таку саму продукцію, для вибору варіантів формування асортименту і структури продукції, аналізу раціональності виробництва продукції тощо.

Вибір і послідовність аналізу визначається його завданням. Так, з метою оцінки результатів діяльності підприємства аналізують рентабельність реалізованої продукції. З метою вивчення виробництва окремих видів продукції, з погляду попиту на них, доцільності їх випуску – рентабельність окремих виробів і фактори її зміни.

Варто вивчати рівень рентабельності продукції (коефіцієнт окупності витрат), розрахований у цілому по підприємству, його структурних підрозділах.

Показники рентабельності оцінюються на основі вивчення їхньої динаміки, порівняння окремих коефіцієнтів, визначення величини впливу факторів на їхню зміну, яка відбувається під впливом різних факторів.

Фактори зміни ціни реалізації і собівартості виробу вважаються факторами першого порядку, а всі інші – факторами другого порядку. Визначення впливу факторів першого порядку проводиться методом ланцюгових підстановок або методом абсолютних різниць.

### 4.3. Рентабельність окремих видів продукції

Рентабельність окремих видів продукції залежить від ціни продажу  $C_i$  і собівартості певного виду продукції  $C$ . Розраховується як відношення прибутку від реалізації виробу до його собівартості:

$$P_i = \frac{C_i - C_i}{C_i} \times 100\%,$$

де  $P_i$  – рентабельність  $i$ -го виду продукції;

$C_i$  – ціна  $i$ -го виду продукції;

$C_i$  – собівартість  $i$ -го виду продукції.

Зміна рентабельності окремих видів продукції відбувається під впливом зміни середньої реалізаційної ціни та собівартості продукції  $i$ -го виду. Визначення впливу цих факторів проводять методом ланцюгових підстановок або методом абсолютних різниць. Також детально вивчають причини зміни середнього рівня цін і за методом пропорційного ділення розраховують їхній вплив на рівень рентабельності. Встановлюють, за рахунок яких факторів змінилась собівартість продукції та визначають їхній вплив на рівень рентабельності.

#### *Приклад аналізу впливу факторів на зміни рентабельності одиниці продукції*

Необхідно проаналізувати зміни рентабельності виробництва офісної шафи за даними таблиці 4.1.

Таблиця 4.1

Вихідні дані для факторного аналізу рентабельності виробництва, грн.

Показники	План	Фактично
Середня реалізаційна ціна виробу	210	245
Собівартість виробу	150	155

Хід виконання завдання.

1. Визначити рівень рентабельності продукції: а) за планом; б) за плановою собівартістю і фактичною ціною; в) за фактом.

Факторна модель рентабельності окремих видів продукції має вигляд

$$P = \frac{Ц - С}{С}, \text{ де } Ц - \text{ ціна виробу, } С - \text{ його собівартість.}$$

2. Результати розрахунку навести в табличному вигляді за такою формою:

Показники	Середня реалізаційна ціна виробу, грн.	Собівартість виробу, грн.	Рівень рентабельності, %
За планом	210	150	40,0
За плановою собівартістю і фактичною ціною	245	150	63,3
Фактично	245	155	58,1

3. Визначити загальне відхилення фактичного рівня рентабельності від планового.

$$58,1 \% - 40,0 \% = +18,1 \%$$

4. Визначити відхилення, обумовлене зміною середньої реалізаційної ціни.

$$63,3 \% - 40,0 \% = +23,3 \%$$

5. Визначити відхилення, обумовлене зміною собівартості.

$$58,1 \% - 63,3 \% = -5,2 \%$$

6. Сформулювати висновок за отриманими розрахунками.

Висновок. Фактичний рівень рентабельності виробництва шафи збільшився на 18,1 %. За рахунок підвищення середньорічної ціни на одиницю виробу рівень рентабельності зріс на 23,3 % і зменшився на 5,2 % за рахунок подорожчання його собівартості.

Вплив факторів другого порядку на зміну рівня рентабельності розраховується за допомогою способу часткової участі. Для цього використовується інформація про зміну ціни на продукцію в абсолютному розмірі: => зміна якості продукції => зміна попиту на продукцію ==> зміна показника інфляції.

Важливе значення для підприємства має вивчення рентабельності продукції через відношення валового прибутку до собівартості продукції:

$$P = \frac{\Pi}{C}. \quad (4.1)$$

Залежність рентабельності продукції від прибутку і собівартості описується факторною детермінованою моделлю кратного типу. Аналіз впливу факторів прибутку і собівартості на зміни рентабельності продукції проводиться методом ланцюгових підстановок.

Рівень рентабельності реалізованої продукції доцільно аналізувати, враховуючи вплив таких факторів:

- зміна структури та асортименту продукції;
- зміна собівартості продукції;
- зміна відпускних цін на продукцію.

Розрахунок впливу цих факторів на зміну рівня рентабельності виконується методом ланцюгових підстановок.

#### 4.4. Пошук резервів підвищення рівня рентабельності продукції

Основним джерелом резервів підвищення рівня рентабельності продажу є збільшення суми прибутку від реалізації продукції ( $P \uparrow \Pi$ ) і зниження собівартості товарної продукції ( $P \downarrow C$ ). Для підрахунку резервів можна використати таку формулу:

$$P \uparrow P = P_m - P_f = \frac{\Pi_f + P \uparrow \Pi}{VPP_m \cdot C_m} - \frac{\Pi_f}{B_f} \times 100 \% , \quad (4.2)$$

де  $P \uparrow P$  – резерв зростання рентабельності продукції;

$P_m$  – рентабельність можлива;

$P_f$  – рентабельність фактична;

$\Pi_f$  – фактична сума прибутку;

$P \uparrow \Pi$  – резерв зростання прибутку від реалізації продукції;

$VPP_m$  – можливий обсяг реалізації продукції з урахуванням виявлених резервів його зростання;



$C_{mi}$  – можливий рівень собівартості  $i$ -х видів продукції з урахуванням виявлених резервів зниження;

$B_f$  – фактична сума витрат на реалізовану продукцію.

За результатами аналізу розробляються заходи щодо освоєння виявлених резервів підвищення рівня рентабельності продукції.

### **Запитання для самостійного вивчення та самоконтролю:**

1. Які основні завдання аналізу рентабельності продукції?
2. Як розраховується рентабельність продукції?
3. Що характеризує рентабельність продукції?
4. Які фактори впливають на рентабельність продукції?
5. Розкрийте суть впливу різних факторів на рентабельність продукції від реалізації.

## **РОЗДІЛ 5. АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

### **5.1. Значення, завдання та інформаційне забезпечення аналізу рентабельності підприємства**

Кожному підприємству необхідна інформація про рентабельність його діяльності. Основним показником рентабельності підприємства є рентабельність виробництва, що розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції до всього авансованого капіталу (суми всіх активів). В економічній літературі її часто називають загальною рентабельністю. Показники рентабельності представляють особливу аналітичну цінність: по-перше, вони характеризують економічну ефективність господарської діяльності, по-друге, використовуються в моделях чинників, що відображають взаємозв'язок якісних показників господарської діяльності. До найцікавіших показників відносять рентабельність продажу, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу. З метою більш глибокого аналізу чинника показники рентабельності можуть бути розраховані за чистим прибутком або за прибутком від прода-

жу, а постійний капітал виражений власним капіталом або загальною сумою власного і довгострокового позикового капіталу.

Рентабельність підприємства – це найбільш узагальнений показник його діяльності. В ньому синтезуються всі фактори виробництва та реалізації продукції, оборотність коштів та позареалізаційні фінансові результати.

Завданням аналізу рентабельності підприємства є обмеження або усунення впливу негативних факторів на рентабельність підприємства, визначення суми прибутку, одержаного внаслідок дії факторів, які відображають ефективність використання виробничих ресурсів.

Для аналізу показників рентабельності підприємства використовують наступні джерела інформації: бізнес-план, фінансовий план, баланс підприємства (ф. 1), звіт про фінансові результати (ф. 2), звіт про витрати на виробництво продукції, робіт, послуг, зведена таблиця основних показників, матеріали маркетингових досліджень тощо.

## **5.2. Основні показники рентабельності підприємства**

Розрізняють чисельні показники, які характеризують ефективність господарської діяльності підприємства. Використання того чи іншого показника залежить від характеру оцінки та інтересів користувачів економічної інформації. Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від господарської діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний ступінь прибутковості підприємства. У загальній формі рентабельність розраховується як відношення прибутку до витрат, або застосованих ресурсів (капіталу). Показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують результати господарської діяльності, оскільки їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами.

Залежно від того, з чим порівнюється показник прибутку, виділяють наступні групи показників рентабельності (рис. 5.1):

- 1) показники, що базуються на витратному підході – рентабельність продукції, рентабельність операційної, звичайної та інвестиційної діяльності;

- 2) показники, що характеризують прибутковість продажів – валова і чиста рентабельність продажів;
- 3) показники, що базуються на ресурсному підході – рентабельність сукупних активів, або загальна рентабельність, рентабельність основного капіталу, рентабельність оборотного капіталу, рентабельність власного капіталу і т. ін.

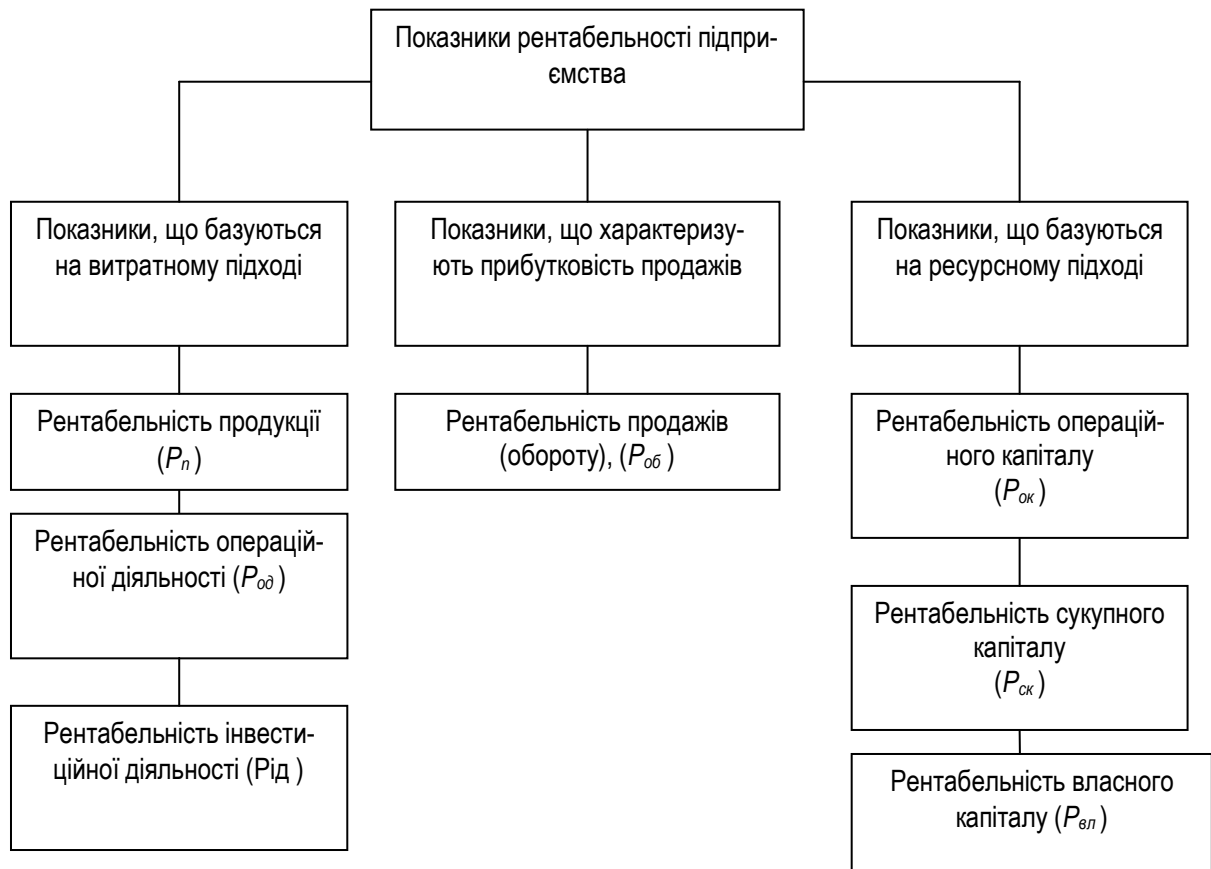


Рис. 5.1. Показники рентабельності підприємства

Показники рентабельності продукції розглядалися у попередньому розділі.

Рентабельність операційної діяльності  $P_{од}$  розраховується як відношення прибутку від операційної діяльності ( $\Pi_{од}$ ) до загальної суми витрат на операційну діяльність ( $B_{од}$ ):

$$P_{од} = \frac{\Pi_{од}}{B_{од}}. \quad (5.1)$$

Цей показник характеризує окупність витрат в операційній діяльності.

Аналогічно визначають рентабельність інвестиційної діяльності  $P_{i\partial}$ : отриману або очікувану суму прибутку від інвестиційної діяльності ( $\Pi_{i\partial}$ ) ділять на суму інвестиційних витрат ( $B_{i\partial}$ ):

$$P_{i\partial} = \frac{\Pi_{i\partial}}{B_{i\partial}}. \quad (5.2)$$

Рентабельність продажів (обороту), або комерційну маржу  $P_{об}$ , розраховують діленням прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг ( $\Pi_{pn}$ ) на суму отриманого чистого доходу (ЧД):

$$P_{об} = \frac{\Pi_{pn}}{ЧД}. \quad (5.3)$$

Цей показник характеризує ефективність виробничої діяльності підприємства і розраховується у цілому по підприємству і за окремими видами продукції.

Рентабельність операційного капіталу  $P_{ок}$  обчислюється відношенням прибутку від операційної діяльності до виплати процентів і податків ( $\Pi_{од}$ ) до середньорічної суми операційного капіталу (ОК):

$$P_{ок} = \frac{\Pi_{од}}{ОК}. \quad (5.4)$$

Характеризує дохідність капіталу, задіяного в основній діяльності – постачання, виробництво і збут продукції.

Рентабельність сукупного капіталу  $P_{ск}$  розраховується діленням загальної суми прибутку до виплати процентів і податків ( $\Pi$ ) на середньорічну вартість всього інвестованого капіталу ( $K$ ):

$$P_{ск} = \frac{\Pi}{K}. \quad (5.5)$$

Характеризує дохідність всього сукупного капіталу, вкладеного в активи підприємства.

Рентабельність власного капіталу  $P_{вк}$  обчислюється відношенням чистого прибутку (ЧП) до суми власного капіталу ( $K_{вл}$ ):

$$P_{вк} = \frac{ЧП}{K_{вл}}. \quad (5.6)$$

Показник рентабельності власного капіталу цікавить здебільшого інвесторів. Він показує, який прибуток приносить кожна інвестована вкладниками капіталу грошова одиниця, і є основним показником, що використовується для характеристики ефективності вкладень у ту чи іншу діяльність.

Рентабельність власного капіталу і рентабельність сукупного капіталу тісно пов'язані між собою:

$$P_{вк} = P_{ск} \times МК, \quad (5.7)$$

де МК – мультиплікатор капіталу (фінансовий важіль).

Дана залежність відображає взаємозв'язок між ступенем фінансового ризику й прибутковістю власного капіталу. В міру зниження рентабельності сукупного капіталу підприємство повинно збільшити ступінь фінансового ризику, щоб забезпечити бажаний рівень прибутковості власного капіталу.

Рентабельність підприємства  $P$  характеризує доходність фондів, прибуток, одержаний на 1 гривню вартості вкладених у виробництво основних і оборотних фондів:

$$P = \frac{\Pi_{реал}}{ОФ + ОК}, \quad (5.8)$$

де  $ОФ$  – середньорічна вартість основних виробничих фондів;

$ОК$  – середньорічна вартість оборотних коштів.

Рентабельність підприємства перебуває у прямій залежності від рентабельності продажу та в оберненій – від зміни фондомісткості. Тобто фактори зниження фондомісткості та підвищення фондівіддачі одночасно є факторами підвищення рентабельності підприємства.

Формула визначення показника рентабельності вказує на шляхи підвищення рентабельності підприємства – прискорення оборотності основних фондів і зниження затрат на виробництво.

### 5.3. Методика факторного аналізу рентабельності підприємства

Оскільки існує безліч показників рентабельності, найбільш поширеним вважається рентабельність власного капіталу. В основі модифікованої схеми факторного аналізу фірми «Du Pont» покладено таку детерміновану модель:

$$P_{вк} = \frac{ЧП}{K_{вл}} = \frac{ЧП}{B} \times \frac{B}{A} \times \frac{A}{K_{вл}} = P_{пр} \times PB \times K_{фз}, \quad (5.9)$$

де  $P_{вк}$  – рентабельність власного капіталу;

$ЧП$  – чистий прибуток;

$K_{вл}$  – власний капітал;

$B$  – виручка від реалізації;

$A$  – усього активів (джерел коштів);

$P_{пр}$  – чиста рентабельність продажів;

$PB$  – ресурсовіддача;

$K_{фз}$  – коефіцієнт фінансової залежності.

Рентабельність власного капіталу ( $P_{вк}$ ), відома як трифакторна модель Дюпона, відображає взаємозв'язок рентабельності продажів ( $\frac{ЧП}{K_{вл}}$ ), оборотно-сті активів ( $\frac{B}{A}$ ) і структури капіталу ( $\frac{A}{K_{вл}}$ ), або коефіцієнт фінансової залежності, який збільшується при зростанні частки позикових коштів у загальній сумі пасивів. Його збільшення показує позитивний вплив на прибуток і рентабельність до тих пір, поки витрати за обслуговуванням боргу не досягнуть деякої критичної величини, що зменшує величину чистого прибутку. Аналіз структури капіталу і аналіз рентабельності власного капіталу рекомендується виконувати з позицій фінансового важеля. Ефект фінансового важеля – це зміна чистого прибутку і рентабельності залежно від частки позикового капіталу. Показниками сили фінансового важеля є показники структури капіталу, які дозволяють оцінити зміну частки позикових коштів. Трифакторна модель рентабельності власного капіталу використовується як базова модель в оцінці фінансового стану і перспектив розвитку підприємства, оскільки перший співмножник цієї моделі відображає зміст Звіту про прибутки і збитки, дру-

гий – актив, третій – пасив Бухгалтерського балансу, а модель в цілому може бути пов'язана з коефіцієнтом стійкості економічного зростання:

$$K_{cm} = \frac{ЧП - Д}{ЧП} \times \frac{ЧП}{B} \times \frac{B}{A} \times \frac{A}{K_{вл}}, \quad (5.10)$$

де  $K_{cm}$  – коефіцієнт стійкості економічного зростання;

$\frac{ЧП - Д}{ЧП}$  – коефіцієнт нерозподіленого прибутку, що відображає частку

прибутку, реінвестованого у виробництво.

Пропорції розподілу чистого прибутку на реінвестовану частину ( $ЧП - Д$ ) і дивіденд ( $Д$ ) відображають зміст дивідендної політики підприємства.

Рентабельність активів ( $P_A$ ) відображає здатність активів приносити дохід і розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості активів ( $A$ ), залежить від рентабельності продажу ( $P_{np}$ ) і оборотності активів (ресурсовіддачі –  $PВ$ ):

$$P_A = \frac{ЧП}{A} = \frac{ЧП}{B} \times \frac{B}{A} = P_{np} \times PВ. \quad (5.11)$$

При необхідності чистий прибуток замінюється прибутком від продажу що дає можливість пов'язати оборотність активів із зміною валового прибутку і частки умовно-постійних витрат у виручці. Як правило, зниження оборотності, зниження обсягу продажів і зниження коефіцієнта покриття (частки умовно-постійних витрат у виручці) – взаємозв'язані чинники, які і впливають на зниження рентабельності активів.

Розглянемо методику розрахунку впливу факторів на рентабельність власного капіталу.

За даними балансу і звіту про фінансові результати (додаток А) необхідно встановити вплив таких факторів, як рентабельність продажів, коефіцієнт обертання сукупного капіталу і коефіцієнт фінансової залежності на рентабельність власного капіталу. За результатами розрахунків зробити висновки і вказати на можливі резерви збільшення рентабельності власного капіталу.

**Розв'язання.**

Рентабельність власного капіталу ( $P_{вк} = \frac{ЧП}{\sum K_{вл}}$ ), відома як трифакторна модель Дюпона, відображає взаємозв'язок рентабельності продажів ( $P_{пр} = \frac{ЧП}{Д}$ ), коефіцієнта оборотності сукупного капіталу ( $k_{об} = \frac{Д}{\sum K_{ск}}$ ) і структури капіталу ( $k_{фз} = \frac{\sum K_{ск}}{\sum K_{вл}}$ ), або коефіцієнт фінансової залежності, має вигляд:

$P_{вк} = P_{пр} k_{об} k_{фз}$  – детермінована трифакторна модель за якою розрахувати вплив чинників на зміну рентабельності власного капіталу можна будь-яким методом елімінування. Згідно з даними балансу і звіту про фінансові результати (додаток А) проведемо необхідні розрахунки.

Так, рентабельність продажів у звітному році становить:

$$P_{пр}^{зв} = \frac{ЧП(p.220ф.2)}{Д(p.010ф.2)} = \frac{35350}{658084} = 0,054,$$

у минулому році, відповідно,  $P_{пр}^{мр} = \frac{4856}{624759} = 0,007$ .

Коефіцієнт оборотності сукупного капіталу у звітному році становить:

$$k_{об}^{зв} = \frac{Д}{\sum K_{ск}} \frac{p.010ф.2}{p.640ф.1} = \frac{658084}{1505093} = 0,44$$

у минулому році, відповідно,

$$k_{об}^{мр} = \frac{624759}{1555733} = 0,40.$$

Коефіцієнт фінансової залежності у звітному році становить:

$$k_{фз}^{зв} = \frac{\sum K_{ск}}{\sum K_{вл}} \frac{(p.640ф.1)}{(p.380 + p.430 + p.630ф.2)} = \frac{1505093}{922161 + 1453 + 44} = \frac{1505093}{923658} = 1,63,$$

у минулому році, відповідно,

$$k_{фз}^{мр} = \frac{1555733}{919397 + 258 + 48} = \frac{1555733}{919703} = 1,69.$$

Результати розрахунків наведемо в табличній формі.

Показники	Звітний рік	Минулий рік	Абсолютне відхилення	
			у разях	у відсотках
Рентабельність продажів	0,054	0,007	+0,047	4,7
Коефіцієнт оборотності сукупного капіталу	0,44	0,40	+0,04	4,0
Коефіцієнт фінансової залежності	1,63	1,69	-0,06	-6,0
Рентабельність власного капіталу	0,038	0,005	+0,033	+3,3



Рентабельність власного капіталу у порівнянні з минулим роком зросла на 3,3 %. Методом абсолютних різниць розрахуємо вплив чинників на зміну рентабельності власного капіталу:

- за рахунок зміни рентабельності продажів рентабельність власного капіталу зросла на:

$$\Delta P_{ек}^{P_{np}} = (P_{np}^{зв} - P_{np}^{мп}) \cdot k_{об}^{мп} \cdot k_{фз}^{мп} = +0,047 \times 0,40 \times 1,69 = 0,03;$$

- за рахунок зміни коефіцієнта обертання сукупного капіталу рентабельність власного капіталу зросла на:

$$\Delta P_{ек}^{k_{об}} = P_{np}^{зв} \times (k_{об}^{зв} - k_{об}^{мп}) \times k_{фз}^{мп} = 0,054 \times 0,04 \times 1,69 = 0,003;$$

- за рахунок зміни коефіцієнта фінансової залежності рентабельність власного капіталу зросла на:

$$\Delta P_{ек}^{k_{фз}} = P_{np}^{зв} \times k_{об}^{зв} \times (k_{фз}^{зв} - k_{фз}^{мп}) = 0,054 \times 0,44 \times (-0,06) = -0,001.$$

*Перевірка:*  $0,03 + 0,003 - 0,001 \approx 0,033$ .

Висновки. Можливі резерви збільшення рентабельності власного капіталу існують за рахунок зміни структури капіталу, а саме збільшення частки сукупного капіталу (активів) у загальній сумі власного капіталу, наприклад при зменшенні частки позикових коштів у загальній сумі пасивів.

В основу визначення інших показників рентабельності покладено кратну факторну детерміновану модель. Розрахунок впливу факторів на зміну показника рентабельності здійснюється методом ланцюгових підстановок. Алгоритм розрахунків наведено у додатку Б.

#### **5.4. Оцінка рівня та значення виробничого і фінансового левериджу**

Співвідношення використання прибутку на споживання (накопичення) здійснює вирішальний вплив на фінансовий стан підприємства. Якщо накопичених коштів недостатньо, зростає потреба в залучених коштах, знижується потенціал розвитку підприємства, який характеризується показником рентабельності власного капіталу. Наприклад, якщо цей показник дорівнює 15 %, то це означає, що можна відмовитися від споживання та збільшити

власні кошти на 15 % і навпаки. Але в дійсності відбувається пошук оптимального співвідношення між споживанням і накопиченням, а також оптимальної структури джерел фінансування (насамперед, стратегічного спрямування). Такий взаємозв'язок характеризує категорія левериджу (факту, незначна зміна якого може призвести до суттєвої зміни окремих результативних показників), яка виступає у двох видах: виробничому (операційному) та фінансовому. Леверидж – процес оптимізації структури активів і пасивів підприємства з метою збільшення прибутку і, відповідно, рентабельності.

**Виробничий леверидж** (важіль) полягає у потенційній можливості впливати на формування прибутку від основної діяльності за рахунок зміни обсягу виробництва (реалізації) продукції і співвідношення постійно-змінних витрат у структурі собівартості. Цей механізм діє наступним чином: зростання обсягу виробництва (реалізації) зменшує рівень постійних змінних витрат на одиницю продукції, а, отже, збільшує прибуток на одиницю, що відповідним чином відображається на обсязі та структурі основних і оборотних засобів, а також на ефективності їх використання. Таким чином, значна частка умовно-постійних витрат характеризується як високий рівень виробничого левериджу і, відповідно, свідчить про високий рівень виробничого ризику.

Рівень виробничого левериджу (*ЛВ*) можна визначити трьома способами (кожний з яких має свої переваги і недоліки):

- як співвідношення умовно-постійних і змінних витрат;
- як співвідношення чистого прибутку і умовно-постійних витрат;
- як співвідношення приросту прибутку від реалізації та приросту обсягу реалізованої продукції:

$$ЛВ = \frac{\Delta П_p}{\Delta ОР}, \quad (5.12)$$

де *ЛВ* – виробничий леверидж;

$\Delta П_p$  – приріст прибутку від реалізації продукції, %;

$\Delta ОР$  – приріст обсягу реалізації продукції (в натуральних одиницях виміру), %.

При високому значенні виробничого левериджу навіть незначні зміни обсягу виробництва призводять до суттєвої зміни прибутку. Вищий рівень виробничого левериджу спостерігається на підприємствах з вищим рівнем технічної озброєності виробництва. При цьому відбувається збільшення частки постійних витрат і рівня виробничого левериджу. Якщо зростає рівень виробничого левериджу, збільшується ступінь ризику недоотримання виручки, яка необхідна для покриття постійних витрат.

**Фінансовий леверидж** (важіль), на відміну від виробничого, тісно пов'язаний з фінансовою діяльністю підприємства. Він є потенційною можливістю впливати на фінансові результати та рентабельність підприємства шляхом зміни обсягу та структури пасивів за рахунок залучених коштів (довгострокових кредитів банку, облігаційних позик тощо). Використання залучених коштів суб'єктами господарювання пов'язано з певними витратами (сплатою відсотків). Фінансовий леверидж дає змогу оптимізувати співвідношення між власними та залученими ресурсами та визначити їх вплив на прибуток.

Фінансовий леверидж (ЛФ) характеризує:

- 1) співвідношення залученого і власного капіталу;
- 2) взаємозв'язок чистого прибутку та прибутку до оподаткування і розраховується наступним чином:

$$ЛФ = \frac{\Delta\Pи_ч}{\Delta\Pи_о}, \quad (5.13)$$

де  $\Delta\Pи_ч$  – приріст чистого прибутку, %;

$\Delta\Pи_о$  – приріст прибутку до оподаткування, %.

Даний показник показує у скільки разів чистий прибуток перевищує прибуток до оподаткування. Він тісно пов'язаний з поняттям фінансового ризику, тобто ризику, зумовленого можливою нестачею коштів для сплати відсотків за довгостроковими кредитами. Отже, зростання рівня фінансового левериджу характеризує зростання ризиковості діяльності підприємства. Позитивним буде значення фінансового важеля за умови, що рентабельність капіталу вище ставки залученого капіталу. Тому для підвищення рентабельності

капіталу, крім зростання чистого прибутку та суми власного капіталу, необхідно залучати позикові кошти на вигідних умовах.

Фінансовий леверидж, як показник переваги рентабельності власного капіталу над рентабельністю всіх активів, в аналізі господарської діяльності вітчизняних підприємств майже не застосовується через дуже нестабільну і негнучку кредитну політику. Недоступність для більшості приватних підприємств банківських кредитів та їх дорожнеча, а також відсутність кредитних взаємовідносин між самими суб'єктами господарювання (постачальники не зобов'язують своїх покупців платити відсотки за наданими їм відстрочками) зводять нанівець зацікавленість показником фінансового левериджу.

Слід зазначити, що термін "левенеридж (leverage – система важелів, засіб впливу, сила впливу) зустрічається у численних методиках фінансового аналізу й у новітній економічній літературі взагалі. Щоправда, у більшості розробок показник фінансового левенериджу виявляється наповненим зовсім іншим змістом. Наприклад, дуже часто фінансовим левенериджем називають коефіцієнт залежності від довготермінових зобов'язань. Ці два показники не можна назвати близькими за суттю. Наскільки неможливо за допомогою коефіцієнта залежності від довготермінових зобов'язань прийняти рішення про шляхи пошуків додаткових фінансових ресурсів, настільки неможливо назвати цей коефіцієнт позитивним чи негативним.

Узагальнюючим показником є **виробничо-фінансовий левенеридж (ЛВФ)**, який розраховується наступним чином:

$$ЛВФ = ЛВ \times ЛФ \quad (5.14)$$

Виробничо-фінансовий важіль відображає взаємозв'язок трьох показників: виручки, витрат виробничого та фінансового характеру і чистого прибутку. Аналіз цього взаємозв'язку, тобто кількісна оцінка рівня залежності від операційного та фінансового важелів виконується за допомогою спеціального методу, відомого у фінансовому аналізі як метод "мертвої точки".

Виробничо-фінансовий леверидж застосовується для визначення оптимальної структури та обсягу необхідних залучених коштів з урахуванням платності останніх.

**Запитання для самостійного вивчення та самоконтролю:**

1. Що є фінансовим підсумком діяльності будь-якого підприємства?
2. Що таке рентабельність?
3. Як розраховується рентабельність?
4. Що характеризує рентабельність капіталу (майна)?
5. Як здійснюється розрахунок впливу факторів на показники рентабельності?
6. Розкрити поняття “леверидж”, охарактеризувати порядок розрахунку.
7. Які фактори впливають на рівень виробничого левериджу?
8. Поясніть аналітичне значення показника виробничо-фінансового левериджу.

## **РОЗДІЛ 6. АНАЛІЗ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА**

### **Значення, завдання та інформаційне забезпечення аналізу активів підприємства**

Стабільність діяльності підприємства значною мірою залежить від того, яким майном він володіє, в які активи вкладено капітал і який дохід вони приносять.

Під час аналізу активів підприємства необхідно дати оцінку обсягу, структури та динаміки основних засобів і нематеріальних активів, їх відповідності вимогам технічного прогресу та оптимальним параметрам виробництва; вивчити технічний стан основних засобів, темпів, форм і способів їх оновлення; встановити комплектність наявного парку обладнання; проаналізувати його використання; інтенсивність та екстенсивність завантаження; визначити рівень використання основних засобів і факторів, що на нього впливають. Значну увагу приділяють розрахунку впливу використання основних засобів на зміну обсягу виробництва та інші результативні показники діяльності.

ті підприємства, виявлення резервів підвищення ефективності використання основних засобів і нематеріальних активів.

Об'єктами аналізу є обсяги, структура основних засобів і нематеріальних активів; стан та ефективність використання основних засобів і нематеріальних активів; резерви підвищення ефективності використання основних засобів і нематеріальних активів.

Аналітична робота з аналізу активів підприємства поділяється на такі етапи:

- 1) аналіз забезпеченості основними засобами;
- 2) аналіз динаміки, складу та структури основних засобів і нематеріальних активів;
- 3) аналіз технічного стану основних засобів і нематеріальних активів за видами, термінами корисного використання;
- 4) аналіз руху (зокрема оновлення) основних засобів і нематеріальних активів тощо;
- 5) аналіз ефективності використання основних засобів за показниками фондоддачі;
- 6) аналіз екстенсивного та інтенсивного використання виробничого устаткування;
- 7) аналіз ефективності використання виробничих потужностей;
- 8) аналіз ефективності використання нематеріальних активів;
- 9) аналіз доходності (рентабельності) та фондоддачі нематеріальних активів;
- 10) аналіз ліквідності нематеріальних активів і ступеня ризику вкладень капіталу в нематеріальні активи.

У зв'язку з відносною стійкістю складу основних фондів аналіз їх руху проводиться, як правило, один раз за рік і лише при необхідності вивчення зміни структури основних фондів може проводитися частіше.

Джерелами інформації для аналізу активів підприємства є форми річного звіту № 1 «Баланс підприємства», № 2 «Звіт про наявність і рух основних фондів і амортизаційних відрахувань», паспорт і план підприємства, таблицями і відомості, що відображають рух основних фондів і первинна інформація про їх використання, баланс виробничих потужностей, форма № 2-кб (річна) «Звіт про введення в дію об'єктів, основних фондів і використання капітальних вкладень», форма № 22 «Зведена таблиця основних показників, які комплексно характеризують господарську діяльність підприємства (об'єднання)».

## **6.2. Економічна характеристика активів підприємства**

**Активи (майно) підприємства** – це господарські ресурси, які повинні принести вигоду підприємству.

Майбутню економічну вигоду, втілену в тому чи іншому активі, можна реалізувати різними шляхами:

- актив може бути використаний індивідуально або спільно з іншими активами – при виробництві товарів і послуг, які будуть продані підприємством;
- обмінаний на інші активи;
- використаний для погашення заборгованості;
- розподілений між власниками підприємства.

Активи характеризуються трьома основними ознаками, тобто вони повинні:

- 1) забезпечити економічні вигоди;
- 2) контролюватися підприємством;
- 3) бути результатом попередніх подій або операцій.

Активи мають грошову оцінку або можуть бути перетворені в гроші, крім того, активи включають відстрочені платежі, які не є господарськими ресурсами.

Активи класифікуються за різними ознаками:

**1. За формою функціонування:**

- *матеріальні* – мають матеріальну форму (основні засоби, незавершене виробництво, незакінчене будівництво, запаси готової продукції та ін.);

- *нематеріальні* – не мають матеріально речової форми (права, патенти, винаходи, товарні знаки);

- *фінансові* – грошові активи у національній та іноземній валюті (всі форми дебіторської заборгованості та фінансові інвестиції).

**2. За характером участі у господарському обороті:**

- *довготермінові* (необоротні);

- *короткотермінові* (оборотні).

За цією ознакою вони відображаються у активі балансу.

**3. За характером обслуговування:**

- *операційні* (основні виробничі засоби, нематеріальні активи, оборотні активи);

- *інвестиційні* (коротко- і довгострокові фінансові вкладення).

**4. За джерелами формування:**

- *валові* – утворені за рахунок власного і залученого капіталу;

- *чисті* – сформовані за рахунок власного капіталу.

**5. За чутливістю до інформаційних процесів:**

- *монетарні* (грошові кошти, депозити, короткострокові фінансові вкладення і засоби в розрахунках);

- *немонетарні* (основні засоби, запаси, готова продукція, незавершене будівництво, товари).

**6. За рівнем ліквідності:**

- *абсолютно ліквідні* (грошові кошти);

- *високоліквідні* (короткострокові фінансові інвестиції та короткострокова дебіторська заборгованість);

- *середньоліквідні* (всі види дебіторської заборгованості, крім короткотермінової, запаси готової продукції);



- *низьколіквідні* (запаси матеріальних ресурсів, незавершене виробництво, незакінчене будівництво, основні засоби, нематеріальні активи та довгострокові фінансові вкладення);

- *неліквідні* (безнадійна дебіторська заборгованість і витрати майбутніх періодів).

### 6.3. Структурний аналіз активів підприємства

Завданням структурного аналізу активів підприємства є вивчення їх структури і динаміки, джерел формування з метою ознайомлення із загальним фінансовим станом. Структурний аналіз має попередній характер. У результаті його проведення ще не можна дати кінцеву оцінку якості фінансового стану, для одержання якої необхідним є розрахунок спеціальних показників. Структурному аналізу передують загальне оцінювання динаміки активів підприємства, яке здійснюють способом зіставлення темпів приросту активів з темпами росту фінансових результатів (наприклад, виручки або валового прибутку від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг). Зіставлення темпів приросту оформляють у вигляді таблиці (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Зіставлення динаміки активів і фінансових результатів, тис. грн.

Показники	Звітний період	Базовий період	Темп приросту, %
Середня величина активів	8250	7340	12,4
Виручка від реалізації	8935	6634	34,7
Валовий прибуток	1667	1631	2,2

Якщо темпи приросту виручки і валового прибутку більші за темпи приросту активів, то у звітному періоді використання активів підприємства було ефективнішим, ніж у попередньому періоді. Якщо темпи приросту прибутку більші за темпи приросту активів, а темпи приросту виручки менші, то підвищення ефективності використання активів відбувалося лише за рахунок зростання цін на продукцію, товари, роботи, послуги. Якщо темпи приросту

фінансових результатів (виручки і прибутку) менші за темпи приросту активів, то це свідчить про зниження ефективності діяльності підприємства. Зміна активів підприємства, розглянута без зіставлення зі зміною фінансових результатів, сама по собі є малоінформативною. При використанні підприємством фінансових схем роботи, за якими регулярно проводять взаєморозрахунки з постійними контрагентами з дебіторської і кредиторської заборгованості на значні суми (що становлять значну частину загальної величини активів), зниження підсумку балансу за рахунок взаємозаліків може перевищувати його збільшення через інші причини. Тому короткотермінове (наприклад, у межах кварталу) зменшення величини активів не завжди свідчить про погіршення стану підприємства, особливо якщо цьому сприяє позитивна динаміка фінансових результатів.

**Аналіз структури активів.** Активи підприємства складаються з необоротних та оборотних активів. Тому найточніше загальну структуру активів характеризує **коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів**, який обчислюють за формулою: *оборотні активи / необоротні активи*. Значення даного показника більшою мірою зумовлено галузевими особливостями кругообігу коштів аналізованого підприємства. Під час внутрішнього аналізу структури активів варто з'ясувати причини різкої зміни коефіцієнта (якщо це було) за звітний період. Попередній аналіз структури активів проводять на основі даних (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

## Аналіз структури активів, тис. грн.

Показники	На початок року	На кінець року	Питома вага, %		Відхилення	
			На початок року	На кінець року	тис. грн.	%
Необоротні активи	4516	4418	57,2	51,4	-98	-5,8
Оборотні активи	3384	4173	42,8	48,6	+789	+5,8
Разом	7900	9591	100,0	100,0	+1691	x
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	0,74	0,94	x	x	x	x

У таблиці наведені абсолютні величини за видами активів, їх питома вага в загальній величині активів, зміна абсолютних величин і їх питомої ваги, значення та зміна коефіцієнта співвідношення оборотних і необоротних активів за звітний період. У ході аналізу інформації за цією колонкою визначають вид майна, на збільшення якого найбільшою мірою був спрямований приріст джерел коштів підприємства.

Більш детальний аналіз структури активів і її зміни здійснений у табл. 6.3 і 6.4 окремо стосовно кожного збільшеного виду активів.

Таблиця 6.3

## Аналіз структури необоротних активів, тис. грн.

Показники	На початок року	На кінець року	Питома вага, %		Відхилення	
			на початок року	на кінець року	тис. грн.	%
Нематеріальні активи	х	х	х	х	х	х
Незавершене будівництво	1526	1529	33,8	34,6	+ 3	+0,8
Основні засоби	2990	2889	66,2	65,4	-101	-0,8
Довготермінові фінансові інвестиції	х	х	х	х	х	х

Таблиця 6.4

## Аналіз структури оборотних активів, тис. грн.

Показники	На початок року	Питома вага, %		Відхилення	
		на початок року	на кінець року	тис. грн.	%
Запаси	1349	44,6	55,8	+981	+11,2
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1671	55,3	35,5	-188	-19,8
Інша поточна заборгованість	8	0,1	1,1	+37	+1
Грошові кошти	х	х	0,1	+2	+0,1
Інші оборотні активи	х	х	7,5	+313	+7,5
Разом	3028	100,0	100,0	1145	х

У ході аналізу виявляють статті активів, за якими відбувся найбільший вклад у приріст загальної величини збільшеного виду активів.

Ситуація, коли найбільша частина необоротних активів представлена виробничими основними засобами і незавершеним будівництвом, характеризує орієнтацію на створення матеріальних умов розширення основної діяльності підприємства. Визначаючи тип стратегії, необхідно зважати на переоцінювання основних засобів.

За даними табл. 6.4 здійснюють аналіз структури і динаміки оборотних активів. Оцінювання позитивної і негативної динаміки запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів потрібно проводити на основі зіставлення з динамікою фінансових результатів. При різній ефективності використання оборотних коштів зростання запасів в одному випадку може бути оцінене як свідчення про розширення обсягів діяльності, а в іншому – як свідчення про зниження ділової активності і відповідного збільшення періоду обігу коштів. Для подальшої деталізації загальної картини зміни структури активів за кожним збільшеним елементом необоротних і оборотних активів можна побудувати таблиці, аналогічні до табл. 6.3 та 6.4. Наприклад, для дослідження структури і динаміки стану запасів використовують табл. 6.5.

Таблиця 6.5

## Аналіз структури запасів, тис. грн.

Показники	На початок року	На кінець року	Питома вага, %		Відхилення	
			на початок року	на кінець року	тис. грн	%
Виробничі запаси	731	1237	54,2	53,1	+506	+1,1
Незавершене виробництво	119	130	8,8	5,6	+11	-3,2
Готова продукція	292	723	21,6	31,0	+431	+9,4
Товари	207	240	15,4	10,3	+33	-5,1
Разом запасів	1349	2330	100,0	100,0	+980	x

Аналогічні таблиці служать для аналізу нематеріальних активів, основних запасів, незавершеного будівництва, фінансових інвестицій, дебіторської заборгованості, грошових коштів. Більш детальний аналіз нематеріальних активів і основних засобів наведений у ф. 5 "Примітка до річної звітності", де подані детальна структура даних активів на початок і кінець року, їх надходження та вибуття за звітний період.

Важливу характеристику структури коштів підприємства дає коефіцієнт майна виробничого призначення, що дорівнює співвідношенню суми вартостей основних засобів та незавершеного будівництва, а також виробничих запасів і незавершеного будівництва до загальної вартості всіх активів підприємства. Об'єктивним для промислових підприємств вважають таке обмеження показника: у випадку зниження показника нижче критичної межі доцільним є поповнення власного капіталу (наприклад, збільшення за допомогою зростання статутного капіталу) або залучення довготермінових позичених коштів для майна виробничого призначення.

#### 6.4. Загальна оцінка структури майна підприємства

Підсумок активу аналітичного балансу-нетто вказує на розмір чистої вартості майна, яким володіє і яке контролює підприємство. У складі майна виділяють оборотні (мобільні) і необоротні (імобілізовані) засоби. Майно підприємства може бути використане у внутрішньому обороті і за його межами, будучи імобілізованим в дебіторську заборгованість, вкладеним в цінні папери або залученим в оборот інших підприємств у вигляді інвестицій.

Вартість імобілізованих засобів (основних і необоротних) дорівнює підсумку розділу I активу аналітичного балансу-нетто, а мобільних – підсумку його II і III розділів. Матеріальні оборотні засоби визначаються за статтями 100–150 II розділу, а грошові кошти – за статтями 230–250 цього ж розділу.

Вихідним етапом аналізу майна підприємства є визначення обсягу, структури і динаміки зміни майна підприємства (таблиця 6.6).

Таблиця 6.6

Характеристика зміни обсягу, структури і динаміки майна підприємства

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
<i>Всього майна</i>	12471	100	28139	100	+15668
1. Необоротні активи	2327	18,7	3484	2,4	+1157

2. Оборотні активи	10144	81,3	24655	87,6	14511
2.1. Матеріальні оборотні активи	9001	67,2	15558	55,2	+65557
2.2. Грошові кошти, рахунки та інші активи	209	1,7	23	0,8	+14

Дані таблиці свідчать про позитивний результат збільшення вартості майна на 15668 тис. грн., або на 25,8 %. Однак приріст вартості майна відбувається нерівномірно. Переважна його частина – 14511 тис. грн. – належить приросту мобільних засобів, насамперед, матеріальних оборотних (на 7162 тис. грн.). Такі зрушення в структурі майна підприємства слід вважати прогресивним явищем, оскільки створюються умови для прискорення оборотності коштів.

Бажано, щоб сума мобільних засобів перевищувала короткотермінову заборгованість за платежами як мінімум удвічі. При цьому загальну суму мобільних засобів прийнято розділити на дві частини залежно від джерел утворення: змінну частину, створену за рахунок короткотермінової заборгованості, і постійний мінімум, створений за рахунок власних засобів. Постійний мінімум мобільних засобів називають чистими мобільними засобами.

Якщо оборотні кошти збільшилися, а необоротні активи зменшилися, то на підприємстві спостерігається тенденція прискорення оборотності всього майна підприємства.

Для характеристики майна розраховується коефіцієнт мобільності майна: відношення вартості оборотних активів до вартості всього майна.

Після загальної оцінки стану майна підприємства необхідно розрахувати показники ефективності використання цього майна:

1. *Рентабельність активів (майна)* характеризує ефективність використання всього майна підприємства і вказує на прибуток, який одержало підприємство з кожної гривні, вкладеної в майно.

$$\text{Рентабельність майна} = \frac{\text{Балансовий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість активів}} \times 100\%$$

2. *Рентабельність власного капіталу* характеризує ефективність використання власних оборотних коштів і залежить від зміни рентабельності продажу та віддачі від вкладання власних джерел у виробництво:

$$\text{Рентабельність власного капіталу} = \frac{\text{Балансовий прибуток}}{\text{Джерела власних засобів}} \times 100\%$$

ви-

Проаналізувавши склад і структуру майна підприємства необхідно вчити причини зміни його складу і структури та розробити комплекс заходів щодо усунення причин, що негативно впливають на фінансовий стан підприємства.

### **6.5. Аналіз ефективності використання основних виробничих фондів**

Під час аналізу основних виробничих фондів (ОВФ) необхідно дати оцінку забезпеченості основними фондами виробництва і праці з урахуванням їх технічного стану, зносу, а також визначити ступінь їх використання і виявити резерви збільшення випуску продукції без додаткових капітальних вкладень і збільшення робочої сили.

Аналіз основних виробничих фондів охоплює:

- 1) наявність і структуру ОВФ;
- 2) стан і рух ОВФ, озброєність праці фондами, їх використання.

Завдання аналізу наявності та структури основних фондів полягає в оцінці їх розміру і прогресивності структури. Його доцільно проводити у такій послідовності:

- 1) оцінка загального розміру основних фондів;
- 2) аналіз їх структури, а також структури промислово-виробничих основних фондів.

Основні напрями аналізу і послідовність його проведення подані на рис. 6.1.

Аналіз загального розміру основних фондів ґрунтується на оцінці вартості основних фондів на початок і кінець року, а також їх середньорічної вартості. Крім того, проводиться порівняння величини даних показників з їх рівнем в попередньому році.

У процесі аналізу структури основних фондів необхідно встановити частку промислово-виробничих основних фондів, виробничих основних фон-

дів. При цьому слід мати на увазі, що з вказаних груп безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції лише промислово-виробничі фонди.

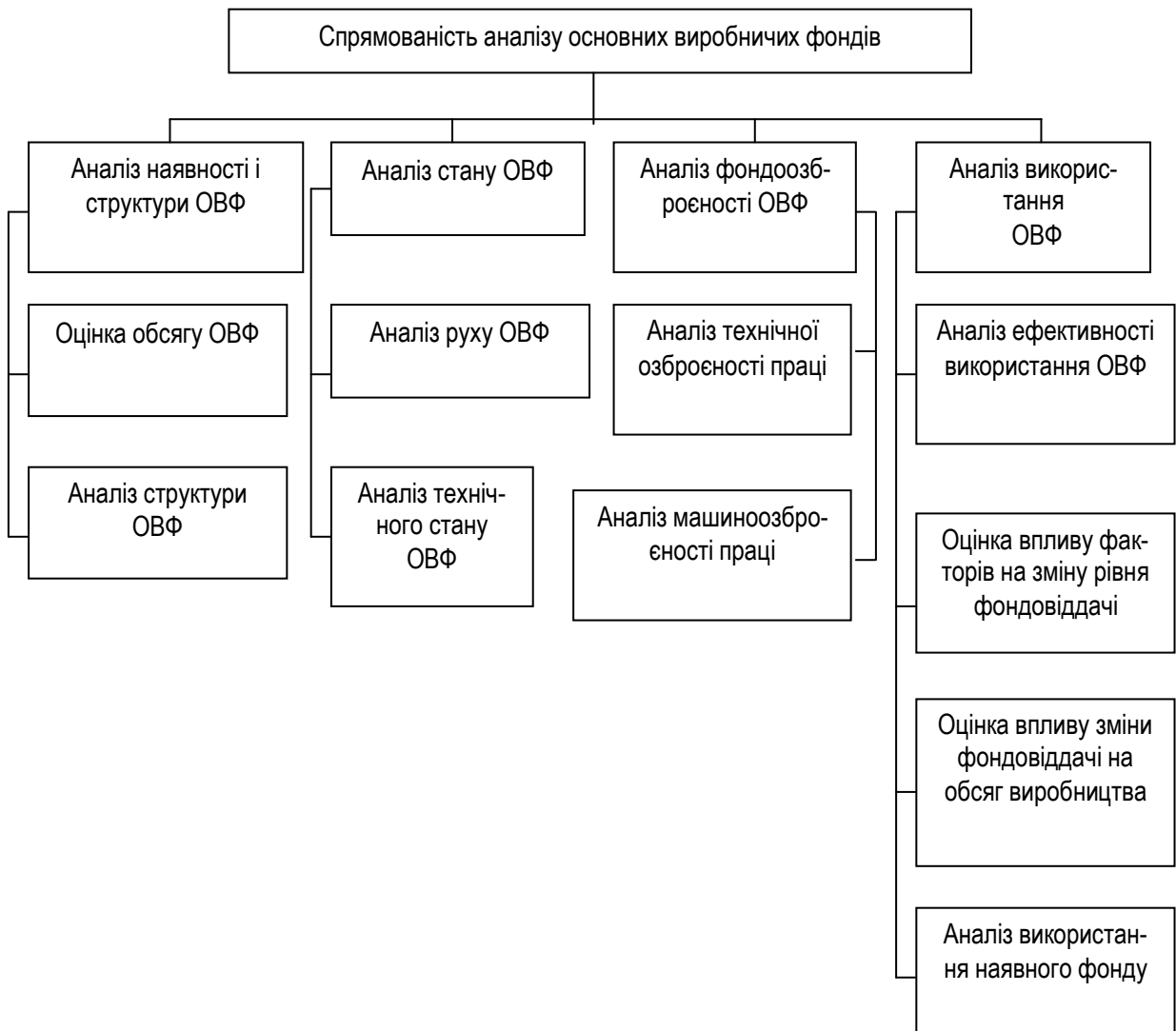


Рис. 6.1. Основні напрями аналізу основних виробничих фондів

Структура основних фондів визначається специфікацією галузі та відображає виробничо-технічні особливості підприємств.

При аналізі структури промислово-виробничих основних фондів виявляється співвідношення активної і пасивної частин.

Активна частина безпосередньо впливає на предмет праці. Основні фонди, які створюють умови для здійснення процесу виробництва, утворюють пасивну частину.

До активної частини основних фондів належать машини і устаткування, транспортні засоби, інструмент та інвентар.



Підвищення частки активної частини основних фондів характеризує прогресивність їх структури, зростання технічної оснащеності підприємства, сприяє збільшенню випуску продукції, зростанню фондівіддачі.

Під час аналізу стану і руху основних фондів необхідно оцінити розмір їх поповнення, дати характеристику їх технічного і морального стану в результаті проведення заходів щодо модернізації і технічного переозброєння виробництва.

Аналіз проводиться в такий послідовності: розраховується і оцінюється рух основних виробничих фондів, а також технічний стан основних фондів.

У процесі аналізу показники звітнього року зіставляються з даними попереднього року як в цілому за виробничими фондами, так і за структурними їх частинами.

Для характеристики руху основних фондів використовуються коефіцієнти приросту, надходження й вибуття, які розраховуються як за промислово-виробничими основними фондами в цілому, так і за їх активною частиною.

Коефіцієнт надходження основних фондів характеризує процес загального збільшення вартості фондів без урахування їх вибуття. Він визначається за формулою:

$$K_{пост}^F = \frac{F_{пост}}{F_{к.р.}}, \quad (6.1)$$

де  $K_{пост}^F$  – коефіцієнт надходження основних фондів;

$F_{пост}$  – вартість основних фондів, що поступили за рік;

$F_{к.р.}$  – вартість основних фондів на кінець року.

Коефіцієнт вибуття відображає ступінь інтенсивності вибуття основних фондів зі сфери виробництва і визначається за формулою:

$$K_{\text{виб}}^F = \frac{F_{\text{виб}}}{F_{\text{н.р.}}}, \quad (6.2)$$

де  $K_{\text{виб}}^F$  – коефіцієнт вибуття основних фондів;

$F_{\text{виб}}$  – вартість основних фондів, вибулих за рік;

$F_{\text{н.р.}}$  – вартість основних фондів на початок року.

Коефіцієнт приросту основних фондів характеризує збільшення їх вартості з урахуванням вибуття і розраховується за формулою:

$$\Delta K^F = \frac{F_{\text{пост.}} - F_{\text{виб}}}{F_{\text{к.р.}}}. \quad (6.3)$$

Для характеристики технічного стану основних фондів використовуються коефіцієнти оновлення, ліквідації, придатності і зносу. Коефіцієнти обчислюються як за всіма фондами, так і за окремими їх структурними угрупованнями.

Коефіцієнт оновлення основних фондів показує частку нових введених за рік в дію основних фондів. Він розраховується за формулою:

$$K_{\text{обн.}}^F = \frac{F_{\text{вв}}}{F_{\text{к.р.}}}, \quad (6.4)$$

де  $K_{\text{обн.}}^F$  – коефіцієнт оновлення основних фондів;

$F_{\text{вв}}$  – вартість введених в дію за рік основних фондів.

Коефіцієнт ліквідації показує частку ліквідованих за рік основних фондів і визначається за формулою:

$$K_{ликв.}^F = \frac{F_{ликв.}}{F_{н.р.}}, \quad (6.5)$$

де  $K_{ликв.}^F$  – коефіцієнт ліквідації основних фондів;

$F_{ликв.}$  – вартість ліквідованих в даному році основних фондів.

Відношення коефіцієнта ліквідації до коефіцієнта оновлення показує інтенсивність процесу оновлення основних фондів.

Коефіцієнт придатності основних фондів відображає частку залишкової вартості фондів в їх первинній вартості:

$$K_{прид.}^F = \frac{F'}{F}, \quad (6.6)$$

де  $K_{прид.}^F$  – коефіцієнт придатності основних фондів;

$F'$  – залишкова вартість основних фондів;

$F$  – первинна (балансова) вартість основних фондів.

Коефіцієнт зносу основних фондів характеризує частку перенесеної вартості фондів до їх первинної (балансової) вартості. Він розраховується за формулою:

$$K_{зн.}^F = \frac{F^{зн.}}{F}, \quad (6.7)$$

де  $K_{зн.}^F$  – коефіцієнт зносу основних фондів;

$F^{зн.}$  – вартість зносу основних фондів.

Коефіцієнти придатності і зносу характеризують технічний стан основних фондів і опосередковано відображають їх вік. Вони дають змогу судити про його працездатність і необхідність заміни.

Оцінка рівня озброєності праці основними фондами здійснюється за показниками фондоозброєності, технічної озброєності і машиноозброєності праці за звітний рік і відносно попереднього року.

Фондоозброєність і технічна озброєність праці, як правило, визначаються за трьома показниками: одного працівника промислово-виробничого персоналу, одного робітника, одного робітника у зміну, в якій працюють найбільше робітників.

Загальним показником озброєності праці є фондоозброєність праці. Цей показник розраховується за формулами:

$$a^F = \frac{\bar{F}}{R}; \quad (6.8)$$

$$a^{F'} = \frac{\bar{F}}{\bar{R}^p}; \quad (6.9)$$

$$a^{F''} = \frac{F_{к.р.}}{R_{к.р.}^{max}}, \quad (6.10)$$

де  $a^{F''}$  – фондоозброєність праці відповідно одного працівника ПВП, робочого і працівника в найчисленнішу зміну;

$\bar{F}$  – середньорічна вартість виробничих основних фондів;

$F_{к.р.}$  – вартість виробничих фондів на кінець аналізованого періоду;

$\bar{R}, \bar{R}^p$  – середньооблікова кількість відповідно промислово-виробничого персоналу і робітників;

$R_{к.р.}^{max}$  – чисельність робітників у зміні, в якій працюють найбільше працівників, на кінець року.

Показник технічної озброєності праці характеризує озброєність праці активними основними фондами. Його можна розрахувати за формулами:

$$a^F = \frac{\overline{F^a}}{R}; \quad (6.11)$$

$$a^{F'} = \frac{\overline{F^a}}{R^p}; \quad (6.12)$$

$$a^{F''} = \frac{F_{к.р.}^a}{R_{к.р.}^{max}}, \quad (6.13)$$

де  $a^F, a^{F'}, a^{F''}$  – технічна озброєність праці відповідно працівника ПВП, робочого, робітника у зміну, в який працюють найбільше робітників;

$\overline{F^a}$  – середньорічна вартість активної частини основних фондів;

$F_{к.р.}^a$  – вартість активної частини фондів на кінець року.

Показник машиноозброєності праці обчислюється за формулою:

$$a^{f'''} = \frac{F_{к.р.}^{об.}}{R_{к.р.}^{max}} \quad (6.14)$$

де  $a^{f'''} –$  машиноозброєність праці робітників в найчисленнішій зміні;

$F_{к.р.}^{об.}$  – вартість машин і устаткування на кінець звітнього року.

До завдань аналізу використання основних фондів входять визначення і оцінка рівня функціонування основних виробничих фондів.

Аналіз виконується в наступній послідовності: дається загальна оцінка ефективності використання основних фондів; виявляються і вимірюються чинники, що впливають на зміну рівня використання основних фондів.

Узагальнюючим показником ефективності використання основних фондів є фондовіддача:

$$\text{Фондовіддача} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Вартість ОВФ}}.$$

У процесі загальної оцінки ефективності використання фондів зіставляється фактичний показник фондовіддачі з плановим, а також з даними попереднього періоду.

Аналіз фондовіддачі проводиться за двома напрямками: виявлення впливу і вимірювання впливу окремих чинників на фондовіддачу.

Рівень фондовіддачі залежить від ефективності використання машин і устаткування, частки їх у загальній вартості фондів. На фондовіддачу впливають такі чинники, як продуктивність, змінність роботи устаткування, вартість його одиниці.

Для визначення спільного кількісного впливу чинників на рівень фондовіддачі ( $\lambda^F$ ) можна використати таку формулу:

$$\lambda^F = \frac{\overbrace{N^T}^{=K_{м.з.}}}{N^{T'}} \times \frac{\overbrace{N^{T'}}^{=\lambda^F}}{\overline{F^{o.б.}}} \times \frac{\overbrace{F^{o.б.}}^{=a^F}}{F}. \quad (6.15)$$

де  $N^{T'}$  – вартість товарної продукції за відрахуванням матеріальних витрат;

$N^T$  – товарна продукція;

$\overline{F^{o.б.}}$  – середньорічна вартість машин і устаткування,

або після заміни співмножників умовними позначеннями:

$$\lambda^F = K_{м.в.} \times \lambda^f \times a^f, \quad (6.16)$$

де  $K_{м.в.}$  – коефіцієнт матеріальних витрат (відношення товарної продукції до продукції за відрахуванням матеріальних витрат);

$\lambda^f$  – випуск продукції з однієї гривні вартості машин і устаткування;

$a^F$  – частка вартості машин і устаткування в загальній вартості виробничих фондів.

Поліпшення використання устаткування – вирішальний чинник підвищення ефективності використання основних фондів в цілому.

У процесі аналізу основних фондів важливо перевірити, як використовується наявне устаткування. Невідповідність планів капітального будівництва і будівель із уведенням потужностей з виробництвом і поставкою устаткування призводить до утворення на підприємстві наднормативних запасів невстановленого устаткування. Невстановлене устаткування – це «змертвільний капітал», що не дає віддачі від вкладених в нього засобів.

Введення в дію невстановленого устаткування збільшує випуск продукції. Розмір недоотриманої продукції в цьому випадку може бути розрахований за формулою:

$$\Delta N_F^T = \frac{N^T \cdot F^H}{F^{уст.} - F^H}, \quad (6.17)$$

де  $\Delta N_F^T$  – недоотримана продукція унаслідок наявності невстановленого устаткування;

$F^H$  – середньорічні запаси невстановленого устаткування;

$\overline{F^{уст.}}$  – середньорічна вартість машин і устаткування.

Дана величина є невикористаним резервом збільшення випуску продукції.

Аналіз використання устаткування за часом повинен виявити час фактичної роботи устаткування, величину і причини простоїв.

Показник планового фонду робочого часу менше режимного на величину планового простою в ремонті, а фактичний фонд робочого часу менше за плановий на суму фактичних простоїв. Зіставлення фактично відпрацьова-

ного часу з плановим дає можливість встановити показник використання планового фонду робочого часу. Порівняння ж фактично відпрацьованого часу з режимом характеризує показник використання режимного фонду робочого часу.

З метою визначення повноти використання всіх можливостей екстенсивного завантаження устаткування визначається коефіцієнт використання календарного фонду робочого часу роботи устаткування  $K_{екст.кал.}$ .

$$K_{екст.кал.} = \frac{\text{фактично відпрацьований час}}{\text{календарний фонд робочого часу}}. \quad (6.18)$$

Разом із показниками роботи устаткування за часом аналізується показник інтенсивного використання устаткування, тобто ступінь використання його потужності:

$$K_{інт.кал.} = \frac{\text{фактичний випуск продукції за одну верстато – годину}}{\text{плановий випуск продукції за одну верстато – годину}} \quad (6.19)$$

Коефіцієнт інтегрального використання устаткування:

$$K_{інт.} = K_{екст.кал.} K_{інт.кал.} \quad (6.20)$$

Розраховується також відносна економія основних фондів:

$$\pm E_{овф.} = (ОВФ_1 - ОВФ_0) \times I_{ВП}, \quad (6.21)$$

де  $ОВФ_0$ ,  $ОВФ_1$  – відповідно середньорічна вартість ОВФ в базисному і звітному роках;

$I_{ВП}$  – індекс обсягу виробництва продукції.

При розрахунку показників фондівіддачі початкові дані приводять до зіставленого вигляду.

На зміну фондівіддачі впливають ряд чинників, які можна згрупувати так, як показано на рис. 6.2.

Фондовіддача визначається як:



$$\Phi O = U D^a \times \Phi O^a, \quad (6.22)$$

причому  $\Phi O^a = \frac{K \times T_{од.} \times C B}{O P \Phi^a}$ , а  $T_{од.} = D \times K \times П$ ,

тоді  $\Phi O^a = \frac{K \times (D \times K_{зм.} \times П) \times C B}{K \times Ц}$ ,

де  $K$  – середньорічна кількість устаткування;

$T_{од.}$  – кількість відпрацьованих годин;

$C B$  – середньоденний виробіток;

$O P \Phi^a$  – вартість активної частини ОВФ;

$D$  – кількість відпрацьованих днів;

$K_{зм.}$  – коефіцієнт змінності;

$П$  – тривалість зміни.

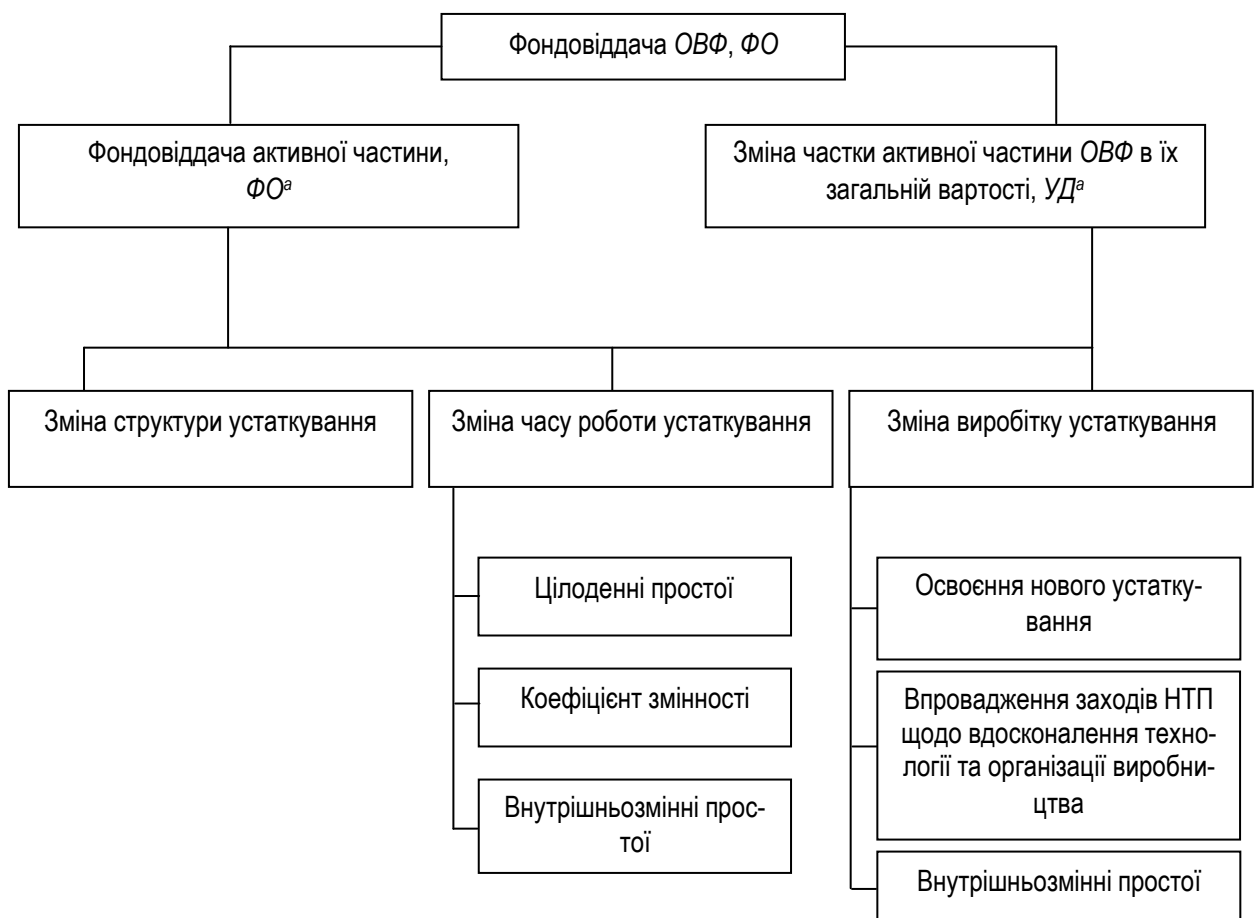


Рис. 6.2. Схема визначення впливу чинників на фондівіддачу

## 6.6. Аналіз використання матеріальних ресурсів підприємства

Необхідною умовою виконання планів з виробництва продукції, зниження її собівартості, зростання прибутку, рентабельності, є повне і своєчасне забезпечення підприємства сировиною і матеріалами необхідного асортименту і якості.

Зростання потреби підприємства в матеріальних ресурсах може бути задоволено екстенсивним (придбанням або виготовленням більшої кількості матеріалів і енергії), або інтенсивним (більш економним використанням наявних запасів в процесі виробництва продукції) шляхом.

Перший шлях веде до зростання питомих матеріальних витрат на одиницю продукції, хоча собівартість її може при цьому знизитися за рахунок збільшення обсягу виробництва і зменшення частки постійних витрат.

Другий шлях забезпечує скорочення питомих матеріальних витрат і зниження собівартості одиниці продукції. Економне використання сировини, матеріалів і енергії рівнозначно збільшенню їх виробництва.

Завданнями аналізу забезпеченості й використання матеріальних ресурсів є:

а) оцінка реальності планів матеріально-технічного постачання, ступеня їх виконання і впливу на обсяг виробництва продукції, її собівартість та інші показники;

б) оцінка рівня ефективності використання матеріальних ресурсів;

в) виявлення внутрішньогосподарських резервів економії матеріальних ресурсів і розробка конкретних заходів щодо їх використання.

Джерелами інформації для аналізу матеріальних ресурсів є план матеріально-технічного постачання, заявки, договори на поставку сировини і матеріалів, форми статистичної звітності про наявність і використання матеріальних ресурсів, про витрати на виробництво, оперативні дані відділу матеріально-технічного постачання, зведення аналітичного бухгалтерського обліку про надходження, витрати і залишки матеріальних ресурсів та ін.

При аналізі забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами в першу чергу перевіряють якість плану матеріально-технічного постачання. Перевірку реальності плану починають з вивчення норм і нормативів, які встановлюють основу розрахунку потреби підприємства в матеріальних ресурсах. Потім перевіряється відповідність плану постачання потребам виробництва продукції і утворення необхідних запасів виходячи з прогресивних норм витрати матеріалів.

Важливою умовою безперебійної роботи підприємства є повна забезпеченість потреби в матеріальних ресурсах джерелами покриття. Вони можуть бути зовнішніми і внутрішніми. До зовнішніх джерел належать матеріальні ресурси, що поступають від постачальників відповідно до укладених договорів. Внутрішні джерела – це скорочення відходів сировини, використання вторинної сировини, власне виготовлення матеріалів і напівфабрикатів, економія матеріалів у результаті впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Реальна потреба в завезенні матеріальних ресурсів зі сторони – це різниця між загальною потребою в певному матеріалі та сумою власних внутрішніх джерел її покриття. В процесі аналізу необхідно також перевірити забезпеченість потреби у завезенні матеріальних ресурсів договорами на їх поставку і фактичне їх виконання.

Наприклад, дані табл. 6.7 свідчать, що план потреби в матеріалі А не повністю забезпечений договорами на поставку і внутрішніми джерелами покриття.

Коефіцієнт забезпечення за планом:

$$K_{заб} = \frac{4190 + 50}{4700} = 0,951.$$

Фактично все значно гірше, оскільки план поставки матеріалу недовиконаний на 10 %:

$$K_{заб} = \frac{50 + 4420}{4700} = 0,90.$$

Забезпечення потреби матеріальних ресурсів договорами і їх фактичне виконання

Вид матеріалу	Планова потреба	Джерела покриття, т		Укладено угод, т	Забезпечення потреби, %	Надійшло від постачальників, т	Виконано угод, %
		внутрішні	зовнішні				
А	4700	50	–	4650	4420	95,0	94,8

Це означає, що тільки на 90 % задовольняється потреба в матеріалі А. Перевіряється також якість отриманих матеріалів від постачальників, їх відповідність стандартам, технічним умовам і умовам договору; у випадках їх порушення висувуються претензії до постачальників.

Велике значення надається виконанню плану за термінами поставки матеріалів (ритмічності). Порушення термінів поставки веде до недовиконання плану виробництва і реалізації продукції. Для оцінки ритмічності поставок використовують коефіцієнт ритмічності (визначається шляхом підсумовування фактичної частки випуску за кожен період, але не більш їх планового рівня), коефіцієнт ( $K_{\theta}$ ) варіації (визначається як відношення середньоквадратичного відхилення від планового завдання за добу, декаду тощо до середньодобового.... планового випуску продукції):

$$K_{\theta} = \frac{\sqrt{\sum \Delta x^2 : n}}{x_{пл}}, \quad (6.23)$$

де  $\Delta X^2$  – квадратичне відхилення від середньодобового  $i$ -го завдання;

$n$  – число планових завдань;

$x_{пл}$  – середньодобове завдання за графіком.

Особлива увага приділяється стану складських запасів сировини і матеріалів. Розрізняють запаси поточні, сезонні і страхові. Величина поточного запасу залежить від інтервалу поставки (у днях) і середньодобової витрати  $i$ -го матеріалу:

В процесі аналізу перевіряється відповідність фактичного розміру запасів найважливіших видів сировини і матеріалів нормативному. З цією метою на підставі даних про фактичну наявність матеріалів в натурі і середньодобові їх витрати розраховують фактичну забезпеченість матеріалами у днях і порівнюють її з нормативною.

Вивчають також стан запасів сировини і матеріалів з метою виявлення зайвих і непотрібних. Їх можна встановити за даними складського обліку шляхом порівняння надходжень і витрат. Якщо за будь-якими матеріалами немає витрати протягом року і більше, то їх зараховують до групи неходових і підраховують їх загальну вартість. На закінчення визначається приріст (зменшення) обсягу виробництва продукції за кожним видом за рахунок зміни:

- а) кількості заготовленої сировини і матеріалів ( $Z_i$ );
- б) перехідних залишків сировини і матеріалів ( $Z_{ал_i}$ );
- в) понадпланових відходів через низьку якість сировини, зміни матеріалів та інших чинників ( $Відх_i$ );
- г) питомої витрати сировини на одиницю продукції ( $ПВ_i$ ).

При цьому використовується така модель випуску продукції:

$$VB\Pi_i = \frac{Z_i \pm \Delta Z_{ал_i} - Відх_i}{ПВ_i} . \quad (6.24)$$

Вплив цих чинників на випуск продукції можна визначити способом ланцюгової підстановки або абсолютних різниць. За цією ж моделлю і можна розрахувати і резерви зростання випуску продукції за рахунок збільшення кількості сировини, скорочення відходів і витрат на одиницю продукції. Зменшити витрати сировини на виробництво одиниці продукції можна шляхом спрощення конструкції виробів, вдосконалення техніки і технології виробництва, заготівлі якіснішої сировини і зменшення її втрат під час зберігання і

перевезення, недопущення браку, скорочення до мінімуму відходів, підвищення кваліфікації працівників тощо.

Для характеристики ефективності використання матеріальних ресурсів застосовується система загальних і специфічних показників. До загальних показників належать прибуток на гривню матеріальних витрат, матеріаловіддача, матеріаломісткість, коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних витрат, частка матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання матеріалів.

Матеріаловіддача визначається як відношення вартості виробленої продукції на суму матеріальних витрат. Цей показник характеризує віддачу матеріалів, тобто скільки вироблено продукції з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, енергії тощо).

Матеріаломісткість продукції — відношення суми матеріальних витрат до вартості виробленої продукції; показує, скільки матеріальних витрат припадає на виробництво одиниці продукції.

Коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних витрат визначається відношенням індексу валової або товарної продукції до індексу матеріальних витрат. Він характеризує у відносному виразі динаміку матеріаловіддачі і одночасно розкриває чинники її зростання.

Частка матеріальних витрат у собівартості продукції обчислюється відношенням суми матеріальних витрат до повної собівартості виробленої продукції. Динаміка цього показника характеризує зміну матеріаломісткості продукції.

Коефіцієнт матеріальних витрат є відношенням фактичної суми матеріальних витрат до планової, перерахованої на фактичний обсяг випущеної продукції. Він показує наскільки економно використовуються матеріали в процесі виробництва, чи немає їх перевитрат в порівнянні зі встановленими нормами. Якщо коефіцієнт більше 1, то це свідчить про перевитрату матеріальних ресурсів на виробництво продукції, і навпаки, якщо менше 1, то матеріальні ресурси використовувалися економніше.

Специфічні показники матеріаломісткості застосовуються для характеристики ефективності використання окремих видів матеріальних ресурсів (металомісткість, паливомісткість, енергомісткість тощо), а також для характеристики рівня матеріаломісткості окремих виробів. Питома матеріаломісткість може бути обчислена як у вартісному виразі (відношення вартості всіх спожитих матеріалів на одиницю продукції до її оптової ціни), так і в натуральному або умовно-натуральному вираженні (відношення кількості або маси витрачених матеріальних ресурсів на виробництво  $i$ -го виду продукції до кількості випущеної продукції цього виду).

В процесі аналізу фактичний рівень показників ефективності використання матеріалів порівнюють з плановим, вивчають їх динаміку і причини зміни (рис. 6.3), а також вплив на обсяг виробництва продукції.

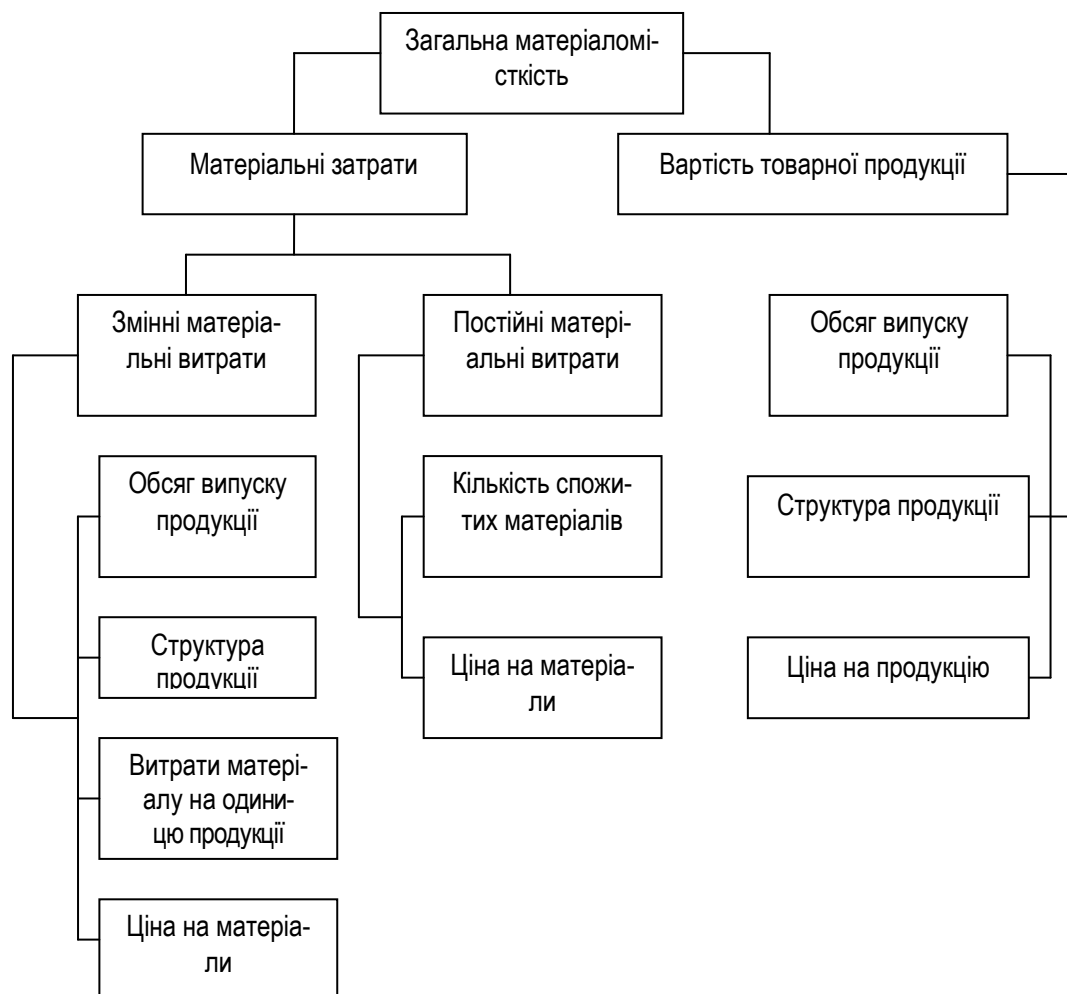


Рис. 6.3. Структурно-логічна схема аналізу чинника матеріаломісткості

Матеріаломісткість, як і матеріаловіддача, в першу чергу залежить від обсягу випуску продукції і суми матеріальних витрат на її виробництво. Обсяг валової (товарної) продукції у вартісному вираженні може змінитися за рахунок кількості виробленої продукції, її структури і рівня відпускних цін. Сума матеріальних витрат також залежить від обсягу виробленої продукції, її структури, витрати матеріалів на одиницю продукції, вартості матеріалів і суми постійних матеріальних витрат, яка в свою чергу залежить від кількості витрачених матеріалів і їх вартості. У результаті загальна матеріаломісткість залежить від обсягу виробленої продукції, її структури, норм витрати матеріалів на одиницю продукції, цін на матеріальні ресурси і відпускних цін на продукцію.

Вплив чинників першого порядку на матеріаловіддачу або матеріаломісткість можна визначити способом ланцюгових підстановок. В результаті аналізу вивчається також матеріаломісткість окремих видів продукції і причини зміни її рівня: питомої витрати матеріалів, їх вартості і відпускних цін на продукцію.

Основна увага приділяється вивченню причин зміни питомої витрати сировини на одиницю продукції і пошуку резервів їх скорочення. Кількість витрачених матеріальних ресурсів на одиницю продукції може змінитися за рахунок якості матеріалів, заміни одного виду іншим, техніки і технології виробництва, організації матеріально-технічного постачання і виробництва, кваліфікації працівників, зміни норм витрати, відходів і втрат тощо. Ці причини встановлюються за актами про впровадження заходів, сповіщень про зміну нормативів витрат від впровадження заходів та ін.

Вартість сировини і матеріалів залежить від їх якості, внутрішньогрупової структури, ринків сировини, зростання цін на них у зв'язку з інфляцією, транспортно-заготівельних витрат та ін.

Знаючи чинники зміни витрати матеріальних ресурсів на одиницю продукції та їх вартість, можна визначити їх вплив на рівень матеріаломісткості:



$$\Delta MM_{xi} = \Delta MB_{xi} : ВП_{\phi} , \quad (6.25)$$

де  $\Delta MM_{xi}$  та  $\Delta MB_{xi}$  – абсолютний приріст відповідно матеріаломісткості і матеріальних витрат за рахунок  $i$ -го чинника;  
 $ВП_{\phi}$  – фактичний обсяг випуску продукції.

Вплив ефективності використання матеріальних ресурсів на обсяг виробництва продукції можна визначити з різним ступенем деталізації. Чинниками першого рівня є зміна суми використаних матеріальних ресурсів і ефективності їх використання:

$$ВП = MB \times MO \text{ або } ВП = MB / ME, \quad (6.26)$$

де  $MB$  – витрати матеріальних ресурсів на виробництво продукції;  
 $MO$  – матеріаловіддача;  
 $ME$  – матеріаломісткість.

Для розрахунку впливу чинників на обсяг випуску продукції за першою моделлю можна застосовувати способи ланцюгових підстановок, абсолютних різниць, відносних різниць, індексний та інтегральний методи, а за другою моделлю — тільки прийом ланцюгових підстановок або інтегральний метод.

Якщо відомо, чому змінилася матеріаловіддача (матеріаломісткість), неважко підрахувати зміну випуску продукції. Для цього необхідно приріст матеріаловіддачі за рахунок  $i$ -го чинника помножити на фактичну суму матеріальних витрат. Зміна обсягу виробництва продукції за рахунок чинників, що визначають матеріаломісткість, встановлюється за допомогою прийому ланцюгової підстановки.

Одним з показників ефективності використання матеріальних ресурсів є прибуток на гривню матеріальних витрат. Підвищення його рівня позитивно характеризує роботу підприємства. В процесі аналізу необхідно вивчити динаміку даного показника, виконання плану за його рівнем, провести міжгосподарські порівняння і встановити чинники зміни його величини. Для цього можна використовувати таку факторну модель:

$$\frac{\Pi}{MB} = \frac{\Pi}{B} \times \frac{B}{ТП} \times \frac{ТП}{MB}; \quad (6.27)$$

$$\frac{\Pi}{MB} = \frac{\Pi}{B} \times \frac{B}{ТП} : \frac{MB}{ТП}; \quad (6.28)$$

$$\frac{\Pi}{Дв \times MB} = \frac{\Pi}{B} : \frac{MB \times Дв}{B}, \quad (6.29)$$

де  $\Pi : MB$  — прибуток на гривню матеріальних витрат;

$\Pi : B$  – рентабельність продажів;

$B : ТП$  – частка виручки в загальному обсязі випуску товарної продукції ( $Дв$ );

$ТП : MB$  – матеріаловіддача;

$MB : ТП$  – матеріаломісткість;

$MB \times Дв$  — матеріальні витрати у вартості реалізованої продукції.

Для розрахунку впливу даних чинників використовується метод ланцюгової підстановки.

За наслідками аналізу слід розробити конкретні пропозиції, направлені на підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві.

### 6.7. Аналіз дебіторської заборгованості

Аналіз дебіторської заборгованості має важливе значення, оскільки дозволяє своєчасно виявити проблемні ситуації у відносинах з контрагентами і своєчасно провести коригування та забезпечити стабільну інкасацію дебіторської заборгованості підприємства, що в свою чергу сприяє покращенню власної платоспроможності. Недотримання договірної і розрахункової дисципліни, несвоєчасне висування претензій щодо боргів, що виникають, призводять до значного зростання невиправданої дебіторської заборгованості, а отже, до нестабільності фінансового стану підприємства. **Дебіторська заборгованість** – це відволікання з діяльності підприємства оборотних засобів або сум, які необхідно отримати підприємству від покупців і замовників. Дебіторська заборгованість впливає на такі параметри роботи підприємства:

- розмір і структура оборотних активів;
- розмір і структура виручки від реалізації продукції;
- тривалість фінансового циклу підприємства;
- оборотність оборотних активів і активів в цілому;
- ліквідність і платоспроможність підприємства;
- джерела коштів підприємства.

Завданням аналізу дебіторської заборгованості є вивчення і оцінка:

- 1) складу та структури дебіторської заборгованості;
- 2) частки дебіторської заборгованості в сумі поточних активів;
- 3) її реальності (правдивості);
- 4) правильності оформлення дебіторської заборгованості;
- 5) показників якості та ліквідності цієї заборгованості;
- 6) впливу дебіторської заборгованості на фінансові результати підприємства;
- 7) пошуку шляхів прискорення оборотності дебіторської заборгованості;
- 8) ефективності вкладених в неї фінансових ресурсів.

Для аналізу використовують дані бухгалтерського та аналітичного обліку. В загальному випадку дебіторську заборгованість можна класифікувати за такими ознаками (табл. 6.8).

Таблиця 6.8

### Класифікація дебіторської заборгованості

Класифікаційна ознака	Види дебіторської заборгованості
1. За способом виникнення	а) товарна
	б) інша
2. За термінами погашення а) очікуваний термін погашення б) реальний термін погашення	а) короткострокова
	б) довгострокова
	в) термінова
	г) прострочена
	д) відстрочена
3. За забезпеченістю	а) забезпечена
	б) незабезпечена
4. За контрагентами	а) вітчизняних дебіторів
	б) іноземних дебіторів
5. За ступенем дотримання фінансової дисципліни	а) дотримана
	б) невиконана
6. За формою погашення	а) монетарна
	б) немонетарна

За строками погашення виділяють такі види дебіторської заборгованості (табл. 6.9).

Таблиця 6.9

## Види дебіторської заборгованості за строками погашення

Заборгованість	Строки настання	Особливості
1. Строкова	У межах строку, встановленого договором	Виникає у результаті застосування форм безготівкових розрахунків або як результат відстрочки платежу
2. Прострочена (сумнівна)	Більше строку, встановленого договором	Частина заборгованості може виявитися безнадійною до закінчення строку позикової давності
3. Безнадійна (закінчився строк позикової давності)	Більше 3 років з моменту закінчення строку виконання	Виникає із законної простроченої дебіторської заборгованості; списується на збитки зі зменшенням оподаткованої бази; відображається на забалансовому рахунку
4. Наявна на забалансовому рахунку	Протягом 5 років з моменту списання	Мета-контроль за можливістю її одержання

Аналіз починається з вивчення змін, які відбулися в складі та структурі дебіторської заборгованості на кінець звітної періоду порівняно з початком, а також у частки дебіторської заборгованості в загальній сумі поточних активів. Збільшення дебіторської заборгованості на підприємстві обумовлене неплатоспроможністю споживачів. Різке скорочення дебіторської заборгованості може бути наслідком негативних моментів у відносинах з клієнтами (скороченням продажів в кредит, втратою покупців продукції).

Наступним кроком аналізу є визначення показників дебіторської заборгованості. Доцільно буде розрахувати коефіцієнт відволікання оборотних активів в дебіторську заборгованість:

$$KOA_{\partial 3} = \frac{D3}{OA}, \quad (6.30)$$

де  $KOA_{\partial 3}$  – коефіцієнт відволікання оборотних активів в дебіторську заборгованість;

$D3$  – загальна сума дебіторської заборгованості підприємства;

$OA$  – загальна сума оборотних активів підприємства.

Доцільно визначити темпи зростання дебіторської заборгованості і порівняти їх з минулими періодами. Більш високі темпи зростання, порівняно з минулими періодами, пов'язані з неплатежами, свідчать про погіршення платоспроможності підприємства.

Для визначення якості дебіторської заборгованості визначається середній період інкасування дебіторської заборгованості та кількість її обертів в аналізованому періоді. Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості, або період інкасування, відображає середню кількість днів, необхідних для її повернення, і обчислюється за формулою:

$$ПІ_{\partialз} = \frac{ДЗ_{сер} \times Д}{В}, \quad (6.31)$$

де  $ПІ_{\partialз}$  – середній період інкасування дебіторської заборгованості;

$ДЗ_{сер}$  – середній залишок дебіторської заборгованості;

$Д$  – кількість днів у періоді, за яким проводиться аналіз;

$В$  – виручка від реалізації продукції.

Коефіцієнт оборотності показує, скільки разів заборгованість утворюється і надходить підприємству за період, що аналізується. Цей показник визначає ефективність кредитного контролю з боку підприємства і обчислюється за формулою:

$$КО_{\partialз} = \frac{В}{Д_{сер}}, \quad (6.32)$$

де  $КО_{\partialз}$  – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

При аналізі термін інкасування можна порівняти з середньогалузевими показниками та з періодом оборотності, передбаченим умовами договорів. Таке порівняння дає можливість оцінити ступінь своєчасності платежів по-

купцями. Відхилення фактичної оборотності від договірної може бути результатом:

- 1) неефективної роботи відповідальних осіб зі стягнення заборгованості;
- 2) труднощів у стягненні з покупців суми дебіторської заборгованості в установлений термін, незважаючи на зусилля підприємства повернути в оборот свої кошти;
- 3) фінансових труднощів у покупців.

Якщо перша причина може бути усунена керівництвом підприємства, то дві інші пов'язані з якістю та ліквідністю дебіторської заборгованості.

В ході аналізу доцільно згрупувати дебіторську заборгованість за термінами її виникнення. Наявність такої інформації за тривалий період дозволяє виявити як загальні тенденції розрахункової дисципліни, так і конкретних покупців, які найчастіше потрапляють у число ненадійних платників. Дебіторську заборгованість доцільно згрупувати наступним чином: до 30 днів; 31-90 днів; 91-180 днів; 181-270 днів; 271-1 рік; більше 1 року.

Оскільки не вся дебіторська заборгованість може бути стягнута з дебіторів, потрібно проаналізувати прострочену дебіторську заборгованість, виділити сумнівну та безнадійну заборгованість. Доцільно розрахувати наступні коефіцієнти:

- 1) коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості, який розраховується за формулою:

$$КП_{\partialз} = \frac{ДЗ_{np}}{ДЗ}, \quad (6.33)$$

- де  $КП_{\partialз}$  – коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості;  
 $ДЗ_{np}$  – сума дебіторської заборгованості, несплаченої в строк;  
 $ДЗ$  – сума дебіторської заборгованості підприємства;

2) середній “вік” простроченої дебіторської заборгованості, що розраховується за формулою:

$$ВП_{03} = \frac{ДЗ_{сер.пр}}{O_p}, \quad (6.34)$$

де  $ВП_{03}$  – середній “вік” простроченої дебіторської заборгованості;

$ДЗ_{сер.пр}$  – середній залишок дебіторської заборгованості, несплаченої в строк, в аналізованому періоді;

$O_p$  – сума обороту по реалізації за один день в аналізованому періоді.

Оцінка реального стану дебіторської заборгованості, тобто оцінка ймовірності повернення визначається за досвідом минулих років та реальних умов. Розрахунок відсотка неповернення боргів проводиться за середніми даними кількох минулих років. Але цей відсоток не можна механічно переносити на аналізований період. Необхідно врахувати, що в теперішніх умовах проявляється тенденція зростання відсотка неповернення заборгованості.

Оскільки не вся дебіторська заборгованість буде погашена, на підприємствах формується резерв сумнівних боргів. Згідно з П(С)БО 10, він визначається за допомогою двох методів:

1) виходячи з платоспроможності окремих дебіторів: використовується, якщо підприємство має невелику кількість дебіторів, або якщо підприємство нещодавно утворене. По кожному окремому дебітору визначається відсоток його несплати;

2) на підставі періодизації або класифікації дебіторської заборгованості із встановленням коефіцієнта сумнівності для кожної групи. Цей коефіцієнт встановлюється підприємством виходячи з фактичної суми безнадійної дебіторської заборгованості за попередні звітні періоди і визначається за формулою (6.35):

$$K_{сум} = \sum \left( \frac{\text{Безнадійні борги}}{ДЗ} \right) : i, \quad (6.35)$$

де  $i$  – кількість місяців в обраному періоді.

Величина резерву сумнівних боргів визначається як сума добутків поточної дебіторської заборгованості відповідної групи та коефіцієнта сумнівності.

На наступному етапі аналізу визначають суму ефекту, який отримано від інвестування коштів в дебіторську заборгованість. З цією метою суму додаткового прибутку, який отримано від збільшення обсягу реалізації продукції за рахунок надання кредиту, співставляють з сумою додаткових витрат за оформлення кредиту та інкасації боргу, а також прямих фінансових втрат від неповернення боргу покупцями. Розрахунок цього ефекту проводять за формулою (6.36):

$$E_{\partial z} = \Pi_{\partial z} - \Pi Z_{\partial z} - \Phi B_{\partial z}, \quad (6.36)$$

де  $\Pi_{\partial z}$  – додатковий прибуток внаслідок збільшення обсягу реалізації за рахунок надання кредиту;

$\Pi Z_{\partial z}$  – поточні затрати підприємства, пов'язані з організацією кредитування покупців та інкасуванням боргу;

$\Phi B_{\partial z}$  – сума прямих фінансових втрат від неповернення боргу покупцями.

Також можна розрахувати і відносний показник – коефіцієнт ефективності інвестування коштів в дебіторську заборгованість, який розраховується за формулою (6.37):

$$KE_{\partial z} = \frac{E_{\partial z}}{DZ_{\text{сер.пн}}}, \quad (6.37)$$

де  $KE_{\partial z}$  – коефіцієнт ефективності інвестування коштів в дебіторську заборгованість;

$DZ_{\text{сер.пн}}$  – середній залишок дебіторської заборгованості з розрахунків з покупцями в аналізованому періоді.



Таким чином, при аналізі дебіторської заборгованості необхідно брати до уваги зв'язок рівня дебіторської заборгованості з рівнем реалізації і прибутку. Результати даного аналізу використовуються в процесі подальшої розробки кредитної політики підприємства.

Деякі аналітики вважають, що якщо кредиторська заборгованість перевищує дебіторську, то підприємство раціонально використовує кошти, тобто тимчасово залучає до обороту коштів більше, ніж відволікає з обороту. Але бухгалтери ставляться до цього негативно, тому що кредиторську заборгованість підприємство зобов'язане погасити незалежно від стану дебіторської заборгованості. У світовій обліково-аналітичній практиці співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості при аналізі поширене.

#### **Запитання для самостійного вивчення та самоперевірки:**

1. Дайте економічну характеристику активів підприємства.
2. Які задачі і джерела аналізу активів підприємства?
3. Наведіть схему аналізу складу, структури активів підприємства.
4. Які принципи покладено в основу побудови балансу?
5. За даними балансу проаналізуйте джерела формування активів підприємства.
6. Як здійснюється порядок розрахунку суми власних обігових коштів підприємства?
7. Які показники характеризують рух, стан і використання основних виробничих фондів підприємства?
8. Які прийоми використовуються при аналізі основних виробничих фондів підприємства?
9. Визначте показники, що характеризують використання матеріальних ресурсів.
10. Назвіть послідовність проведення аналізу використання матеріальних ресурсів підприємства.
11. Як розраховується й оцінюється коефіцієнт забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами?

12. Як виконати оцінку впливу матеріаловіддачі на обсяг випуску продукції підприємства?
13. Як розрахувати економію матеріальних витрат на виробництво продукції в умовах зростання матеріаловіддачі?
14. На підставі яких показників визначається стан дебіторської заборгованості?

## РОЗДІЛ 7. АНАЛІЗ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

### 7.1. Значення, завдання та інформаційне забезпечення аналізу власного капіталу

Капітал підприємства формується за рахунок власних і позичкових коштів, співвідношення яких розкриває сутність фінансового стану підприємства. Основну частину у структурі джерел фінансування займає **власний капітал** – це власні джерела фінансування підприємства, без зазначення терміну повернення, які внесені засновниками підприємства, накопичені впродовж періоду його існування. Власний капітал поділяється на: статутний, пайовий, додатковий, резервний, неоплачений, вилучений капітал (непокритий збиток) і відображається у II розділі пасиву балансу підприємства (рис. 7.1).

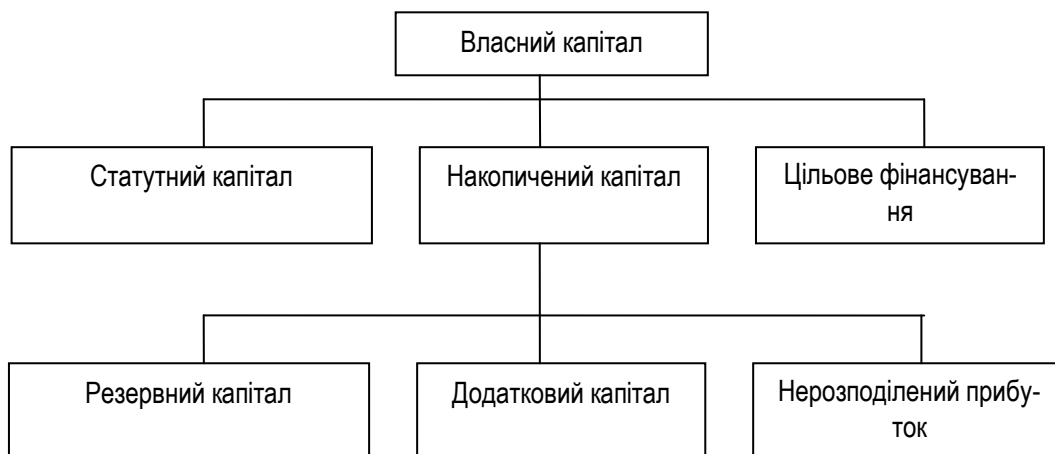


Рис. 7.1. Склад власного капіталу підприємства

Власні і позичкові кошти розподіляються на кошти тривалого і короткотермінового використання. За коштами короткотермінового використання

слід здійснювати постійний оперативний контроль, який забезпечуватиме їх своєчасне повернення та оперативну мобілізацію в господарському обороті підприємства.

Кошти тривалого використання називають постійним капіталом, у який входять власний капітал і довготермінові позичкові кошти. Всякий позичковий капітал має термін повернення і тому підлягає оновленню, а, отже, перебуває у постійному русі. Крім цього, до складу власних коштів входять резерви, які становлять їхню найбільш рухому частину.

Основні джерела поповнення власного капіталу підприємства наведені на рис. 7.2.

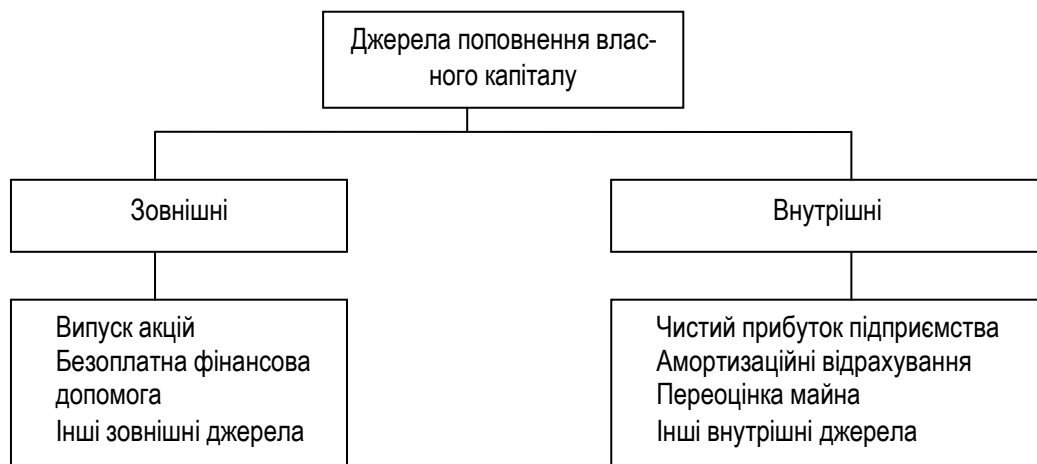


Рис. 7.2. Джерела поповнення власного капіталу підприємства

У процесі аналізу власного капіталу необхідно вирішити наступні завдання:

- 1) здійснити загальну оцінку складу і структури власного капіталу підприємства;
- 2) проаналізувати ефективність використання власного капіталу;
- 3) проаналізувати оборотність капіталу;
- 4) здійснити аналіз прибутковості власного капіталу;
- 5) проаналізувати кредиторську заборгованість підприємства.

Основними джерелами інформації для аналізу власного капіталу є:

- форма № 1 «Баланс підприємства»;
- форма № 2 «Звіт про фінансові результати»;
- форма № 3 «Звіт про власний капітал»;
- форма № 4 «Звіт про рух грошових коштів».

Слід зазначити, що пасиви підприємства (тобто джерела фінансування його активів) складаються з власного капіталу і резервів, довготермінових зобов'язань, поточних зобов'язань та кредиторської заборгованості. Узагальнено джерела коштів можна поділити на власні і позичені (прирівнюючи до останніх кредиторську заборгованість). Структуру пасивів характеризують коефіцієнт автономії, що дорівнює частці власних коштів у загальній величині джерел коштів підприємства, і коефіцієнт співвідношення позичених і власних коштів, обчислених за формулою:

$$K = \frac{\text{скориговані довготермінові зобов'язання} + \text{скориговані поточні зобов'язання}}{\text{реальний власний капітал}}$$

Результати аналізу структури пасивів доцільно наводити в табличній формі.

Таблиця 7.1

## Аналіз структури пасивів, тис. грн.

Показники	На початок року	На кінець року	Питома вага, %		Відхилення	
			на початок року	на кінець року	тис. грн.	%
Реальний власний капітал (р.380+р.630 – р.360-р.370)	5067	5090	64,1	59,2	+23	-4,9
Позичені кошти (скориговані довготермінові зобов'язання + скориговані короткотермінові зобов'язання)	2838	3505	35,9	40,8	+667	+4,9
Разом	7905	8595	100,0	100,0	+690	х
Коефіцієнт автономії	0,64	0,59	х	х	-0,05	х
Коефіцієнт співвідношення позичених і власних коштів	0,56	0,69	х	х	+0,13	х

Більш детальний аналіз структури пасивів і її зміни проводять окремо по кожному збільшеному виду пасивів. У результаті аналізу визначають статті пасиву, за якими відбулося найбільше зростання загальної величини джерел коштів.

## 7.2. Загальна оцінка структури власного капіталу підприємства

Аналізуючи власний капітал, необхідно дати характеристику зміни його обсягу, структури, динаміки у відповідності до зміни нерозподіленого прибутку. Приріст обсягу і частки власного капіталу за рахунок реінвестованого прибутку є ознакою економічного зростання підприємства.

Для оцінки власного капіталу визначають зміну обсягу та співвідношення основного і оборотного капіталу.

Власний основний капітал визначається як сума необоротних активів без величини довгострокового залучення капіталу, який використовують на фінансування необоротних активів.

Наявність власного оборотного капіталу можна визначити двома способами.

1 спосіб: від суми власного капіталу (I розділ пасиву балансу), забезпечення майбутніх витрат і платежів (II розділ пасиву балансу) та довгострокові зобов'язання (III розділ пасиву балансу) відняти суму необоротних активів (I розділ активу балансу).

2 спосіб: необхідно від суми оборотних активів (II розділ активу балансу) відняти суму поточних зобов'язань (IV розділ пасиву балансу).

Розрахунок покаже, що залишилося в обороті підприємства, якщо погасити короткострокову заборгованість (яка сума поточних активів була сформована за рахунок власного капіталу). Отже, чим більша частка власного оборотного капіталу у загальній сумі власного капіталу, тим кращий фінансовий стан підприємства, оскільки зростає величина високоліквідного капіталу. Детальний аналіз структури пасивів і її зміни проводять за допомогою наведених нижче табл. 7.2 і 7.3 окремо за кожним збільшеним видом статті пасиву.

## Аналіз структури власного капіталу, тис. грн.

Показники	На початок року	На кінець року	Питома вага, %		Відхилення	
			на початок року	на кінець року	тис. грн.	%
Статутний капітал	63	63	1,2	1,2	х	х
Пайовий капітал	х	х	х	х	х	х
Додатковий вкладений капітал	5492	5518	108,4	108,4	+26	х
Резервний капітал	41	41	0,8	0,8	х	х
Непокритий збиток	-529	-532	-10,4	-10,4	+3	х
Неоплачений капітал	х	х	х	х	х	х
Разом реальний капітал	5067	5090	100,0	100,0	+23	х

У результаті аналізу визначають статті пасиву, за якими відбулося найбільше зростання загальної величини джерел коштів. На основі аналізу визначають стратегію організації щодо нагромадження власного капіталу і обчислюють коефіцієнт нагромадження власного капіталу:

$$K = \text{резервний капітал} + \text{нерозподілений прибуток} - \text{непокритий збиток} / \text{реальний власний капітал}.$$

Він показує частку власних засобів, спрямованих на розвиток основної діяльності. Позитивна динаміка коефіцієнта свідчить про поступове нагромадження власного капіталу, а від'ємна динаміка (при незмінному статутному капіталі) – про втрату власного капіталу в результаті збиткової діяльності.

За даними табл. 7.3 проводять аналіз структури і динаміки позичених коштів.

У ході аналізу визначають співвідношення довготермінових і короткотермінових позичених коштів, банківських кредитів та кредиторської заборгованості. Враховуючи те, що довготермінові кредити і позики зміцнюють фінансову стійкість підприємства, корисно разом із коефіцієнтом співвідношення позичених і власних коштів розглянути коефіцієнт співвідношення короткотермінових зобов'язань і перманентного капіталу, який обчислюють за формулою:

$K$  = скориговані короткотермінові зобов'язання/реальний власний капітал + скориговані довготермінові зобов'язання.

Таблиця 7.3

## Аналіз структури позичених коштів, тис. грн.

Показники	На початок року	На кінець року	Питома вага, %		Відхилення	
			на початок року	на кінець року	тис. грн.	%
Довготермінові кредити	х	х	х	х	х	х
Інші фінансові зобов'язання	х	х	х	х	х	х
Відтерміновані податкові зобов'язання	х	х	х	х	х	х
Короткотермінові зобов'язання	54	37	1,9	1,6	-17	-0,7
Векселі видані	1	0	0,05	0	-1	-0,05
Кредиторська заборгованість за роботи, товари, послуги	1155	1080	40,7	30,8	-75	-9,9
Поточні зобов'язання за розрахунками	1621	2354	57,1	67,3	733	+10,2
Інші поточні зобов'язання	7	34	0,25	0,97	+27	+0,72
Разом	2838	3505	100,0	100,0	+767	х

Співвідношення позичених і власних коштів може перевищувати одиницю за умови, що співвідношення короткотермінових зобов'язань та перманентного капіталу не перевищує одиницю.

Для оцінювання фінансової стійкості підприємства вирішального значення набуває показник чистих активів, який визначають як різницю суми активів, використовуваних для розрахунку, і суми зобов'язань, взятих до розрахунку. Активи підприємства використовують для розрахунків. Вони дорівнюють сумі підсумків розділів балансу I "Позаобігові активи" і II "Обігові активи" за мінусом вартості власних акцій, викуплених в акціонерів (рядок 045 розділу II балансу), а також оцінювальних резервів за сумнівними боргами, якщо їх створювали (рядок 162 розділу II балансу). Зобов'язання підприємства, взяті до розрахунку, дорівнюють сумі підсумків розділів пасиву балансу III "Довгострокові зобов'язання" і IV "Поточні зобов'язання", збільшеній на суми цільового фінансування (рядок 420, розділ II пасиву) і зменшеній на суми доходів майбутніх періодів (розділ V пасиву). Згідно з чинним зако-

нодавством України для акціонерних товариств якщо по закінченні другого і кожного наступного фінансового року вартість чистих активів підприємства менша за його статутний капітал, підприємство зобов'язане поінформувати про зменшення свого статутного капіталу до величини, що не перевищує вартість його чистих активів. Тому різниця реального власного і статутного капіталів – основний вихідний показник стійкості фінансового стану підприємства. Наведемо алгоритм розрахунку даного показника:

$$\begin{aligned} \text{різниця реального власного капіталу} &= (\text{реальний власний капітал}) - \\ &(\text{статутний капітал}) = (\text{статутний капітал} + \text{додатковий капітал} + \text{резервний капітал} + \text{пайовий капітал} + \text{інший додатковий капітал} + \text{нерозподілений прибуток} + \text{доходи майбутніх періодів}) - \text{непокритий збиток} - \text{вилучений капітал} - \text{неоплачений капітал} - \text{статутний капітал} = (\text{додатковий капітал}) + (\text{резервний капітал}) + (\text{нерозподілений прибуток}) + (\text{доходи майбутніх періодів}) - (\text{непокриті збитки}) - (\text{вилучений капітал}) - (\text{неоплачений капітал}). \end{aligned}$$

Позитивні складові наведеного виразу можна умовно назвати приростом власного капіталу, а негативні – вилученням власного капіталу. Якщо зростання власного капіталу перевищує його вилучення (або дорівнює йому), то різниця реального власного капіталу та статутного капіталу є позитивною (або принаймні не є негативною) і, відповідно, виконується мінімальна умова фінансової стійкості підприємства. Якщо приріст власного капіталу є меншим від його вилучення, то різниця реального власного і статутного капіталів є негативною, що свідчить про нестійкий фінансовий стан підприємства.

Аналіз різниці реального власного і статутного капіталів проводять за формою таблиці 7.4. У ході аналізу встановлюють достатність величин реального власного капіталу.



## Аналіз різниці реального власного і статутного капіталів, тис. грн.

Показники	На початок року	На кінець року	Питома вага, %		Відхилення	
			на початок року	на кінець року	тис. грн.	%
Пайовий капітал (р.310 розділ 1)	х	х	х	х	х	х
Додатковий вкладений капітал (р.320 розділ 1)	х	х	х	х	х	х
Інший додатковий капітал (р.330 розділ 1)	5492	5518			+26	
Резервний капітал (р.340 розділ 1)	41	41				
Нерозподілений прибуток (р.350 розділ 1)	х	х	х	х	х	х
Доходи майбутніх періодів	х	х	х	х	х	х

У випадку визначення нестачі реального власного капіталу зусилля потрібно спрямувати на збільшення прибутку, зростання рентабельності, погашення заборгованості учасників (засновників) за внесками у статутний капітал, розподіл чистого прибутку переважно на поповнення резервного капіталу.

### 7.3. Аналіз ефективності використання власного капіталу

Ефективність використання капіталу характеризується його доходністю (рентабельністю) – відношенням суми прибутку до середньорічної суми основного і оборотного капіталу. Для характеристики інтенсивності використання капіталу розраховується коефіцієнт оборотності капіталу – відношення виручки від реалізації продукції, робіт, послуг до середньорічної суми капіталу. Обернений показник коефіцієнта оборотності капіталу – капіталомісткість – це відношення середньорічної суми капіталу до суми виручки від реалізації.

Взаємозв'язок між показником рентабельності сукупного капіталу і його оборотністю відображає залежність:

$$P_{\kappa} = \frac{\Pi}{K} + \frac{\Pi}{B} \times \frac{B}{K}, \quad (7.1)$$

де  $P_{\kappa}$  – рентабельність сукупного капіталу;

$\Pi$  – прибуток;

$K$  – середньорічна сума капіталу;

$B$  – виручка від реалізації;

Таким чином, рентабельність капіталу (активів) дорівнює добутку рентабельності продажів ( $P_{np}$ ) і коефіцієнта оборотності капіталу ( $K_{об}$ ):

$$P_k = P_{np} \times K_{об}. \quad (7.2)$$

На підставі значень цих показників здійснюється оцінка фінансового стану і ділової активності підприємства.

Для розрахунку впливу факторів на зміну рівня рентабельності використовують метод ланцюгових підстановок. Факторна модель має вигляд:

$$P = \frac{\Pi}{K} = \frac{\Pi}{B} : (\Phi M + K_{об.к}^{об}) = \frac{\Pi}{B} : \left( \frac{ОФ}{B} + \frac{ОК}{B} \right) = \frac{\Pi}{ОФ + ОК}, \quad (7.3)$$

де  $\Phi M$  – фондомісткість продукції (вартість основних фондів (ОФ) / виручка від реалізації продукції);

$K_{об.к}^{об}$  – коефіцієнт оборотності оборотних коштів (залишок оборотних коштів (ОК) / виручка від реалізації продукції).

**Приклад.** Необхідно проаналізувати рентабельність капіталу за даними таблиці.

Показники	План	Фактично	Абсолютне відхилення
Прибуток, тис. грн. ( $\Pi$ )	332	725	393
Виручка від реалізації, тис. грн. ( $B$ )	1580	2438	758
Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн. (ОФ)	184	615	431
Середньорічний залишок оборотних коштів, тис. грн. (ОК)	60	175	+115
Середньорічна сума капіталу, тис. грн. ( $K$ ) (3+4)	244	791	+547
Фондомісткість продукції, коп. ( $\Phi M$ ) (3:2)	11	25	+14
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів ( $K_{об.к}^{об}$ ) (4:2)	3,3	7	+3,7
Прибуток на 1 грн. реалізованої продукції, коп. (1:2)	21	29	+8
Рівень рентабельності капіталу, коп. ( $P$ ) (1:5)	135	91	-44

Згідно з факторною моделлю (7.3) на зміну рівня рентабельності капіталу впливають такі основні фактори: прибуток, середньорічна вартість капіталу і середньорічний залишок оборотних коштів, а з урахуванням ступеня

деталізації факторів: прибуток на 1 гривню реалізованої продукції, фондомісткість або фондovіддача, коефіцієнт оборотності оборотних коштів.

Таким чином, за рахунок збільшення частки прибутку на 1 гривню реалізованої продукції рівень рентабельності збільшився на 56 пункти, за рахунок збільшення фондомісткості виробництва рівень рентабельності зменшився на 89 пунктів і за рахунок збільшення коефіцієнта оборотності оборотних коштів рівень рентабельності зменшився на 11 пунктів. Загальне зниження рівня рентабельності капіталу становить 44 пункти.

#### 7.4. Аналіз оборотності капіталу

Швидкість оборотності капіталу характеризується коефіцієнтом оборотності капіталу ( $K_{об}$ ) і тривалістю одного обороту ( $T_{об}$ ).

Коефіцієнт оборотності капіталу розраховується як:

$$K_{об} = \frac{B}{K}. \quad (7.4)$$

Обернений показник коефіцієнта оборотності капіталу – капіталомісткість:

$$K_{м} = \frac{K}{B}. \quad (7.5)$$

Тривалість обороту капіталу:

$$T_{об} = \frac{D}{K_{об}} = \frac{K \times D}{B}, \quad (7.6)$$

де  $D$  – кількість календарних днів в аналізованому періоді (рік – 360 днів, квартал – 90, місяць – 30).

Оборотність капіталу залежить від швидкості оборотності основного та оборотного капіталу, а також від його структури. Чим більше частка основного капіталу, яка обертається повільно, тим нижчий коефіцієнт оборотності і вища тривалість обороту всього сукупного капіталу:

$$K_{об.с.к.} = \%OK \times K_{об.н.а.}; \quad (7.7)$$

$$T_{об.с.к.} = T_{об.н.а.} \times \%OK, \quad (7.8)$$

де  $\%OK$  – частка оборотного капіталу в загальній сумі активів;

$K_{об.п.а}$  – коефіцієнт оборотності поточних активів;

$T_{об.с.к}$  – тривалість оборотності сукупного капіталу;

$T_{об.п.а}$  – тривалість оборотності поточних активів.

Розрахунок впливу факторів на зміну даних показників (7.7, 7.8) здійснюють методами елімінування згідно з алгоритмом, наведеним у **додатку Б**.

Для розрахунку впливу коефіцієнта оборотності капіталу на зміну сукупної виручки використовують наступну факторну модель:

$$B=K \times K_{об}, \quad (7.9)$$

де  $K$  – середньорічна сума капіталу;

$K_{об}$  – коефіцієнт оборотності.

Прискорення оборотності капіталу може відбуватися за рахунок:

- скорочення тривалості виробничого процесу за рахунок інтенсифікації виробництва;
- покращення організації матеріально-технічного постачання;
- прискорення оформлення розрахункових документів та відвантаження продукції;
- скорочення термінів дебіторської заборгованості;
- підвищення рівня маркетингових досліджень.

### 7.5. Аналіз прибутковості власного капіталу

Одним з показників ефективності функціонування підприємства є рентабельність власного капіталу. Рентабельність власного капіталу ( $P_{вк}$ ) і рентабельність сукупного капіталу ( $P_{ск}$ ) пов'язані між собою:

$$P_{вк} = P_{ск} \times МК \text{ або } P_{вк} = P_{пр} \times K_{об} \times МК,$$

де  $P_{вк}$  – рентабельність власного капіталу;

$P_{ск}$  – рентабельність сукупного капіталу;

$P_{пр}$  – рентабельність продажу;

$МК$  – мультиплікатор капіталу (фінансовий важіль).

Рентабельність продажу характеризує ефективність управління затратами та цінової політики підприємства. Мультиплікатор капіталу характеризує фінансову політику. Чим вищий рівень фінансового важеля, тим вищий ступінь ризику банкрутства підприємства. Проте разом з тим вища прибутковість власного капіталу при позитивному ефекті фінансового важеля. Значення фінансового важеля розраховується як:

$$\frac{\text{Прибуток після сплати податків}}{\text{власний капітал}} = \frac{\text{прибуток}}{\text{сукупний капітал}} \times \frac{\text{сукупний капітал}}{\text{власний капітал}}.$$

Аналіз впливу факторів на зміну прибутковості власного капіталу здійснюється будь-яким методом елімінування.

### 7.6. Аналіз кредиторської заборгованості

**Кредиторська заборгованість** – це сума короткотермінових зобов'язань перед постачальниками, робітниками з оплати праці, бюджетом та інших фінансових зобов'язань. Її обсяг, якісний склад і рух характеризують стан платіжної дисципліни, яка є свідченням стійкості фінансового стану. В процесі аналізу необхідно оцінити обсяг і структуру кредиторської заборгованості, виявити невинуваті її частину і проаналізувати динаміку. Досліджують якість і оборотність кредиторської заборгованості. Водночас, важливою характеристикою оборотності поточних активів може бути оцінка відповідності умов отримання і надання позики. Така відповідність характеризується оборотністю кредиторської заборгованості як наданої (отриманої) підприємством спеціальної позики, що утворюється за умови проведення розрахунків за продукцію чи надані послуги з їх післяплатою. Від стану кредиторської заборгованості (обсяг, структура, термін) залежить фінансовий добробут підприємства.

Проводячи аналіз цього показника, необхідно мати на увазі, що його здійснюють так, як аналіз дебіторської заборгованості. Розраховують показник обороту кредиторської заборгованості як співвідношення річної суми закупок до сальдо кредиторської заборгованості. Цей показник корисно порівняти з оборотом дебіторської заборгованості.

*Оборот кредиторської заборгованості = сума закупівель / сальдо кредиторської заборгованості.*

Сума закупівель розраховується на підставі даних звіту про фінансові результати ф.2 та балансу підприємства ф.1. як:  $(p.035 \text{ ф.2} - p.100 \text{ ф.2} + p.100 \text{ ф.1} + p.140 \text{ ф.1}) - (p.240 \text{ ф.2} + p.250 \text{ ф.2} + p.260 \text{ ф.2})$ .

Розрахувавши показник обороту кредиторської заборгованості, можна перейти до розрахунку тривалості обороту кредиторської заборгованості. Тривалість обороту кредиторської заборгованості – це середня кількість днів, необхідних для здійснення платежів кредиторам. Цей коефіцієнт розраховують шляхом відношення сальдо кредиторської заборгованості на суму закупок і множення на 360 днів. Він може бути реально порівняним із показником тривалості обороту кредиторської заборгованості.

*Тривалість обороту кредиторської заборгованості = сальдо кредиторської заборгованості / сума закупівель x 360.*

Наприклад, за даними таблиці 7.5 проаналізуємо склад і структуру кредиторської заборгованості.

Дані свідчать, що у складі кредиторської заборгованості виникли суттєві зміни. Але в цілому за рік кредиторська заборгованість зменшилась на 42 тис. грн.

Аналізуючи кредиторську заборгованість, слід враховувати, що вона є також джерелом покриття дебіторської заборгованості. Тому необхідно порівняти суму дебіторської (ДЗ) і кредиторської (КЗ) заборгованості на звітну дату:

$$K = \frac{\sum ДЗ}{\sum КЗ} \quad (7.10)$$

Таблиця 7.5

#### Аналіз складу і структури кредиторської заборгованості

Розрахунки з кредиторами	На початок звітного періоду		На кінець звітного періоду		Зміна протягом звітного періоду	
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	у сумі, тис. грн.	у питомій вазі
1. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	500	66,1	450	63,1	-50	-3,0
2. Поточні зобов'язання за розрахунками:						
– з одержаних авансів	100	13,2	120	16,8	+20	+3,6
– з бюджетом	20	2,6	40	5,6	+20	+2,9

Розрахунки з кредиторами	На початок звітного періоду		На кінець звітного періоду		Зміна протягом звітного періоду	
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.		тис. грн.	питома вага, %
1. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	500	66,1	450	63,1	-50	-3,0
2. Поточні зобов'язання за розрахунками:						
– з одержаних авансів	100	13,2	120	16,8	+20	+3,6
– з бюджетом	20	2,6	40	5,6	+20	+2,9
– з позабюджетних платежів	6	0,8	8	1,1	+2	0,3
– з позабюджетних платежів	6	0,8	8	1,1	+2	0,3
– зі страхування	14	1,8	6	0,8	-8	-10,1
– з оплати праці	36	4,8	20	2,8	-16	-1,9
– з учасниками	60	8,0	70	9,8	+10	+1,8
Інші поточні зобов'язання	20	2,7	—	—	-20	—
<b>Усього</b>	<b>756</b>	<b>100</b>	<b>714</b>	<b>100</b>	<b>-42</b>	<b>—</b>

Якщо дебіторська заборгованість перевищує кредиторську, то це свідчить про іммобілізацію власного капіталу в дебіторську заборгованість.

#### **Запитання для самостійного вивчення та самоперевірки:**

1. Визначте основні завдання та нормативну базу організації аналізу власного капіталу.
2. Визначте поняття і наведіть класифікацію власного капіталу за діючими стандартами обліку.
3. Як аналізують склад і структуру власного капіталу підприємства?
4. Які фактори впливають на ефективність використання капіталу підприємства?
5. Як здійснюється аналіз прибутковості власного капіталу?
6. Назвіть показники, що використовуються при аналізі кредиторської заборгованості.

## РОЗДІЛ 8. АНАЛІЗ ОБОРОТНОСТІ ОБОРОТНИХ КОШТІВ

### 8.1. Значення, завдання та інформаційне забезпечення аналізу оборотних коштів

Важливе місце у майні підприємства займають оборотні кошти – частина коштів, вкладена у поточні активи. Основним завданням аналізу оборотних коштів є вивчення зміни їх складу і структури, групування за основними ознаками, визначення джерел формування та показників ефективності використання оборотних коштів.

Класифікація оборотних коштів наведена в табл. 8.1. Основними джерелами інформації для аналізу оборотності оборотних коштів є баланс підприємства (ф. № 1), “Звіт про фінансові результати” (ф. № 2); “Звіт про рух грошових коштів” (ф. № 3), звіт про прибутки і збитки, крім того, статистична звітність ф. № 1-Б «Звіт про фінансові результати і дебіторську і кредиторську заборгованість», ф. № 1-підприємництво «Звіт про основні показники діяльності підприємства», реєстри обліку оборотних засобів, бізнес-план, фінансовий план тощо.

Елементами оборотних засобів є знаряддя праці – сировина, матеріали, паливо; готова продукція на складах підприємства, товари для перепродажу; кошти в розрахунках, короткострокові фінансові вкладення, грошові кошти.

Функції оборотних коштів у процесі виробництва відрізняються від функцій основних коштів. Оборотні кошти забезпечують безперервність процесу виробництва. Їх головною особливістю є швидкість обороту.

Речові елементи оборотних коштів (оборотні виробничі фонди) повністю витрачаються в кожному виробничому циклі, можуть втрачати свою натурально-речовинну форму і цілком включаються у вартість виробленої продукції, робіт, послуг. Стадії кругообігу оборотних коштів можна представити схемою:

$$K \rightarrow T \rightarrow \dots V \rightarrow \dots \rightarrow T' \rightarrow K'$$

З цієї схеми виходить, що за наявні грошові кошти (K) здійснюється процес підготовки виробництва, придбаються необхідні основні і оборотні



кошти (Т), здійснюється виробництво продукції ( $B \rightarrow \dots \rightarrow T'$ ), реалізація якої призводить до нарощування грошових коштів (К').

Кругообіг оборотних коштів охоплює три стадії: заготівельну, виробничу й збутову.

Будь-яка діяльність починається з деякої суми грошових коштів (фондів обертання), яка вкладається у певну кількість ресурсів для виробництва (або товари для продажу). На заготівельній стадії фонди обертання з грошової форми переходять у виробничу (знаряддя праці або товари). На стадії виробництва ресурси втілюються в продукцію, роботи, послуги, в результаті чого оборотні кошти з виробничої форми переходять в товарну (оборотні виробничі фонди і фонди обертання). На стадії продажу оборотний капітал із товарної форми знову переходить в грошову. Розмір первинної суми грошових коштів (К) і виручки від продажу продукції, робіт, послуг (К') не співпадають. Отриманий фінансовий результат (прибуток або збиток) пояснює ці причини. Отже, елементи оборотних коштів є часткою безперервного потоку господарських операцій.

Таблиця 8.1

## Класифікація оборотних коштів

Класифікаційна ознака	Обслуговування сфер відтворення	Оборотні виробничі фонди						Фонди обертання					
	Елементи оборотних засобів	Виробничі запаси						Витрати на незавершену продукцію		Готова нереалізована продукція		Грошові кошти й розрахунки	
		Сировина, матеріали, напівфабрикати	Допоміжні матеріали	Паливо	Тара	Запасні частини для ремонту	Спеціальне устаткування та спеціальний одяг	Незавершене виробництво	Витрати майбутніх періодів	Продукція на складі	Відвантажена продукція	Грошові кошти в касі та на банківських рахунках	Дебіторська заборгованість
	Особливості планування та організації	Нормовані оборотні кошти (власні оборотні кошти, розраховані за економічно обґрунтованими нормативами)						Ненормовані оборотні кошти					
	Джерела формування оборотних коштів	Власні оборотні кошти						Запозичені, залучені та інші джерела					

Покупки призводять до збільшення виробничих запасів і кредиторської заборгованості; виробництво веде до зростання готової продукції; продажі ведуть до росту дебіторської заборгованості, грошових коштів у касі та на розрахунковому рахунку. Цей цикл операцій багаторазово повторюється і в результаті зводиться до грошових надходжень і грошових платежів. Період часу, протягом якого здійснюється оборот грошових коштів, це період виробничо-комерційного циклу. Він складається з відрізка часу між сплатою грошей за сировину і матеріали та надходженням грошей від продажу готової продукції. На його тривалість впливають такі періоди:

- кредитування підприємства постачальниками;
- кредитування підприємством покупців;
- наявність сировини і матеріалів на складах;
- виробництво і зберігання готової продукції на складах.

Таким чином, елементи оборотних коштів безперервно переходять із сфери виробництва у сферу обертання і знову повертаються у виробництво.

Основна мета аналізу оборотності оборотних коштів полягає у визначенні ефективності та інтенсивності їхнього використання в процесі господарської діяльності підприємства.

## **8.2. Економічна сутність грошового потоку підприємства та класифікація його видів**

Усі господарські операції супроводжуються грошовими надходженнями і грошовими виплатами. Безперервний процес руху коштів у часі являє собою грошовий потік. **Грошовий потік** – це надходження і вибуття коштів та їх еквівалентів.

**Еквіваленти коштів** – це короткострокові фінансові інвестиції, які можуть бути вільно перетворені в певну суму грошей.

**Грошові кошти** – це кошти в касі та на поточному рахунку в банку, які можуть бути використані для поточних операцій.

Завдання економічного аналізу грошових потоків:

- 1) оцінка здатності підприємства генерувати грошові кошти в обсягах та за строками здійснення платежів;
- 2) синхронізація позитивного та негативного грошового потоків за часовими інтервалами;
- 3) ефективне управління грошовими потоками;
- 4) оптимізація грошових потоків;
- 5) забезпечення ефективного контролю за грошовими потоками.

Для управління грошовими потоками підприємства та формування інформаційної бази, яка використовується для прийняття управлінських фінансових рішень, сукупність грошових потоків доцільно згрупувати в однорідні цілісні групи – види грошових потоків. Оскільки грошовий потік підприємства охоплює численну кількість грошових коштів, які обслуговують діяльність підприємства, його можна класифікувати за різними ознаками (рис. 8.1).

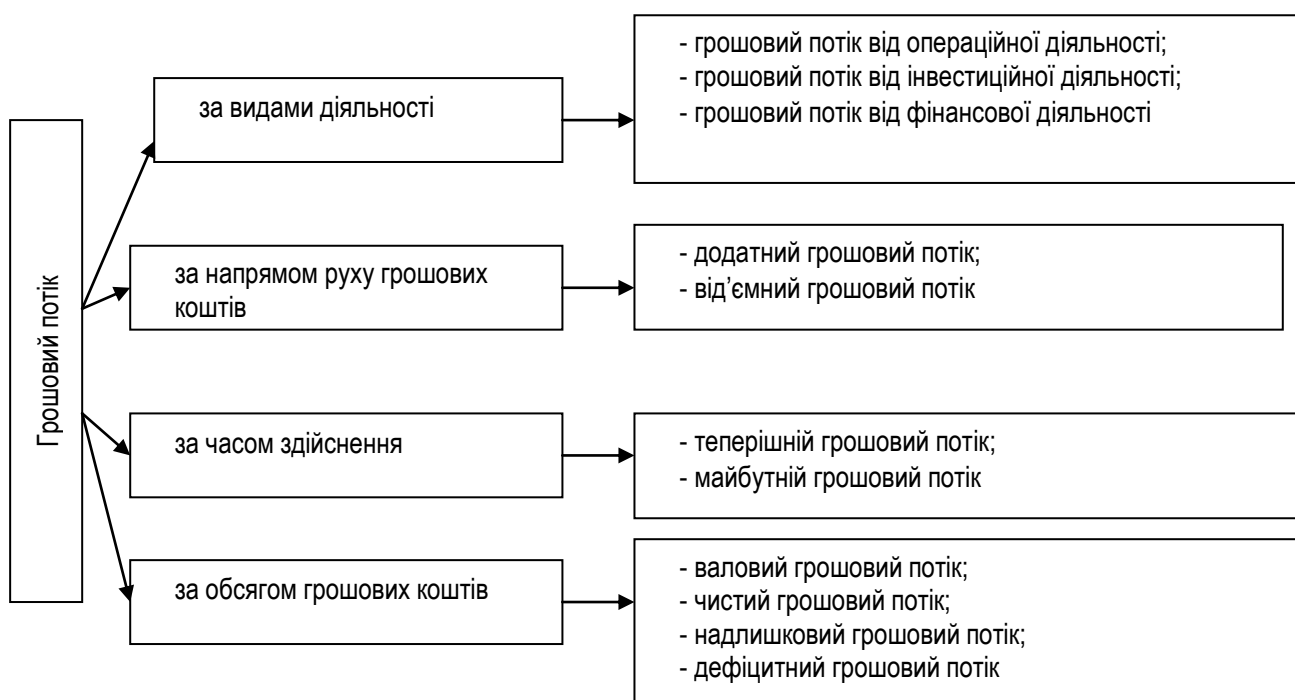


Рис. 8.1. Класифікація грошового потоку підприємства

Наведені класифікаційні групи дають можливість здійснювати більш цілеспрямований облік, аналіз і планування різних видів грошових потоків на підприємстві.

### 8.3. Організація аналізу руху грошових коштів на підприємстві

Під грошовими потоками розуміють всі надходження та виплати грошових коштів. Вони є одним з найважливіших самостійних об'єктів фінансового аналізу. Припинення поточних платежів і нездатність вчасно задовольнити вимоги кредиторів протягом трьох місяців з дня настання термінів їх виконання є зовнішньою ознакою банкрутства підприємства. Тому з метою попередження ситуації, коли прибуткове підприємство неспроможне розрахуватися за своїми зобов'язаннями, здійснюється аналіз руху грошових коштів підприємства та з'ясовується, наскільки ефективно організоване управління грошовими потоками.

Аналіз руху грошових коштів здійснюється за наступними етапами:

1. Аналіз руху грошових коштів (структура джерел надходження грошових коштів, динаміка джерел надходження грошових коштів, зіставлення темпів приросту позитивного потоку капіталу з темпами приросту обсягів виробництва та реалізації продукції).

2. Аналіз негативного грошового потоку (структура напрямів використання грошових коштів, динаміка використання грошових коштів).

3. Аналіз чистого грошового потоку (збалансованість позитивного та негативного потоків, якість чистого грошового потоку (висока якість характеризується зростанням частки прибутку, отриманого за рахунок зростання випуску продукції і зниження її собівартості), достатність надходження грошових коштів).

4. Аналіз грошового потоку за видами діяльності (порівняння фінансової структури балансу за різні періоди, структура грошового потоку від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, вплив прямих і непрямих факторів на зміну залишку грошових коштів).

5. Аналіз відхилення залишку грошових коштів від чистого фінансового результату (оцінка наявності грошових коштів, відхилення залишку грошових коштів від фінансового результату).

б. Аналіз достатності надходження грошових коштів та ефективності їх використання.

Рух грошових коштів у результаті операційної діяльності визначається шляхом коригування прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування на суми:

- змін запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, пов'язаної з операційною діяльністю протягом звітного періоду;
- наведені у "не грошових" статтях;
- наведені у статтях, які пов'язані з рухом грошових коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності.

Рух грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності визначається на основі аналізу змін у статті розділу балансу “Необоротні активи” та статті “Поточні фінансові інвестиції”.

Рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності визначається на основі змін у статтях балансу за розділом “Власний капітал” по статтях, пов'язаних із фінансовою діяльністю, у розділах балансу: “Забезпечення наступних витрат і платежів», «Довгострокові зобов'язання» і «Поточні зобов'язання» («Короткострокові кредити банків» і «Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями», «Поточні зобов'язання за розрахунками з учасниками» тощо).

Схематично рух грошових потоків за видами діяльності подано на рисунку 8.2.

Аналіз руху грошових коштів у розрізі окремих видів діяльності дає можливість оцінити:

- джерела надходження коштів;
- можливість розрахуватися зі своїми поточними зобов'язаннями;
- достатність прибутку для обслуговування поточної діяльності;
- достатність оборотних коштів для інвестиційної діяльності тощо.

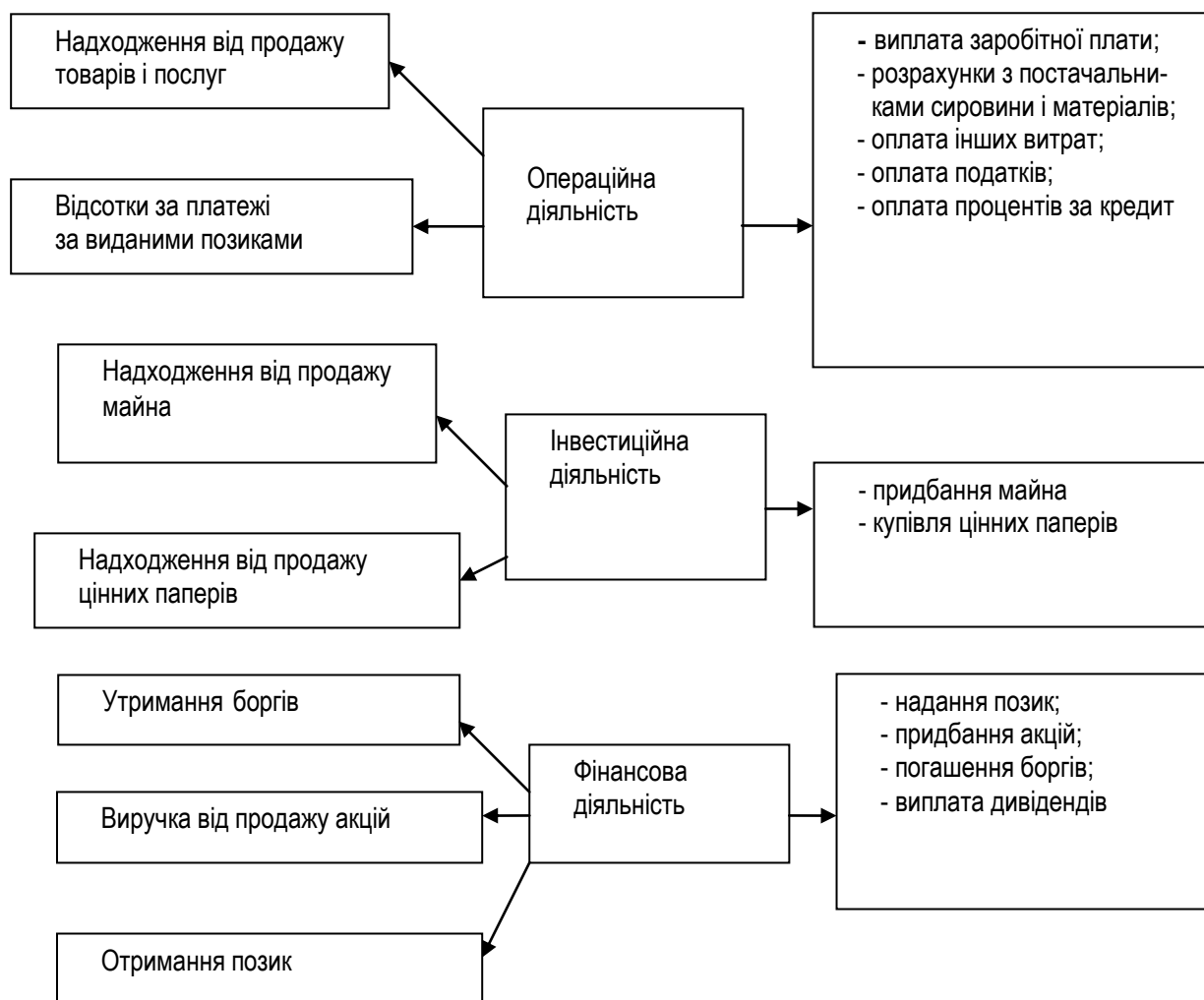


Рис. 8.2. Рух грошових коштів на підприємстві за видами господарської діяльності

#### 8.4. Розрахунок оборотності оборотних коштів

Кількісну сторону оборотних коштів характеризує величина коштів, їх структура, а якісну – швидкість їх обороту, оборотність.

Оборотність – це швидкість руху оборотних коштів.

Чим більша швидкість обороту, тим ефективніше працює підприємство.

Для визначення оборотності оборотних коштів можна використати наступні показники.

**Коефіцієнт оборотності ( $K_{об.}$ )** показує кількість оборотів, що здійснюють оборотні кошти протягом звітного періоду і розраховується за формулою:

$$K_{об.} = \frac{P}{Ок.}, \quad (8.1)$$

де  $K_{об.}$  – кількість оборотів;  
 $P$  – сума реалізації за собівартістю;  
 $O_k$  – величина оборотних коштів.

**Коефіцієнт завантаження ( $K_3$ )** – показує суму оборотних коштів, яка припадає на 1 гривню реалізованої продукції за собівартістю:

$$K_3 = \frac{P}{O_k}, \quad (8.2)$$

$$\text{або } K_3 = \frac{1}{K_{об.}}. \quad (8.3)$$

**Тривалість одного обороту в днях ( $\partial$ )** визначається як відношення кількості днів у розрахунковому періоді до кількості оборотів оборотних коштів за той самий період (90 днів, 360 днів):

$$\partial = \frac{D}{K_{об.}}, \text{ або } \partial = D : \frac{P}{O_k} = (O_k \times D) : P, \quad (8.4)$$

де  $D$  – кількість днів у розрахунковому періоді.

Даний показник забезпечує порівняння показників оборотності у різні за величиною періоди.

Зміна швидкості обороту оборотних коштів може спричинити відносну зміну потреби в них. Розрізняють абсолютне та відносне вивільнення оборотних коштів. Вивільнення з обороту оборотних коштів розраховується:

$$\Delta O = (\partial_1 - \partial_0) \times \frac{P_1}{D}, \quad (8.5)$$

де  $\partial_1, \partial_0$  – тривалість одного обороту у днях звітнього і минулого періодів;

$\frac{P_1}{D}$  – сума одноденної реалізації у звітньому періоді.



### 8.5. Аналіз руху грошових коштів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності

Аналіз руху грошових коштів передбачає розрахунок передусім суми надходжень та витрат у розрізі окремих видів діяльності, визначення загального залишку коштів на підприємстві за звітний період, порівняння даних звітного періоду з попереднім, виявлення причин зменшення надходжень і збільшення витрат. Аналіз руху грошових коштів починається з визначення суми коштів, одержаних у результаті операційної діяльності. Принципова схема руху грошових потоків за операційною діяльністю наведена на рис. 8.3.

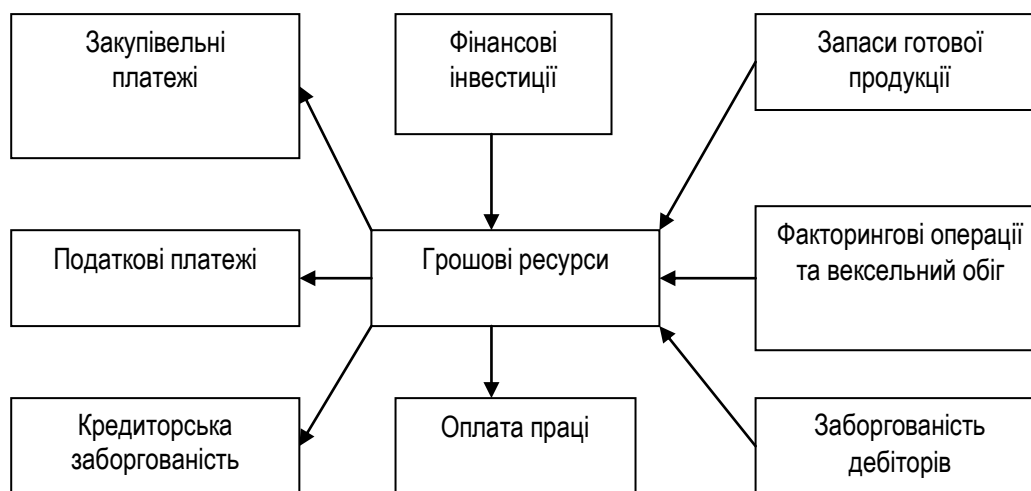


Рис. 8.3. Рух грошових потоків у рамках операційної діяльності

**Операційна діяльність** – це основна діяльність підприємства, що характеризується рухом коштів від реалізації продукції (товарів, послуг), надання права користування активами, сплати постачальникам, виплат працівникам тощо.

Інформація про рух грошових коштів від операційної діяльності може бути одержана із застосуванням прямого або непрямого методів.

Прямий метод – для визначення суми чистого надходження (чистої витрати) коштів у звіті послідовно наводяться основні статті надходжень та витрат, різниця яких показує збільшення або зменшення коштів.

Для розрахунку чистого грошового потоку за операційною діяльністю ( $ЧГП_{од}$ ) прямим методом додають: від суми виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) ( $ВР_{pn}$ ), одержаних авансів від покупців і замовників ( $Од_{ав}$ ) і суми інших надходжень грошових коштів ( $Ін_{од}$ ) віднімають видатки на придбання матеріальних ресурсів ( $Вмр_{од}$ ), видатки на виплату заробітної плати ( $ЗП$ ), податкові платежі у бюджет і позабюджетні фонди ( $ПП$ ), інші видатки операційної діяльності ( $ІВ_{од}$ ):

$$ЧГП_{од} = ВР_{pn} + Од_{ав} + Ін_{од} - Вмр_{од} - ЗП - ПП - ІВ_{од}. \quad (8.6)$$

Прямий метод показує загальні суми надходжень і платежів і зосереджує увагу на тих статтях, що генерують найбільший приплив і відтік коштів.

Непрямий метод – для визначення суми чистого надходження (чистої витрати) коштів здійснюється послідовне коригування показника прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування, наведеного у звіті про фінансові результати.

Для розрахунку чистого грошового потоку за операційною діяльністю ( $ЧГП_{од}$ ) непрямим методом додають: чистий прибуток від операційної діяльності ( $ЧП_{од}$ ), суму амортизації основних засобів і нематеріальних активів ( $A$ ), абсолютну зміну суми дебіторської заборгованості ( $\Delta ДЗ$ ), абсолютну зміну виробничих запасів ( $\Delta З$ ), абсолютну зміну суми кредиторської заборгованості ( $\Delta КЗ$ ), абсолютну зміну доходів майбутніх періодів ( $\Delta ДМП$ ), абсолютну зміну резерву майбутніх витрат і платежів ( $\Delta Р$ ), абсолютну зміну одержаних авансів ( $\Delta ОД_{ав}$ ) та абсолютну зміну виданих авансів ( $\Delta В_{ав}$ ):

$$ЧГП_{од} = ЧП_{од} + \Delta ДЗ + \Delta З + \Delta КЗ + \Delta ДМП + \Delta Р + \Delta ОД_{ав} + \Delta В_{ав}. \quad (8.7)$$

Непрямий метод дає змогу пояснити причини розбіжностей між фінансовим результатом і вільними залишками готівки.

**Інвестиційна діяльність** – придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою еквівалентів

грошових коштів. Схема руху грошових потоків за інвестиційної діяльності наведена на рисунку 8.4.

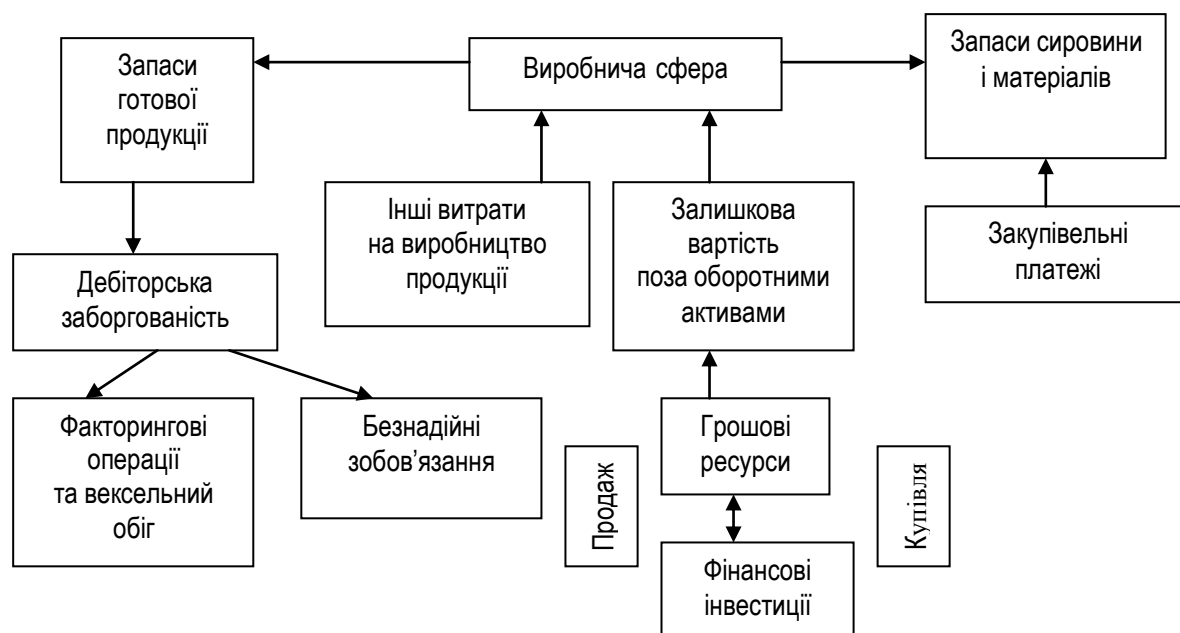


Рис. 8.4. Рух грошових потоків за інвестиційної діяльності

Рух грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності визначається на основі аналізу змін у статтях розділу балансу “Необоротні активи” та в статті “Поточні фінансові інвестиції”. Результати такого аналізу відображаються на відповідних статтях 2-го розділу звіту про рух грошових коштів.

За інвестиційною діяльністю сума чистого грошового потоку визначається як різниця між сумою реалізації окремих видів необоротних активів і вартістю їх придбання. Так, від суми реалізації окремих видів необоротних активів (основних засобів, нематеріальних активів, довгострокових фінансових інвестицій, повторної реалізації власних акцій, дивідендів, отриманих підприємством за довгостроковими фінансовими інвестиціями) віднімають вартість придбання: основних засобів, нематеріальних активів, незавершеного будівництва, довгострокових фінансових інвестицій, викуплених власних акцій підприємства.

У статті «*Реалізація фінансових інвестицій*» відображають суми грошових надходжень від продажу акцій або боргових зобов'язань інших підприємств, а також часток у капіталі інших підприємств (відмінних від надходжень за такими інструментами, що визнаються як еквіваленти грошових коштів, або за такими, що утримуються для дилерських або торговельних цілей).

Стаття «*Реалізація необоротних активів*» відображає надходження грошових коштів від продажу основних засобів нематеріальних активів, а також інших довгострокових необоротних активів (крім фінансових інвестицій).

У статті «*Реалізація майнових комплексів*» показується надходження грошових коштів від продажу дочірніх підприємств та інших господарських одиниць (за вирахуванням грошових коштів, які були реалізовані у складі майнового комплексу).

«*Отримані проценти*» – це стаття, де подаються надходження грошових коштів у вигляді процентів за аванси грошовими коштами та позик, наданих іншим сторонам (відмінні від авансів і позик, здійснених фінансовою установою).

У статті «*Отримані дивіденди*» відображаються суми грошових надходжень у вигляді дивідендів як результат придбання акцій або боргових зобов'язань інших підприємств, а також часток участі у спільних підприємствах (крім виплат за такими інструментами, які визнаються еквівалентами грошових коштів, або за такими, що утримуються для дилерських або торговельних цілей).

Стаття «*Інші надходження*» показує надходження грошових коштів від повернення авансів (крім авансів, пов'язаних з операційною діяльністю) та позик, наданих іншим сторонам (інші надходження ніж аванси та позики фінансової установи), надходження грошових коштів ф'ючерсних, форвардних контрактів, опціонів тощо (за винятком тих контрактів, які укладаються для основної діяльності підприємства, або коли надходження класифікуються

як фінансова діяльність) та інші надходження, які не передбачені у вищезазначених статтях.

У статті «*Придбання фінансових інвестицій*» відображаються виплати грошових коштів для придбання акцій або боргових зобов'язань інших підприємств, а також часток участі у спільних підприємствах (відмінні від виплат за такими інструментами, що визнаються еквівалентами грошових коштів, або за такими, що утримуються для дилерських або торговельних цілей).

У статті «*Придбання необоротних активів*» показуються виплати грошових коштів для придбання основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних активів (крім фінансових інвестицій).

Стаття «*Придбання майнових комплексів*» відображає грошові кошти, сплачені за придбані дочірні підприємства та інші господарські одиниці (за вирахуванням грошових коштів, придбаних у складі майнового комплексу).

У статті «*Інші платежі*» показуються аванси (крім пов'язаних з операційною діяльністю) і позики грошовими коштами, надані іншим сторонам (крім авансів і позик фінансових установ); виплати грошових коштів за ф'ючерсними, форвардними контрактами, опціонами тощо (за винятком випадків, коли такі контракти укладаються для операційної діяльності підприємства або виплати класифікуються як фінансова діяльність); інші платежі, що не передбачені у вищезазначених статтях.

Стаття «*Чистий рух коштів від надзвичайних подій*» показує різницю між сумами грошових надходжень та видатків, відображених відповідно до п. 31-40 стандарту 4.

У статті «*Рух коштів від надзвичайних подій*» відображаються надходження або видатки коштів, пов'язаних із надзвичайними подіями у процесі інвестиційної діяльності.

У статті «*Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності*» відображається результат руху коштів від інвестиційної діяльності з урахуванням руху коштів від надзвичайних подій.

**Фінансова діяльність** зумовлює зміни у статтях балансу розділу «Власний капітал» та статтях, наведених у 2 розділі балансу «Забезпечення наступних витрат і платежів», розділі 3 «Довгострокові зобов'язання», розділі 4 «Поточні зобов'язання». Зокрема статті: «Короткострокові кредити банків» (р.500); «Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями» (р.510); «Поточні зобов'язання за розрахунками з учасниками» (р.590).

Схема руху грошових потоків за фінансової діяльності наведена на рис. 8.5.

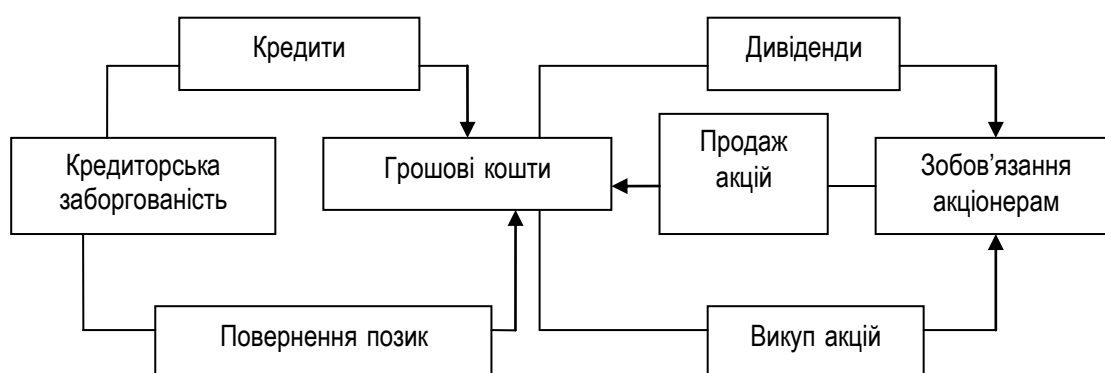


Рис. 8.5. Рух грошових потоків у рамках фінансової діяльності

За фінансовою діяльністю сума чистого грошового потоку визначається як різниця між сумою фінансових ресурсів, залучених із зовнішніх джерел, сумою виплаченого основного боргу і сумою виплачених дивідендів власникам підприємства.

Розрахувавши суми чистого грошового потоку за операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю, можна обчислити загальний обсяг чистого грошового потоку як:

$$ЧГП_{заг} = ЧГП_{од} + ЧГП_{ід} + ЧГП_{фд}. \quad (8.8)$$

Таким чином, аналізуючи грошові потоки, потрібно застосовувати прямий і непрямий методи визначення чистого грошового потоку в комплексі, оскільки перший дозволяє одержати більш точні дані про склад і обсяг гро-

шових потоків, а другий дає змогу дослідити динаміку впливу всіх факторів на зміну величини чистого грошового потоку.

### **8.6. Модель управління грошовими потоками**

Враховуючи особливості фінансово-господарської діяльності, модель управління грошовими потоками суб'єкта господарювання є індивідуальною для кожного підприємства. Проте існують загальні підходи, прийоми і методи – інструментарій управління грошовими потоками.

Сукупність методів та форм, які використовуються для організації руху грошових коштів у часі і просторі відповідно до визначених критеріїв та цілей, називається **моделлю управління грошовими потоками**.

Організація моделі управління грошовими потоками повинна відповідати наступними принципам:

- достовірність інформації щодо операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства;
- збалансованість – використання критеріїв і методів групування, зведення і узагальнення грошових потоків;
- ефективність – мінімізація затрат для досягнення необхідного ефекту.

Модель включає наступні функціональні елементи:

- формування та прискорення надходження грошових коштів;
- контроль за формуванням вихідних грошових потоків у часі;
- прогнозування і планування резерву ліквідності;
- формування системи моніторингу, управління та контролю резерву ліквідності підприємства;
- оптимізація використання тимчасового надлишку грошових коштів у розпорядженні підприємства.

Сукупність цілей, які ставляться перед моделлю управління грошовими потоками, включає загальні і специфічні цілі управління грошовими потоками. Серед них варто виділити наступні: повнота і своєчасність покриття пот-

реби підприємства у капіталі; підтримання достатнього рівня платоспроможності і ліквідності; збільшення вхідних грошових потоків як основного джерела фінансування підприємства; скорочення циклу обороту грошових коштів; забезпечення ефективності використання грошових коштів підприємства; скорочення накладних затрат підприємства.

Організація моделі управління грошовими потоками на підприємстві дозволяє вирішити наступні питання:

- структурування моделі управління грошовими потоками на основі визначення основних завдань і цілей;
- визначення основних принципів управління грошовими потоками від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності;
- формування бюджету руху грошових коштів та планування резерву ліквідності.

Організація управління грошовими потоками передбачає реалізацію певних функціональних етапів (рис. 8.6).



Рис. 8.6. Етапи організації управління грошовими потоками



Особливості реалізації наведеної організації управління грошовими потоками залежатимете від локалізації сукупності грошових потоків за видами діяльності підприємства – операційної, інвестиційної та фінансової.

### **Запитання для самостійного вивчення та самоперевірки:**

1. Охарактеризуйте економічну сутність кругообігу оборотних коштів.
2. Як визначають чистий грошовий потік від операційної діяльності?
3. Які фактори впливають на величину чистого грошового потоку від операційної діяльності?
4. Поясніть сутність прямого і непрямого методів визначення чистого грошового потоку.
5. Назвіть фактори, що впливають на зміну величини чистого грошового потоку від інвестиційної та фінансової діяльності.
6. Сформулюйте основні принципи організації аналізу грошових потоків.

## **РОЗДІЛ 9. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

### **9.1. Зміст, завдання, інформаційне забезпечення організації економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності**

Одним з об'єктів організації економічного аналізу є діяльність підприємств у зовнішньоекономічній сфері. Зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними. Зовнішньоекономічна діяльність є сукупністю виробничо-господарських, організаційно-економічних та комерційних функцій, які забезпечують обмін продукції в матеріально-речовій формі та має місце як на території України, так і за її межами.

Об'єктами аналізу зовнішньоекономічної діяльності є майно та джерела його утворення, що беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, господарські процеси, що складаються з сукупності зовнішньоекономічних операцій, та їх результати.

Зовнішньоекономічні операції – це комплекс дій контрагентів різних країн, що спрямовані на здійснення торгового обміну, забезпечують його та є структурними ланками системи зовнішньоекономічних зв'язків (рис. 9.1).

Важливе значення для успішного функціонування підприємств на зовнішньоекономічному ринку має правильна організація роботи підприємств.

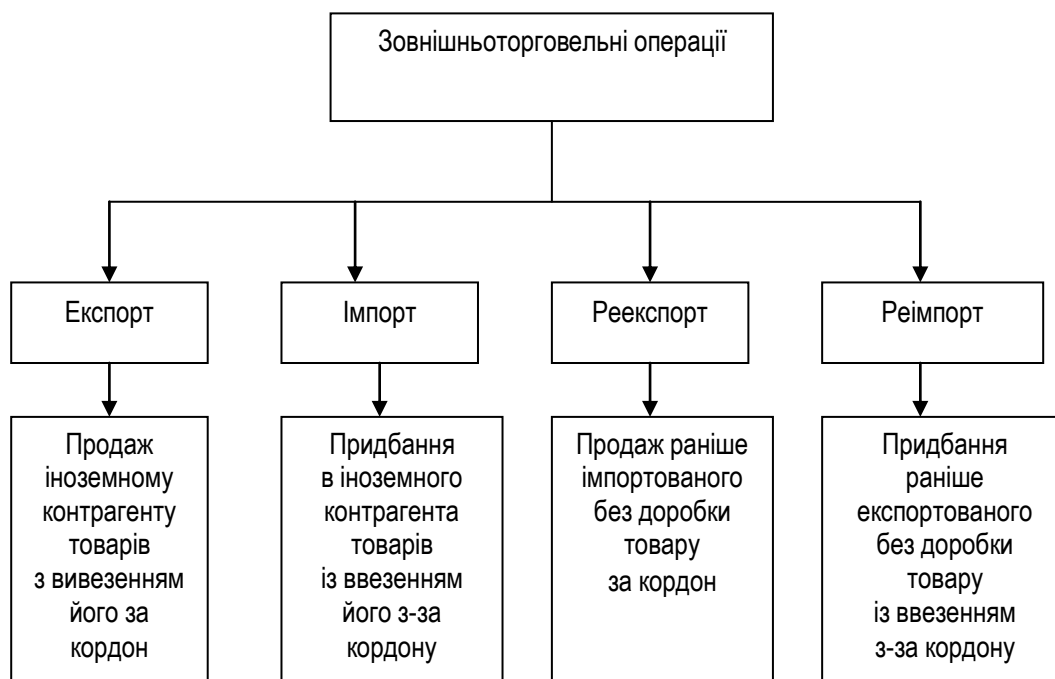


Рис. 9.1. Основні види зовнішньоекономічних операцій

Основні питання організації економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності:

- вибір сфери діяльності та визначення перспективних проектів в обраній сфері;
- визначення тактичного підходу до розв'язання поставлених завдань.

Організацію економічного аналізу зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві можна поділити на наступні етапи:

1. Дослідження ефективності та доцільності укладання контрактів і договорів.
2. Визначення раціональності використання ресурсів підприємства.

3. Оцінка виконання контрактів та договорів.
4. Аналіз виробничо-фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності

Основні завдання організації аналізу зовнішньоекономічної діяльності:

- оцінка рівня і якості виконання договірних зобов'язань по контрактах з іноземними партнерами;
- характеристика динаміки зовнішньоекономічної діяльності;
- оцінка раціональності використання коштів, залучених для виконання зобов'язань по контрактах;
- оцінка фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- прийняття відповідних управлінських рішень.

Під час проведення аналізу зовнішньоекономічної діяльності вивчають якісні і кількісні показники. Кількісні показники характеризують обсяги зовнішньоекономічної діяльності (обсяг виконаних робіт, вартість експорту, імпорту). Якісні показники характеризують якісну сторону зовнішньоекономічної діяльності (прибуток, рентабельність тощо).

Аналізуючи зовнішньоекономічну діяльність підприємства, визначають вплив чинників на результати цієї діяльності:

- внутрішніх (конкурентоспроможність продукції, рекламне забезпечення);
- зовнішніх (рівень економічного розвитку країни, характер міждержавних угод).

Для проведення аналізу використовують такі джерела інформації:

- бізнес-план;
- фінансовий план;
- баланс підприємства (ф. № 1);
- звіт про фінансові результати (ф. № 2);
- звіт про витрати на виробництво продукції, робіт, послуг;
- звіт підприємства за продукцією (ф. № 1-П);

- звіт про експорт (імпорт) товарів (ф. №-ЗЕД);
- зведена таблиця основних показників;
- матеріали маркетингових досліджень;
- звіт про рух коштів в іноземній валюті.

Крім того, використовують дані бухгалтерського обліку, договори на поставку продукції, висновки аудиторських перевірок.

## 9.2. Основні форми міжнародних розрахунків

У зовнішньоекономічній діяльності можуть бути використані такі форми міжнародних розрахунків: розрахунок готівкою, оплата в кредит, вексель, чек, банківський переказ, розрахунок за відкритим рахунком, акредитив, інкасо. Готівковий розрахунок розуміють як повну оплату товару до терміну чи в момент переходу товару або товаророзпорядчих документів у розпорядження покупця (можливі й авансові платежі).

Аванси бувають таких видів:

а) грошова сума, яку отримують для покриття витрат, у тому числі на відрядження, при виконанні доручень агентом;

б) грошова сума, призначена для платежів за матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги. При цьому розмір авансу, як правило, становить 10-15 % від суми всього платежу. Аванс зараховують або повністю при кінцевому розрахунку за товари, послуги, або частинами у випадку оплати окремих партій товарів чи етапів робіт.

Розрахунки кредитні – розрахунки, пов'язані з наданням кредиту, його погашенням і сплатою відсотків. Основні форми кредиту – фінансовий і товарний. Фінансові кредити надають у вигляді грошових позик імпортерам на оплату товарів, які купують.

Більш поширена товарна форма кредиту, при якій експортери надають відтермінування платежів за поставлені товари. Короткостроковий кредит надають на термін до 1 року, середньостроковий – до 5 років, довгостроковий – більше 5 років.

Важливою умовою успіху кредитних відносин є гарантування платежів за поставлені товари. У міжнародній торгівлі найпоширенішою формою є вексельна. Акцепт векселя означає, що боржник бере на себе зобов'язання виплатити вказану в ньому суму після закінчення вказаного в ньому терміну. Вони можуть передаватися від одного векселеутримувача до іншого, при цьому на зворотному боці роблять запис (індосамент) з указуванням чи без указування імені нового власника. Юридична чи фізична особа, котрій передають вексель, може вимагати банківські гарантії оплати (авалю) векселя. Українські зовнішньоторгові контрагенти практикують для розрахунків переказні векселі (тратти). Тратту виписує кредитор (трасант), і вона є наказом боржникові (трасату) сплатити у встановлений термін вказану в ній суму трасантові чи векселетримачу (ремітентові), яким звичайно є банк кредитора. В Україні акцепт застосовують як згоду на оплату розрахункових і товарних документів. Експортер виписує рахунок та платіжну вимогу на ім'я імпортера і передає їх своєму банку, що повідомляє про них платникові. Платник зобов'язаний упродовж трьох днів повідомити банк про свою відмову від акцепту. Відмова від акцепту може бути повною або частковою. Платіжну вимогу вважають акцептованою, якщо у встановлений термін не надана вмотивована відмова у письмовій формі. Важливою формою гарантування кредитних зобов'язань є гарантії банків, що є письмовими зобов'язаннями банків виконати платіжні зобов'язання своїх клієнтів. У міжнародній торгівлі часто застосовують такий вид кредитних розрахунків, як акцептно-рамбурський кредит – це короткотермінове банківське кредитування торгових операцій, що здійснюється на основі переказного векселя, який виставляють експортерам на банк, вказаний імпортером. Зараховуючи цей вексель до його акцепту в своєму банку, експортер отримує платіж готівкою за проданий ним товар. Зарахований товар разом із супровідними документами пересилають банку, на який виставлено вексель, і після акцепту вексель повертають банку, що здійснив його облік. Після цих дій банк може отримати виплачену суму на основі його обліку. Документи, які супроводжують товар, банк-акцептант передає

імпортерів проти відповідного зобов'язання про сплату банку-акцептанту суми, вказаної у векселі. Даний вид платежів є досить зручним для експортера, бо дає змогу отримати плату за реалізований товар за порівняно короткий термін.

У зовнішньоторгових операціях часто відбуваються розрахунки чеками. Чеки – це письмові розпорядження покупців чи замовників своїм банкам сплатити вказані у них суми пред'явникам чи за їх наказом іншим особам (ордерні чеки). При нанесенні на ордерних чеках передатного напису (індо-саменту) вони можуть переходити до іншого власника. При розрахунках банківськими переказами експортери надсилають імпортерам рахунки та інші документи за поставлені товари. На основі цих документів платники надсилають у свої банки платіжні доручення на переказ грошей на рахунки експортерів чи кредиторів. Розрахунки з використанням відкритого рахунку здійснюють контрагенти, які добре знають один одного або при поставках масових товарів посередникам зі збуту. Експортери поставляють товари і передають імпортерам розглянуті у контракті комплекти документів. Платники у встановлених контрактами терміни здійснюють платежі. Для цього вони дають банкам доручення на переказ коштів на рахунки експортера чи виписують чек.

Широкого поширення у практиці міжнародних розрахунків набула акредитивна форма, що є зобов'язанням покупцеві відкрити у певному банку-емітенті акредитив (грошовий документ) на користь продавця на обумовлену суму й у встановлений термін. Документарний акредитив – зобов'язання банку провести за проханням і відповідно до вимог імпортера платіж експортеру (при готівкових розрахунках) чи акцептувати тратту, виставлену експортером (при розрахунках у кредит), у межах суми і терміну та проти передбачених документів (коносаменту, страхового полісу, рахунку фактури). При операціях з акредитивами всі зацікавлені країни мають справу лише з документами, а не з товарами чи іншими видами виконання зобов'язань, до яких можуть належати документи. Акредитивна форма розрахунків має суттєві переваги для експортерів, тому що вони мають можливість отримувати плату за поставле-

ний товар у короткий термін. Імпортер повинен здійснити оплату або за рахунок власних оборотних засобів, або за рахунок банківського кредиту. При цьому виникають витрати на оплату банківської комісії, відкриття і продовження акредитиву, його оперативного ведення. Однак бажано використовувати акредитивну форму розрахунків для організацій, що відправляють свою продукцію на експорт.

За ступенем відповідальності банків акредитиви бувають відзивними і безвідзивними, підтвердженими і непідтвердженими. Відзивний акредитив може у будь-який момент анулювати як імпортер, так і банк, що його відкрив, тому він не забезпечує необхідних гарантій і його рідко застосовують у зовнішній торгівлі. Безвідзивний акредитив – тверде зобов'язання банку стосовно експортера, не може бути змінене чи анульоване без згоди експортера. Для повного гарантування платежів в умови контракту вносять зобов'язання відкривати не лише безвідзивні, а ще й підтвержені акредитиви. Це особливо важливо для дрібних і середніх банків. Підтвердження акредитиву відбувається іншим більшим банком. Для зручності роботи з товарами, якщо важко встановити обсяг і вартість кожної партії, покупець може відкрити роздільний акредитив із правом часткових відвантажень, що дає змогу сплачувати за кожну частину поставки. При рівномірних поставках товарів, розтягнутих у часі, вигідно відкривати акредитиви на суми, що автоматично поповнюються в міру здійснення розрахунків за чергові партії товарів. Такі акредитиви називають револьверними. Акредитиви бувають переказаними з точки зору використання засобів акредитиву для розрахунків з кількома постачальниками. За переказними акредитивами організація-експортер, що не є постачальником усієї партії товарів, передає свої права на отримання коштів повністю чи частково третім особам у своїй країні чи за кордоном і дає необхідну вказівку виконавчому банкові. За способом забезпечення валютними ресурсами акредитиви поділяються на покриті і непокриті. До покритих належать акредитиви, при відкритті яких банк-емітент переказує одночасно валютні кошти, що є

забезпеченими і джерелом платежу за цим акредитивом. За відсутності попереднього переказу ресурсів акредитив вважають непокритим.

Згідно з валютним законодавством багатьох країн валютне покриття є обов'язковим. Іноді підприємства-експортери при поставках машин і обладнання проводять розрахунки на основі акредитиву з відтермінуванням платежу. У цьому випадку експортер після передачі документів у банк отримує не всю вартість відвантаженого товару, а лише певну частину. Всю іншу суму виплачують згідно з умовами й у терміни, передбачені платіжними документами. Акредитив з відтермінуванням платежу лише у тому випадку забезпечує інтереси експортера, коли банк-емітент (банк, що виставив акредитив), окрім платежу передбаченого відсотка вартості товару проти документів, бере на себе додаткове зобов'язання щодо оплати товару, що залишився, викладене в умовах акредитиву. Важливим елементом акредитивної форми розрахунків є термін відкриття і термін дії акредитиву. Акредитиви, як правило, відкривають завчасно перед відвантаженням товару. Важливо передбачити різні санкції за несвоєчасне відкриття акредитиву імпортером, що тягне за собою збитки через витрати на зберігання товарів і призводить до сповільнення оборотності обігових засобів експортера. Акредитиви в міжнародній торгівлі відкривають на суму фактурної вартості проданого і відвантаженого товару, до цієї суми додають витрати на сплату відсотків за користування кредитом. Всі витрати, пов'язані з проведенням акредитивної операції, несе імпортер. Ця умова має бути передбачена у контракті. Ставка банківських комісій при здійсненні акредитивної операції вища, ніж при інкасових операціях.

Інкасову форму розрахунку реалізують при посередництві двох банків-кореспондентів: банку-експортера і банку-імпортера (платника). За основу інкасової форми розрахунку взято розроблені Міжнародною торговельною палатою Уніфіковані правила щодо інкасо . У розділі "Загальні положення і визначення" цих правил подано тлумачення наступних основних понять.



1. "Інкасо" – операції, що здійснюють банки на основі отриманих інструкцій та документів з метою отримання акцепту чи платежу, видачі комерційних документів, проти акцепту чи проти платежу, видачі документів на інших умовах. У зовнішньоторговій діяльності акцепт покупцем отриманої пропозиції чи акцепт продавцем отриманого замовлення означає укладення угоди. Акцепт – прийняття пропозиції, висловлення згоди з отриманим документом.

2. "Документи" – фінансові чи комерційні документи, а переважно і те, й інше. У свою чергу, фінансові документи включають у себе переказні векселі, прості векселі, чеки, платіжні розписки й інші документи, які використовують для отримання платежу грошима. Комерційні документи – це рахунки, документи про право власності, документи на відвантаження та інші, що не є фінансовими.

3. "Чисте інкасо" – інкасо фінансових документів, що не супроводжуються комерційною документацією. Документарне інкасо означає інкасо: а) фінансових документів, що супроводжуються комерційними документами; б) комерційних документів, що не супроводжуються фінансовими.

4. До сторін, які беруть участь у розрахунках, належать:

- "довірчий" – клієнт, який довіряє операцію з інкасування своєму банку;
- "банк-ремітент" — банк, якому довірчий довіряє операцію з інкасування;
- "інкасуєчий банк" — будь-який банк, що не є банком-ремітентом, але бере участь в операції з виконання інкасового доручення;
- "представляючий банк" — банк, що робить представлення платникові, "платник" – особа, котрій потрібно зробити представлення згідно з інкасовим дорученням.

Усі документи, відіслані на інкасо, має супроводжувати інкасове доручення, що містить повні і точні інструкції. Документарне інкасо в зовнішньоторговельній діяльності є зобов'язанням банку за дорученням експортера

отримати від імпортера суму платежу за контрактом проти передачі останньому документів і перерахувати її експортеру. Дану банківську розрахункову операцію з експорту продукції українських підприємств і організацій починають у банку України, куди постачальник передає після відвантаження товару оформлені згідно з умовами контракту товарні документи. Разом з ними експортер передає в банк інкасове доручення, що містить всі необхідні інструкції, на основі яких діє банк. Комерційний банк перевіряє правильність оформлення інкасового доручення, комерційних і фінансових документів та відсилає їх своєму кореспондентові в країні імпортера – інкасуєму банку, який повинен повідомити покупця і передати йому документи. У випадку готівкових розрахунків документи видають проти сплати вказаної в інкасовому дорученні суми валюти, у випадку надання кредиту – проти акцепту термінової тратти. Після отримання повідомлення від банку імпортера про зарахування на рахунок комерційного банку України суми платежу проводять розрахунок з імпортером. При розрахунках у кредит акцептовану тратту повертають у комерційний банк, де вона зберігається до настання терміну оплати. Для імпортера інкасова форма розрахунків вигідна відносно простотою оформлення, а також вона звичайно не потребує попередніх дій від імпортера, його банку чи банку експортера. Український товаровиробник, будучи імпортером, може застосовувати інкасо з платежем після отримання документів банком імпортера. Використання інкасової форми розрахунків дає можливість імпортерові досягти економії валютних ресурсів. Однак для українського товаровиробника-експортера інкасова форма розрахунків дає лише гарантію того, що імпортер отримає товар після його оплати чи акцепту тратти. Досить часто доставка товару випереджає надходження документів у банк, тому бажано передавати імпортерові оригінал товаророзпорядчого документа (коносамент) до оплати товару для усунення простою суден і можливого псування вантажу. Можливим також є отримання товару під гарантійну розписку чи банківську гарантію на користь перевізника, але щоб імпортер не зміг володіти товаром до його оплати, коносамент необхідно виписувати на

користь банку-гаранта. Банківська гарантія для експортера необхідна у зв'язку з ненадійністю в оплаті документів через дві основні причини:

а) імпортер може виявитись неплатоспроможним на момент їх появи в банку;

б) імпортер може відмовитись від оплати документів.

Така дія зумовлена зниженням ціни на світовому ринку відповідно до контрактної. Тому імпортер намагається позбутися угоди, що стала не вигідною. Українські товаровиробники-експортери, забезпечуючи платежі за інкасо банківською гарантією, повинні одночасно вносити відповідні вказівки до інкасового доручення, стежачи за тим, щоб при цьому термін гарантії покривав термін оплати документів, а сума гарантії забезпечувала суму поданих до оплати товарних документів. Розрив у часі між відвантаженням товару й отриманням платежу може бути занадто довгим, і для експортера це призведе до суттєвого сповільнення оборотності засобів, тому доцільно застосовувати телеграфне інкасо.

### 9.3. Організація аналізу виконання торгівельних зобов'язань

У процесі аналізу зовнішньоекономічної діяльності вивчають виконання зобов'язань за:

- вартістю та кількістю експортних товарів;
- термінами їх поставок;
- якістю поставок.

Виконання зобов'язань за вартістю визначається за формулою:

$$BZ_{\phi} = \frac{\sum C_{\phi} \times OB_{\phi}}{\sum C_o \times OB_o}, \quad (9.1)$$

де  $C_{\phi}$  і  $OB_{\phi}$  – фактичні ціни і фактичний обсяг випуску товарів;

$C_o$  і  $OB_o$  – планові ціни і плановий обсяг випуску товарів відповідно.

Виконання зобов'язань щодо експорту товарів за кількісним обсягом визначають за формулою:

$$BZ_{ov} = \frac{\sum OB_f \times C_n}{\sum OB_n \times C_n}, \quad (9.2)$$

де  $\sum OB_f \times C_n$  – вартість експорту за звітом, перерахована за плановими цінами (фактичним обсягом);

$\sum OB_n \times C_n$  – планова вартість експорту.

Невиконання зобов'язань з експорту товарів за кількісним обсягом може бути через:

- порушення термінів поставки постачальниками;
- порушення якісних характеристик;
- валютні обмеження;
- труднощі реалізації.

Ступінь виконання зовнішньоекономічних контрактів за термінами поставок товарів визначається за формулою:

$$BZ_m = \frac{\sum K_{np}}{\sum K_c} \times 100 \%, \quad (9.3)$$

де  $\sum K_{np}$  – вартість товарів у контрактах, які прострочені за рік;

$\sum K_c$  – сума всіх контрактів за рік.

Якість товарів має відповідати технічним умовам договору. Аналіз показників якості експортно-імпортних товарів здійснюють шляхом порівняння з аналогічними показниками минулих періодів. Виконання зобов'язань за якістю товарів визначають за формулою:

$$BZ_y = \frac{\sum Z_p}{\sum BT}, \quad (9.4)$$

де  $\sum Z_p$  – сума задоволених рекамацій за зобов'язаннями поточного року;

$\sum BT$  – вартість товарів за поточний період.

На якість товарів впливає такий показник як конкурентоспроможність підприємства та його товарів (послуг). На конкурентоспроможність вплива-

ють такі чинники: відповідність вимогам ринку, види і форми розрахунків, престиж виробника і продавця, престиж товару, форми і методи торгівлі, якість і собівартість продукції, ціни, умови і терміни поставок тощо.

#### **9.4. Аналіз структури та динаміки зовнішньоекономічних операцій та резервів їх зростання**

Для повної характеристики експортної роботи підприємства експорт товарів та послуг за звітний рік зіставляють з експортом за попередній рік. Таке порівняння доцільно проводити за кілька років (наприклад, за 5–10). Мета дослідження – встановити, які зміни відбулися в товарній структурі експорту, в розвитку нових видів експорту і його географічного напрямку, як змінився обсяг експорту в поточних і постійних (базових) цінах, як змінилися в середньому експортні ціни. При вивченні динаміки експорту за декілька років розраховують також темпи приросту за кожний рік і середньорічний темп приросту експорту за весь період, який вивчають. Дані про експорт за аналізовані роки групують за країнами і товарами в аналогічних таблицях. За кожним рядком визначають обсяг експорту, а також середні експортні ціни. Для одержання відповіді на запитання про зміни вартісної структури експорту за країнами і товарами складають таблиці, де по кожній позиції (країна або товар) показують для кожного порівнюваного року суму експорту в грошових одиницях і її частку у відсотках до загального підсумку. За товарними групами, що містять кількісно і якісно порівнянні товари (наприклад, нафтопродукти: бензин, дизельне пальне, мазут), можна розрахувати індекс кількісної структури. Якщо індекс кількісної структури виявиться більшим за 1, то це буде означати, що у межах товарної групи зросла частка дорожчих товарів за рахунок зниження частки дешевших товарів. При зворотній зміні структури індекс буде меншим за 1.

Наведемо для прикладу дані про експорт (імпорт) товарів за звітний і попередній періоди.

За даними таблиці 9.1 (країна, товар або підсумок) розраховують індекси вартості, фізичного обсягу і цін. Ці індекси покажуть, на яку суму і де змінились вартість та фізичний обсяг товарів.

Таблиця 9.1

## Експорт (імпорт) товарів

Вид продукції	2007 рік			2008 рік		
	Кількість, шт.	Ціна за од., тис. грн.	Сума, млн. грн.	Кількість, шт.	Ціна за од., тис. грн.	Сума, млн. грн.
А	2	200	400	3	195	585
Б	2	100	200	1,5	102	153
Всього	4	х	600	4,5	х	738

За наведеними даними визначають тенденцію розвитку експорту даної групи товарів (для підсумку) за вартістю і структурою. З'ясовують, як змінився обсяг експорту в постійних цінах (фізичний обсяг) і як змінились у середньому ціни на товари цієї групи. Визначають величину впливу чинників кількості, ціни і структури на зростання вартості експорту товарів даної групи на 138 млн. грн. (738 – 600).

Розрахуємо подані нижче індекси:

Індекс вартості:  $I_e = 738/600 = 1,23$ .

Індекс цін  $I_y = 738 + 750 = 0,984$ .

Сума 738 млн. грн. показує вартість експортних товарів за 2008 р. (кількість і ціни 2008 р.), а сума 750 млн. грн. – результат перерахунку експорту кількості за 2008 р. за цінами 2007 року. Порівняння цих сум дасть змогу визначити, як вплинула зміна цін на величину вартості експорту товарів. Експортні ціни знизились у середньому на 1,6 % (індекс цін у відсотках дорівнює 98,4). Відповідно, зменшення вартості за рахунок зниження цін на 1,6 % становило 12 млн. грн. (738 – 750).

Індекс фізичного обсягу ( $I_\phi$ ):

$I_\phi = 750/600 = 1,25$ .

Звідси приріст експорту за рахунок зміни вартості обсягу в незмінних цінах становив 150 млн. грн. (750 – 600).

Останній індекс – добуток індексу кількості та індексу структури, тобто зміну фізичного обсягу зумовлює сукупна зміна кількості й кількісної структури. Вплив кожного з цих чинників можна визначити окремо.

Перш ніж розрахувати індекс кількості, необхідно визначити середню ціну 1 тонни товарів за 2007 р. за даними табл. 9.1:

$$P = 600/4 = 150 \text{ (тис. грн.)}$$

Індекс кількості ( $I_k$ ) відповідно дорівнює:

$$I_k = 4,5 \times 150/4 \times 150 = 1,125.$$

Таким чином, приріст вартості товарів за рахунок зміни їх кількості становив 75 млн. грн. (675 – 600).

Індекс структури ( $I_{cmp}$ ) дорівнює:

$$I_{cmp} = 750/675 = 1,1.$$

Звідси приріст вартості за рахунок зміни структури дорівнює 75 млн. грн. (750 – 675). Підсумок кількості і структури дасть величину фізичного обсягу: 75 млн. грн. + 75млн. грн. = 150 млн. грн.

*Висновок.* Вартість експорту (експортна виручка) групи товарів, які аналізують за рік, зросла на 136 млн. грн., що відбулося під впливом:

- зміни кількісної структури експорту, що виразилася у підвищенні питомої ваги дорожчого товару, і це дало 75 млн. грн. приросту експорту;
- зростання загальної кількості експортних товарів, що збільшило вартість експорту товарів на 75 млн. грн.;
- зниження експортних цін, що зменшило вартість експорту на 12 млн. грн.

### 9.5. Аналіз ефективності експорту (імпорту) товарів

Показник ефективності експорту визначають як співвідношення виручки нетто у валюті, помноженої на 100, до повної собівартості товару в гривнях.

Крім зміни курсу гривні, на цей показник виливають такі основні фактори:

- а) експортна ціна брутто (контрактна ціна);
- б) рівень накладних витрат в іноземній валюті (виручка нетто дорівнює виручці брутто-накладні витрати в іноземній валюті);
- в) виробнича собівартість одиниці товару в грошових одиницях;
- г) рівень накладних витрат у грошових одиницях (повна собівартість = виробнича собівартість + накладні витрати у гривнях).

Аналіз динаміки зовнішньоекономічних операцій дає можливість виявити зміни в товарній структурі експорту чи імпорту, визначити обсяг експорту чи імпорту. При визначенні динаміки експорту та імпорту за ряд років розраховують:

- темпи приросту за кожний рік;
- середньорічний темп приросту за весь період.

**Задача.** Провести аналіз структури експорту та імпорту у 2005–2007 рр. Розрахувати середні показники динамічних змін за експортом та імпортом.

Середній абсолютний приріст дає можливість встановити, наскільки в середньому за одиницю часу повинен збільшуватися рівень ряду (в абсолютному вираженні), щоб, відштовхуючись від початкового рівня за дане число періодів (наприклад, років), досягти кінцевого рівня. Визначається за формулою:

$$\overline{\Delta} = \frac{y_n - y_1}{n - 1}, \quad (9.5)$$

де  $y_n, y_1$  – початкове і кінцеве значення ряду;



$n$  – число періодів (років) дослідження.

Таблиця 9.2

Географічна структура експорту-імпорту товарів, млн. дол. США

Країни	2005 рік		2006 рік		2007 рік		Середньорічний	
	Сума, млн. дол. США	Питома вага, %	Сума, млн. дол. США	Питома вага, %	Сума, млн. дол. США	Питома вага, %	абсолютний приріст, млн. дол. США	темп росту, %
Експорт								
СНД	6044,4	36,8	14308,5	50,0	9730,6	44,8	1843,10	126,8
США	1219,2	7,5	2544,2	8,9	1867,1	8,6	323,95	123,7
Європа	9147,4	55,7	11764,3	41,1	10088,4	46,6	470,50	105,0
Всього	16411,0	100,0	28617,0	100	21686,1	100,0	2637,55	114,9
Імпорт								
СНД	11508,2	37,8	15208,4	58,4	10954,3	37,7	-276,95	97,5
США	10720,8	35,3	966,5	3,7	10012,7	34,5	-354,05	96,6
Європа	8165,2	26,9	9884,3	37,9	8027,9	27,8	-68,65	99,15
Всього	30394,2	100,0	26059,2	100,0	28994,9	100,0	-699,65	97,6

Середній темпу росту є зведеною узагальнюючою характеристикою інтенсивності зміни рівнів ряду динаміки. Показує у скільки разів (на скільки відсотків) у середньому за одиницю часу змінився рівень динамічного ряду. Визначається за формулою:

$$\bar{T}_s = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_1}} 100\%. \quad (9.6)$$

Проведений аналіз свідчить про позитивну динаміку зростання експортних операцій і падіння імпорту товарів.

### 9.6. Організація аналізу руху інвалютних коштів

Аналіз руху інвалютних коштів дає змогу:

- вивчити структуру інвалютних коштів;
- визначити суму перевищення надходжень над витратами;
- зробити висновок про можливості внутрішнього фінансування.

Для організації економічного аналізу на підприємстві проводять аналіз надходжень валютних коштів (дебет рах. 30 "Каса" і 31 "Рахунки в банку") від:

- реалізації продукції (товарів, послуг);
- реалізації основних засобів, нематеріальних активів;
- реалізації або погашення валютних фінансових інвестицій;
- авансів та гарантійних депозитів отриманих;
- купівлі валюти на міжбанківському валютному ринку;
- кредитів банків;
- внесків до статутного капіталу підприємства;
- надходження від емісії власних облігацій;
- дивідендів, відсотків від облігацій та банківських депозитів;
- цільового фінансування;
- надзвичайних доходів.

Також проводять аналіз витрат валютних коштів:

- обов'язкових продажів валютних надходжень;
- купівлі за валюту основних засобів, нематеріальних активів, сировини, матеріалів, цінних паперів тощо;
- авансів та гарантійних депозитів наданих;
- погашення кредитів банку;
- викупу власних акцій, погашення облігацій власної емісії;
- виплати дивідендів, відсоткових доходів, відсотків за банківськими кредитами;
- на закордонні відрядження;
- надзвичайних витрат.

Джерелами інформації для проведення аналізу інвалютних коштів

є:

- журнал або Головна книга;
- виписки з валютних рахунків у банках;
- контракти на експортно-імпортні операції.

На підставі інформації про рух валютних коштів можна розрахувати коефіцієнт покриття поточних інвалютних зобов'язань ( $K_{н.з.}$ ):

$$K_{п.з.} = \frac{З_{в.к.}}{ПЗ}, \quad (9.7)$$

де  $З_{в.к.}$  – залишок валютних коштів на кінець звітного періоду;

$ПЗ$  – поточні зобов'язання, номіновані у валюті.

Значення даного коефіцієнта (0,4–0,5) свідчить про те, що валютні зобов'язання мають достатнє покриття.

Рух інвалютних коштів має значні обмеження, пов'язані з державним регулюванням, а саме:

- заборонаю розрахунків готівковою валютою в Україні;
- обмеженням в часі на проведення експортно-імпортних операцій;
- ліцензуванням валютних операцій;
- обов'язковим частковим продажем валютних надходжень;
- обов'язковим декларуванням валютних цінностей, що перебувають за межами України.

Ці обмеження сповільнюють рух інвалютних коштів і призводять до втрат внаслідок такого сповільнення.

### **Запитання для самостійного вивчення та самоперевірки:**

1. Охарактеризуйте особливості економічного аналізу у сфері зовнішньоекономічних відносин і його інформаційне забезпечення.
2. Як здійснюється аналіз виконання зобов'язань за експортно-імпортними операціями?
3. Назвіть основні форми міжнародних розрахунків.
4. Назвіть шляхи вдосконалення валютно-фінансових відносин у зовнішньоекономічній діяльності.
5. Охарактеризуйте експортні та імпортні контракти як інформаційну базу для аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

## РОЗДІЛ 10. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

### 10.1. Зміст, завдання, інформаційне забезпечення організації аналізу інвестиційної діяльності

У науковій економічній літературі інвестиції розглядаються як вкладення довгострокового капіталу в різні сфери й галузі економіки, інфраструктуру, соціальні програми, охорону навколишнього середовища з метою його збільшення у вигляді одержаного прибутку. Як економічна категорія інвестиції значно ширші за своїм змістом, ніж капіталовкладення. Останні є матеріальною частиною реальних інвестицій. Акумуляція та послідовне перетворення грошових, майнових коштів, цінних паперів та інших коштів і прав у інвестиції визначає поняття **інвестиційної діяльності**. Virізняють об'єкт і суб'єкти інвестиційної діяльності.

**Об'єктом** є грошові кошти, цільові банківські внески, акції, рухоме та нерухоме майно, майнові права, інтелектуальні цінності, ноу-хау, права користування землею, водою, ресурсами, будівлями та спорудами, устаткуванням.

**Інвестори та учасники**, які приймають рішення про інвестування, є **суб'єктами** інвестиційної діяльності. Ними можуть бути як окремі держави, так і юридичні особи та громадяни різних країн. Аналіз інвестиційної діяльності здійснюється з метою виявлення, наскільки сприятливим є інвестиційний клімат, які саме джерела фінансування задіяні і як ефективно вони використовуються, чи забезпечені ресурсами структурні зрушення в економіці. На інвестиційну діяльність впливають такі основні чинники:

- кон'юнктура товарного ринку, яка визначається значною мірою рівнем і структурою сукупного попиту;
- заощадження домашніх господарств та умови їх трансформації в інвестиції;
- механізм регулювання грошово-кредитного ринку, відсоткова ставка, яка впливає на доступність кредиту;

- рівень інфляції — для оцінки реальної відсоткової ставки та реальної вартості інвестицій;
- дефіцит бюджету, що може вплинути на формування централізованих джерел фінансування інвестицій;
- норма нагромадження основного капіталу;
- політична та законодавча стабільність;
- податки;
- науково-технічний прогрес, який стимулює впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- прогресивні структурні зрушення в економіці, рівень розвитку фондovідтворюючих галузей.

Інвестиції класифікують за різними ознаками. Так, за *формами* вирізняють фінансові, реальні, інноваційні, інтелектуальні інвестиції (рис. 10.1).

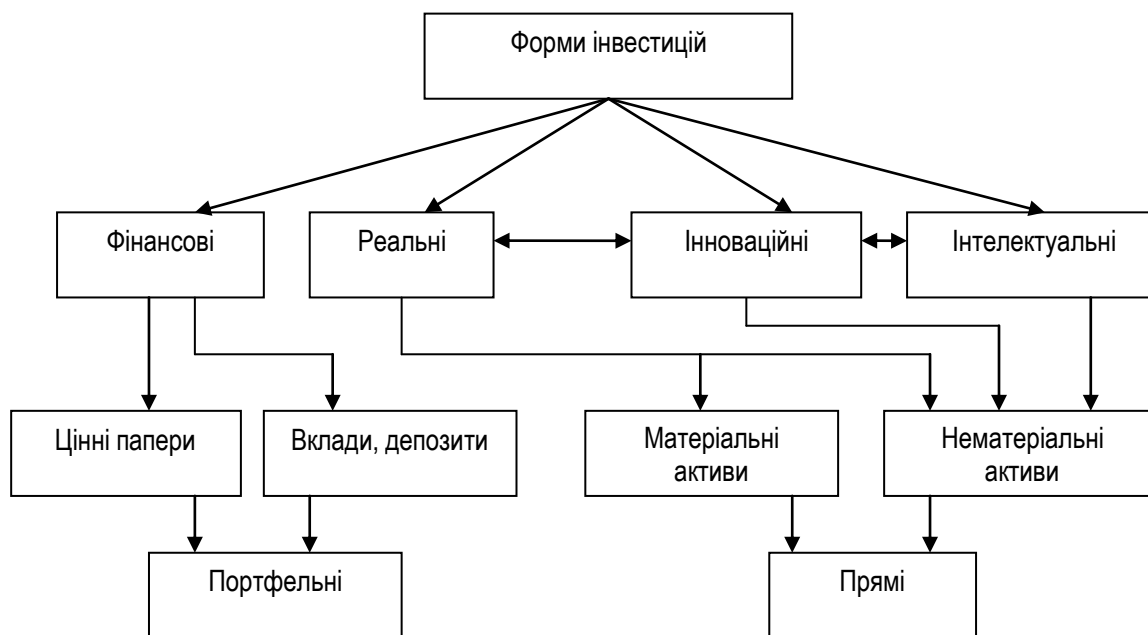


Рис. 10.1. Форми інвестицій

До *фінансових інвестицій* належать вкладення коштів у різні цінні папери, паї, цільові банківські внески, депозити. *Реальні інвестиції* повністю спрямовуються в основний капітал – матеріальні активи (будівлі, споруди, устаткування), та в нематеріальні активи (патенти, ліцензії, ноу-хау, технічна,

технологічна та інша документація). Матеріальна частина реальних інвестицій називається *капіталовкладеннями*. *Інноваційні інвестиції* — це вкладення у нововведення. *Інтелектуальними інвестиціями* є вкладення в об'єкти інтелектуальної власності, яка впливає з авторського, винахідницького, патентного права.

Розрізняють також інвестиції прямі та портфельні. *Прямі інвестиції* здійснюються у виробничі засоби без фінансових посередників з метою одержання доходу й участі в управлінні виробництвом. *Портфельні інвестиції* також мають на меті одержання прибутку, але, на відміну від прямих, здійснюються через фінансових посередників і не мають на меті участь в управлінні підприємством.

Залежно від періоду засвоєння інвестиції бувають *короткострокові* — до одного року, *середньострокові* — до 3 років, *довгострокові* — більше 3 років. Фінансування інвестиційної діяльності здійснюється із внутрішніх та зовнішніх джерел. До внутрішніх джерел належать бюджетні асигнування (з Державного та місцевих бюджетів), державні позички та кредити комерційних банків, власні кошти (прибуток) підприємств та організацій, амортизаційні відрахування, благодійні фонди. До зовнішніх джерел належать іноземні позики уряду, іноземні кредити за державними гарантіями, іноземні комерційні кредити та інвестиції. За формою власності зазначені джерела фінансування інвестиційної діяльності розподіляються на:

- централізовані — асигнування з Державного та місцевих бюджетів, державні позики, благодійні фонди, які спрямовуються переважно на будівництво об'єктів соціального призначення або особливо важливих для національної економіки об'єктів і мають меншу частку в загальному обсязі інвестицій;
- децентралізовані, які можна розглядати як приватні та державні, — власні кошти (прибуток) та амортизаційні відрахування підприємств відповідно приватної та державної форм власності. До приватних інвестицій належать також кредити комерційних банків;

- іноземні — запозичені та кредитні ресурси міжнародних організацій, зарубіжних та спільних підприємств.

Під час аналізу інвестиційної діяльності необхідно вирішити наступні завдання:

- оцінити стан інвестиційної діяльності підприємства;
- визначити і проаналізувати фактори, які впливають на формування інвестиційної політики та величину інвестиційних ресурсів;
- визначити недоліки в інвестиційній роботі підприємства та знайти можливості для залучення додаткових інвестицій.

Інформаційним забезпеченням аналізу інвестиційної діяльності підприємства є:

1. Баланс, ф. № 1.
2. Звіт про фінансові результати, ф. № 2.
3. Звіт про рух грошових коштів, ф. № 3.
4. Звіт про власний капітал, ф. № 4.

Крім того, використовують відповідні дані фінансового обліку, матеріали планового й фінансового відділу щодо напрямів використання ресурсів, стратегічний бізнес-план, нормативну базу регулювання інвестиційної діяльності підприємства, проектно-кошторисну документацію тощо.

## **10.2. Структура та методика аналізу капітальних вкладень**

Капітальні вкладення – це матеріальна частина реальних інвестицій, спрямованих на розширене відтворення основних виробничих та невиробничих засобів. Основними складовими капіталовкладень є: витрати на будівельно-монтажні роботи; витрати на придбання різних видів устаткування, машин, механізмів, інструментів; витрати на проектно-дослідну діяльність. В економічному аналізі розглядають галузеву, територіальну, відтворювальну та технологічну структури капіталовкладень. Галузева структура означає розподіл капітальних вкладень за основними галузями економіки. Вона вважається прогресивною, якщо абсолютно й відносно збільшуються капіталовкла-

дення у розвиток провідних галузей, які сприяють науково-технічному прогресу. До таких насамперед належать: машинобудування, точне приладобудування, хімічна промисловість, розвиток комп'ютерних технологій тощо. Меншу частку займають такі галузі: житлове господарство, транспорт і зв'язок, будівництво об'єктів виробничої та невиробничої сфер, сільське господарство. Стан галузевої структури капітальних вкладень визначає темпи науково-технічного прогресу, ефективність функціонування економіки. Територіальна структура характеризує розподіл капіталовкладень за економічними регіонами і залежить від низки чинників: стану інвестиційного клімату в регіоні, послідовності ринкових перетворень, рівня економічного розвитку, наявності природних ресурсів, стану виробничої та фінансової інфраструктур. Відтворювальна структура капіталовкладень характеризується співвідношенням витрат на підтримку діючих виробничих потужностей, модернізацію, технічне переозброєння та реконструкцію підприємств, на розширення діючих і будівництво нових об'єктів. Ефективною вважається така відтворювальна структура, в якій переважає частка капіталовкладень на модернізацію, технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств, тобто структура з високою часткою витрат на устаткування, що сприяє зменшенню капіталомісткості продукції та зростанню фондів віддачі. Відтворювальна структура впливає на технологічну.

Реконструкція означає повне або часткове переобладнання виробництва, яке супроводжується заміною устаткування, автоматизацією виробництва. Тобто це не тільки просте відтворення основних засобів, а й відновлення їх на більш високій технологічній основі. Під час реконструкції можуть розширюватися окремі будови і споруди виробничого призначення, якщо нове високотехнологічне устаткування не розміщується у старих приміщеннях, а також може здійснюватися будівництво нових споруд виробничого призначення замість тих, що ліквідуються.

Технічне переозброєння – це комплекс заходів щодо підвищення до сучасних вимог технологічного рівня виробництва шляхом оновлення та при-



росту устаткування. Технічне переозброєння впливає лише на активну частину основних засобів і, на відміну від реконструкції, не потребує додаткового розширення виробничих площ. Метою технічного переозброєння є інтенсифікація виробництва, збільшення виробничих потужностей, забезпечення зростання продуктивності праці та ресурсозбереження. Між реконструкцією та технічним переозброєнням існує багато спільного відносно кінцевих цілей, складу робіт. Однак суттєва відміна між ними полягає в тому, що реконструкція за своїми масштабами охоплює значно більший обсяг робіт, пов'язаних із переобладнанням діючих і будівництвом нових об'єктів, комунікацій. Щодо технічного переозброєння, то воно означає насамперед упровадження прогресивних технологій з мінімумом будівельно-монтажних робіт. Саме тому частка будівельно-монтажних робіт у процесі технічного переозброєння не перевищує 10 % від загального обсягу капіталовкладень, тоді як під час реконструкції ця частка досягає 50–60 %.

Модернізація здійснюється під час капітального ремонту і полягає в удосконаленні тільки техніки, устаткування, засобів праці. Розширення діючих підприємств охоплює будівництво додаткових виробництв.

Технологічна структура капіталовкладень – це співвідношення витрат на будівельно-монтажні роботи, придбання устаткування, інструментів, інвентарю. Прогресивні зрушення в технологічній структурі оцінюються зіставленням у динаміці (порівняно з попереднім або базовим періодом) часток витрат на устаткування або на будівельно-монтажні роботи у загальному обсязі капіталовкладень. Ефективність технологічної структури визначається переважачою часткою витрат на устаткування і зменшенням частки витрат на будівельно-монтажні роботи. Технологічна структура капіталовкладень має вирішальне значення для ефективного функціонування економіки. Відтворювальна і технологічна структури аналізуються за територіальною ознакою та за галузями.

Оскільки ефективність використання капіталовкладень значною мірою залежить від прогресивності їх технологічної структури, виникає необхід-

ність аналізу чинників, що визначають цю структуру. Суттєво впливає на технологічну структуру галузева структура капіталовкладень. Відносне збільшення асигнувань у галузі з традиційно високими частками витрат на устаткування (машинобудування, приладобудування, легка, харчова промисловість) зумовлює зростання активної частки вкладень і покращання технологічної структури. І, навпаки, розширення асигнувань у такі галузі, як паливно-енергетичний комплекс, хімічна промисловість, чорна металургія, в яких частка витрат на устаткування значно менша (близько 40 %), призводить до погіршення технологічної структури капіталовкладень.

На технологічну структуру також впливає розподіл капіталовкладень між виробничою та невиробничою сферами, оскільки у виробничих вкладеннях частка будівельно-монтажних робіт нижча, ніж у невиробничих. Тому технологічна структура може погіршуватися за умови збільшення асигнувань у будівництво невиробничих об'єктів соціально-культурної сфери, а також розширення нового будівництва у разі подорожчання будівельно-монтажних робіт.

Аналіз капіталовкладень здійснюється за такими основними напрямками:

- структура капіталовкладень за ознакою виробничого та невиробничого призначення;
- галузева структура капіталовкладень;
- територіальна структура капіталовкладень;
- структура капіталовкладень за джерелами фінансування;
- відтворювальна структура капіталовкладень;
- технологічна структура капіталовкладень;
- частка капіталовкладень в основний капітал у ВВП;
- темпи зміни капіталовкладень та показників їх структури;
- розрахунки окремих показників використання капіталовкладень.

На ефективність капіталовкладень впливають різні чинники, до основних з яких належать: капіталовіддача, фондівіддача, лаг капітальних вкла-

день, структурні зрушення в економіці. Капіталовіддача насамперед залежить від продуктивності праці, отже відбиває впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво. Чим вище капіталовіддача, тим менше, за інших рівних умов, потреба у капіталовкладеннях для створення одиниці приросту ВВП. Фондовіддача – показник ефективності використання основних засобів. Зі зростанням фондовіддачі потреба у додаткових капіталовкладеннях зменшується, вони більш ефективно використовуються, і навпаки. Лаг капітальних вкладень – запізнення віддачі поточних асигнувань. У кожному періоді частка приросту ВВП буде забезпечена основними виробничими засобами, створеними капіталовкладеннями попередніх періодів. Зменшення лага капітальних вкладень позитивно вплине на їх ефективність. Структурні зрушення в економіці – прогресивні структурні зрушення, які потребують прискорення впровадження науково-технічних досягнень, підвищують капітало- та фондовіддачу і позитивно впливають на ефективність капіталовкладень.

### 10.3. Прогнозування інвестицій

Важливою проблемою фінансового планування є прогнозування інвестицій.

У практиці планування капітальних вкладень існують певні показники, які дають можливість приймати рішення щодо інвестицій. Найголовніші з них такі:

- період окупності інвестицій;
- середня ставка доходу;
- чиста теперішня вартість;
- індекс рентабельності (прибутковості);
- внутрішня ставка доходу.

**Період окупності інвестицій** – це кількість років, необхідних для покриття всіх витрат на інвестиційний проект.

При порівнянні двох або більше проектів перевага надається проектам з коротшим періодом окупності; при прогнозуванні рівномірних надходжень період окупності розраховується як відношення суми первісних інвестицій до річної суми грошових надходжень.

**Середня ставка доходу** – це простий бухгалтерський засіб, який показує прибутковість проекту. Суть методу полягає в порівнянні чистих доходів з початковою вартістю проекту. Для цього суму всіх майбутніх чистих доходів ділять на суму середніх інвестицій. Для спрощення розрахунків припускається, що амортизація початкових інвестицій провадиться щорічно рівномірно. Тому, щоб знайти середні, суму початкової інвестиції ділять на два.

**Чиста теперішня вартість** – це різниця між теперішньою вартістю майбутніх грошових надходжень та вартістю початкової інвестиції. Щоб визначити чисту теперішню вартість проекту капітальних вкладень, потрібно майбутні грошові надходження дисконтувати за допомогою відповідної ставки дисконту. Потім знаходять різницю між теперішньою вартістю майбутніх грошових надходжень і теперішньою вартістю первісної інвестиції.

Якщо теперішня вартість майбутніх грошових потоків вища, то проект варто реалізувати, оскільки він забезпечить отримання прибутку. Якщо навпаки, то проект слід відхилити, тому що він не забезпечить інвестору прибутку.

**Індекс рентабельності (прибутковості)** – відношення теперішньої вартості майбутніх грошових потоків до початкової вартості інвестицій. Якщо коефіцієнт прибутковості має значення більше одиниці, то проект рекомендується до використання.

**Внутрішня ставка доходу** визначається як ставка, що врівноважує початкову інвестицію з теперішньою вартістю майбутнього грошового потоку. Іншими словами, це ставка дисконту, за якої теперішня вартість грошових потоків дорівнює початковій інвестиції, а чиста теперішня вартість майбутніх грошових потоків – нулю.

**Оцінка ануїтетів.** Ануїтет, або довгострокова фінансова рента – це рівновеликі платежі або надходження, здійснювані за рівні проміжки часу протягом певного періоду часу. Кожний окремих платіж, кожне окреме надходження, що входять до складу ануїтету, є його членами.

Ануїтетні платежі і надходження можуть бути річними, піврічними, щоквартальними і щомісячними. До ануїтетів належать щомісячні платежі за заставою під нерухомість, орендні платежі, періодичне погашення позик, внески зі страхування тощо.

Ануїтети класифікуються на майбутні і теперішні. Відповідно розрізняють майбутню і теперішню вартості ануїтетів.

**Ризик** – це невизначеність в одержанні доходу взагалі або в одержанні того розміру доходу від інвестицій, на які розраховує інвестор.

Тому при обчисленні очікуваного доходу підприємства враховується ризик.

Ризик і дохідність визначаються як дві взаємопов'язані категорії.

На думку В. Шарпа, ризик поділяється на систематичний і несистематичний. *Систематичний ризик* є частиною загального ризику, який залежить від загального стану економіки. Систематичний ризик інколи в літературі називають ринковим ризиком.

*Несистематичний ризик* є ризиком для конкретного інвестора. Кожен підприємець встановлює для себе прийнятний ступінь ризику. Як *допустимий ризик* можна прийняти можливість повної втрати прибутку від реалізації того чи іншого проекту. *Критичний ризик* пов'язаний не тільки з втратою прибутку, а й з недоотриманням виручки, коли необхідно витрати компенсувати за свій рахунок. Найбільш загрозливим для підприємства є катастрофічний ризик, що призводить до банкрутства, втрати інвестицій.

**Оцінка доцільності інвестицій** – це оцінка проектів з ризиком. Очікувані грошові доходи можуть несподівано зрости або зменшитися. Цьому можуть сприяти такі фактори: зменшення або збільшення ставок, під які інвес-

туються майбутні грошові потоки; підвищення собівартості товарів, продукції; втрата позицій на ринку.

**Для оцінки ризику можна використати кілька методів:** статистичний, метод еквівалента певності, аналіз чутливості реагування.

За допомогою *статистичного* методу вивчається статистика втрат і прибутків, які існували на даному чи аналогічному виробництві, встановлюється розмір та частота отримання тієї чи іншої економічної віддачі і складається найбільш вірогідний прогноз на майбутнє. Під економічною віддачею розуміють економічну рентабельність або ефективність витрат, інвестицій, яка розраховується як відношення прибутку до витрат або інвестицій, необхідних для отримання прибутку.

Суть методу еквівалента певності полягає в тому, щоб розподілити грошовий потік на певну та ризикову частини. Грошові потоки переводяться в безпечні (певні), потім дисконтуються за безпечною ставкою. За основу, як правило, береться безпечна ставка за державними облігаціями.

Щоб визначити еквівалент певності, треба зробити розрахунки в такій послідовності:

1. Визначити очікувані грошові потоки від проекту.
2. Розрахувати фактор еквівалента певності або відсоток очікуваного грошового потоку, що є певним.
3. Помножити величину очікуваних грошових потоків на фактор еквівалента певності, щоб визначити певні грошові потоки.
4. Визначити теперішню вартість проекту, дисконтуючи певні грошові потоки на безпечну ставку дисконту.
5. Розрахувати чисту теперішню вартість проекту шляхом віднімання початкових інвестицій від чистої теперішньої вартості безпечних грошових потоків.

Якщо значення чистої теперішньої вартості дорівнює нулю або більше за нього, проект можна прийняти для підприємства. У протилежному випадку проект не слід затверджувати.

**Метод аналізу чутливості реагування** дає змогу визначити, як змінюється чиста теперішня вартість проекту в залежності від зміни факторів: обсягу продажу товарів, матеріальних витрат, витрат на оплату праці, дисконтної ставки та інших. За допомогою цього методу можна встановити ризикованість проекту: чим більше відхилення або зміна чистої теперішньої вартості проекту, тим він більш ризиковий.

#### 10.4. Оцінка ефективності інвестицій

При оцінюванні ефективності інвестицій береться до уваги не тільки строк їх окупності, але й дохід на вкладений капітал. Тому необхідно розрахувати індекс рентабельності (*IR*) та рівень рентабельності інвестицій (*R*):

$$IR = \frac{\text{очікувана сума доходу}}{\text{очікувана сума інвестицій}};$$

$$R = \frac{\text{очікувана сума прибутку}}{\text{очікувана сума інвестицій}}.$$

Недоліком цих розрахунків є те, що вони не враховують розподіл припливу і відтоку грошових коштів за роками і часову вартість грошей. Більш обґрунтованою є оцінка ефективності інвестицій, яка базується на методах дисконтування грошових надходжень, які враховують зміну грошей у часі. Сутність цього методу полягає у визначенні суми грошей, яку матиме інвестор в кінці операції. Дослідження грошового потоку ведеться від теперішнього до майбутнього. Заданими величинами є вихідна сума інвестицій, строк і процентна ставка доходності, а шуканою величиною – сума коштів, яка буде отримана після закінчення операції. Тому для визначення вартості, яку матимуть інвестиції через кілька років, згідно з методом складних процентів використовують формулу:

$$FV = PV(1+r)^n, \quad (10.1)$$

де *FV* – майбутня вартість інвестицій через *n* років;

*PV* – початкова сума інвестицій;

*r* – ставка процентів у вигляді десяткового дробу;

*n* – число років у розрахунковому періоді.

Метод дисконтування грошових надходжень передбачає дослідження грошового потоку від майбутнього до поточного моменту і дає змогу привести майбутні грошові надходження до нинішніх умов. При цьому використовують наступну формулу:

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^n} = FV \frac{1}{(1+r)^n} = FV \times K_d, \quad (10.2)$$

де  $K_d$  – коефіцієнт дисконтування.

Дисконтування грошових надходжень використовується для визначення суми інвестицій, які необхідно вкласти сьогодні, щоб довести їх вартість до необхідної величини за заданої ставки процента.

**Задача.** Підприємство вирішує питання про доцільність вкладень 4200 тис. грн. в проект, який має дати прибуток за перший рік – 4200 тис. грн., другий рік – 1500 тис. грн., третій рік – 1000 тис. грн., четвертий рік – 750 тис. грн. За альтернативного вкладення капіталу щорічний дохід становитиме 12 %. Чи варто вкладати кошти в цей проект?

Методом дисконтування грошових надходжень розрахуємо початкову суму інвестицій:

$$PV = \frac{2500}{(1+0,12)^1} + \frac{1500}{(1+0,12)^2} + \frac{1000}{(1+0,12)^3} + \frac{750}{(1+0,12)^4} = 2232 + 1196 + 712 + 477 = 4617 \text{ тис. грн.}$$

Чиста приведена (поточна) вартість грошових надходжень становить:  
 $4617 - 4200 = 417$  (тис. грн.).

Доходність проекту вище 12 %. Для отримання планового прибутку потрібно було б вкласти в банк 4617 тис грн. Оскільки проект забезпечує таку доходність при інвестиційних витратах 4200 тис. грн., то він є ефективним, бо дає змогу отримати доходність більше 12 %.

### **Запитання для самостійного вивчення та самоперевірки:**

1. Визначте головну мету аналізу інвестиційної діяльності.



2. Назвіть загальні методологічні принципи організації економічного аналізу фінансових інвестицій на підприємстві (способи, етапи аналізу, розподіл обов'язків).
3. Визначте завдання аналізу фінансових інвестицій.
4. Які показники використовуються для оцінки ефективності інвестицій?
5. З якою метою проводять дисконтування грошових потоків?
6. Яким вимогам повинна відповідати інвестиційна політика підприємства?

## **РОЗДІЛ 11. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

### **11.1. Значення, завдання, інформаційне забезпечення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства**

Значення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства обумовлено новим змістом прибутку в умовах сучасного економічного розвитку країни. Як головна рушійна сила ринкової економіки він забезпечує інтереси держави, власників і персоналу підприємств.

Підходи до організації і проведення аналізу фінансових результатів значною мірою визначаються особливостями методології обліку доходів, витрат і результатів діяльності підприємства, а також формування елементів звіту про фінансові результати. Ці особливості в загальному вигляді можна охарактеризувати таким чином:

- нове розуміння облікової політики – розширення самостійності підприємств щодо вибору методів обліку окремих операцій, що впливає на величину фінансових результатів;
- класифікація господарської діяльності підприємства за видами: звичайна (операційна, інвестиційна і фінансова) і надзвичайні події;
- система показників фінансових результатів, які формуються в обліку і відбиваються у фінансовій звітності підприємства: валовий прибуток

(збиток); фінансовий результат від операційної діяльності: фінансовий результат від звичайної діяльності до і після оподаткування; надзвичайний прибуток (збиток); чистий прибуток (збиток); нерозподілений прибуток (непокритий збиток);

- визначення величини фінансових результатів за видами діяльності підприємства шляхом зіставлення відповідних сум доходів і витрат;
- алгоритм формування чистого прибутку (збитку).

Здійснення господарської діяльності підприємствами передбачає ефективне поєднання великої кількості організаційних, трудових, матеріальних, фінансових та інших ресурсів. Успішність таких дій вимірюється шляхом зіставлення отриманого результату з витратами, понесеними для його досягнення.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є:

- оцінка динаміки, обсягів, якості та структури фінансових результатів;
- виявлення факторів і кількісна оцінка їх впливу на фінансові результати;
- встановлення доцільності та ефективності використання прибутку;
- визначення резервів зростання прибутку та рентабельності, розробка рекомендацій щодо їх впровадження.

Об'єктами аналізу фінансових результатів є обсяги, динаміка, структура та якість фінансових результатів; показники рентабельності діяльності підприємства; напрями розподілу та використання прибутку; резерви збільшення прибутку та рентабельності.

Виділяють наступні етапи аналізу фінансових результатів діяльності підприємства:

- 1) аналіз обсягів, динаміки та структури фінансових результатів;
- 2) оцінка впливу факторів на фінансові результати від різних видів діяльності;

- 3) аналіз взаємозв'язку “витрати-обсяг-прибуток”;
- 4) аналіз показників рентабельності;
- 5) аналіз розподілу та використання прибутку підприємства, його впливу на фінансовий стан;
- 6) аналіз резервів збільшення прибутку та підвищення рентабельності.

Основними джерелами інформації в аналізі фінансових результатів діяльності підприємства є:

1. Баланс, ф. № 1.
2. Звіт про фінансові результати, ф. № 2.
3. Звіт про рух грошових коштів, ф. № 3.
4. Звіт про власний капітал, ф. № 4.
5. Примітки до річної фінансової звітності, ф. № 5.

Крім того, дані аналітичного бухгалтерського обліку і статистичної звітності.

## **11.2. Організація аналізу фінансових результатів**

У процесі аналізу фінансових результатів на першому етапі необхідно оцінити їх рівень і динаміку; дослідити структуру прибутку звітного періоду (здійснити вертикальний аналіз); зміну окремих складових та їх вплив на суму прибутку, зміну темпів зростання прибутку в розрізі окремих складових частин (горизонтальний аналіз) тощо.

У процесі аналітичного дослідження необхідно оцінити виконання плану за величиною прибутку, який у ринкових умовах має не директивний, а прогнозний характер на найближчу перспективу. Такий план враховує реальні можливості підприємства отримувати прибутки, а отже, є інструментом перспективного аналізу. Контроль за виконанням плану необхідно здійснювати до та під час здійснення операцій. Це вимагає налагодженої системи прогнозування обсягів реалізації, витрат тощо.

Після оцінки динаміки фінансових результатів необхідно провести аналіз їх структури. Але перед цим доцільно проаналізувати структуру доходів і витрат, понесених для отримання цих доходів, адже у ході їх порівняння й визначаються фінансові результати. Аналіз структури та динаміки доходів і витрат свідчить про доцільність здійснених витрат у порівнянні з отриманими доходами. Поряд з витратами аналізується також структура вирахувань з доходу (непрямі податки, знижки тощо).

Вивчення якості прибутку здійснюється за багатьма критеріями, головними з яких є: достовірність, реальність звітності, частота зміни облікової політики та її вплив на формування фінансових результатів, стабільність основних складових фінансового результату, діловий імідж підприємства тощо.

Порядок формування основних складових фінансових результатів діяльності підприємства наведений на рис. 11.1.

### **11.3. Аналіз фінансових результатів від різних видів діяльності**

Особливу увагу в процесі факторного аналізу фінансових результатів необхідно звернути на найбільш суттєву складову їх формування – прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – результат основної діяльності.

**Основна діяльність** – це здійснення операцій, пов'язаних з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, послуг), що є визначальною метою створення підприємства. Основна діяльність забезпечує вагому частку його доходу. Наприклад, для торговельного підприємства операціями, що відносяться до основної діяльності, будуть операції з придбання та реалізації товарів, для виробничого – придбання матеріалів і сировини, виготовлення продукції та її реалізація, для інвестиційної компанії – формування портфеля інвестицій тощо.

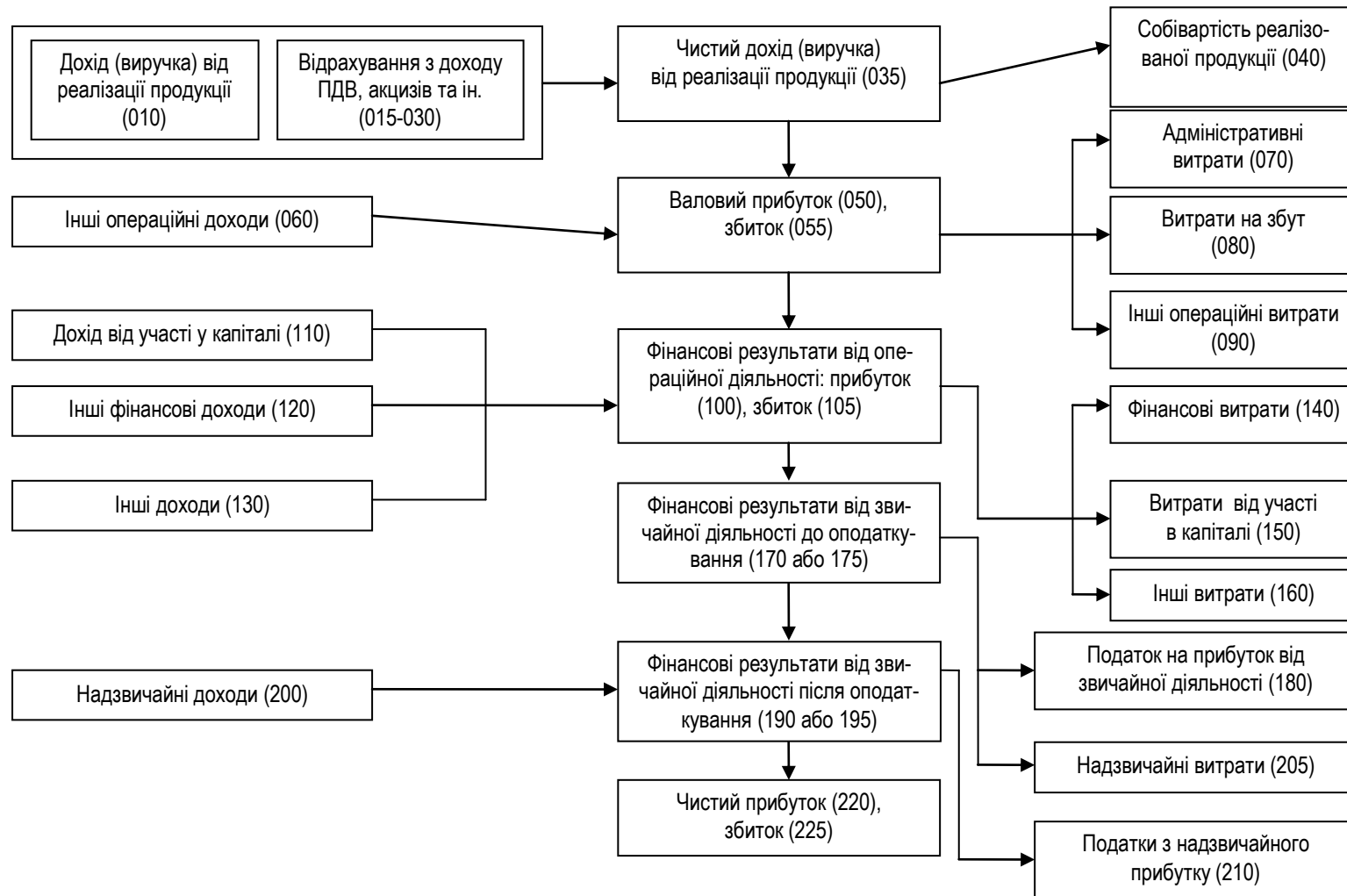


Рис. 11.1. Схема зв'язків між окремими сумами доходів, витрат і прибутків (збитків) підприємства у звіті за ф. № 2

У процесі аналізу фінансових результатів основної діяльності використовуються наступні показники прибутку: валовий прибуток, прибуток від реалізації продукції, робіт і послуг, прибуток від іншої реалізації, фінансові результати від позареалізаційних операцій, прибуток оподаткування, чистий прибуток.

Валовий прибуток включає фінансові результати від реалізації продукції, робіт і послуг, від іншої реалізації, доходи і витрати від позареалізаційних операцій (рис. 11.2).

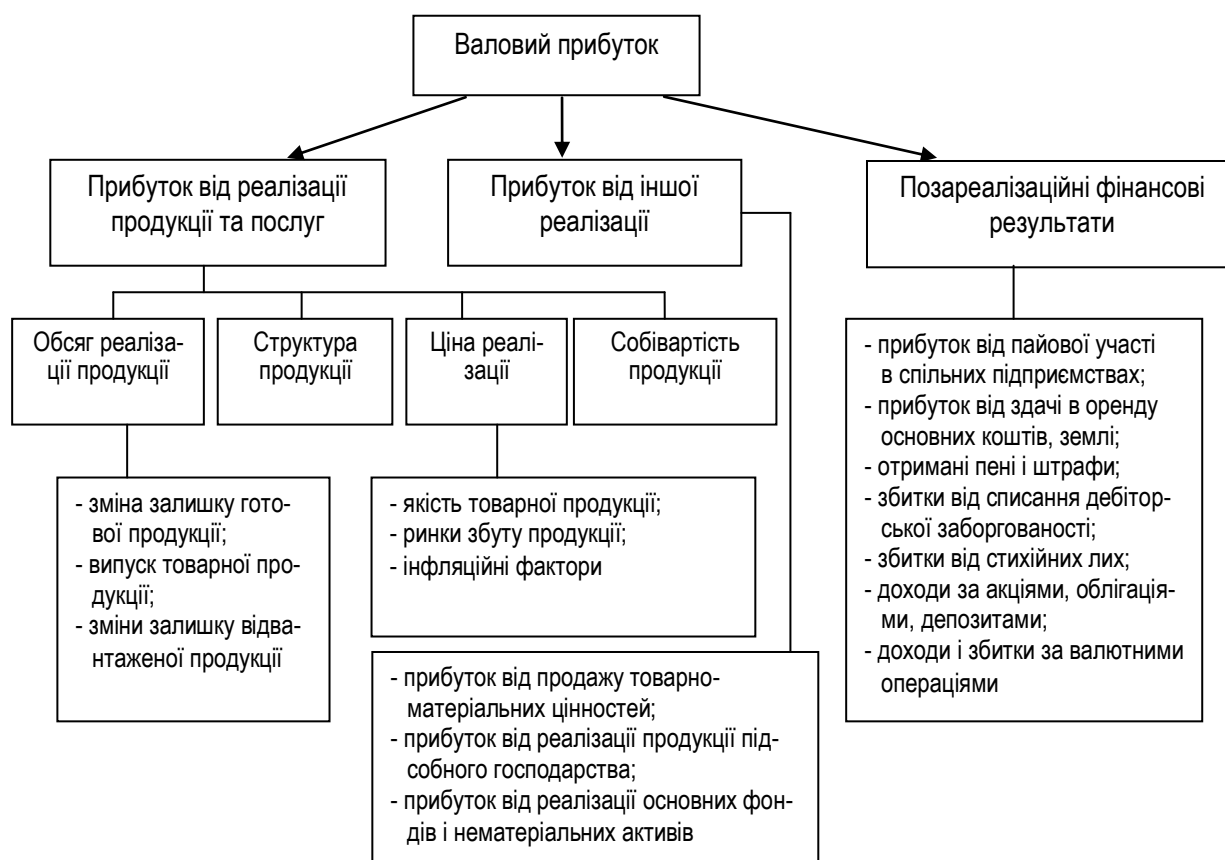


Рис. 11.2. Блок-схема факторного аналізу валового прибутку

Прибуток оподаткування – це різниця між валовим прибутком і сумою прибутку, оподаткованого податком на дохід (за цінними паперами і від пайової участі у спільних підприємствах), а також суми пільг з податку на прибуток відповідно до податкового законодавства, яке періодично змінюється.

Чистий прибуток – це прибуток, який залишається у розпорядженні підприємства після сплати всіх податків, економічних санкцій і відрахувань до добродійних фондів. Необхідно проаналізувати склад валового прибутку, його структуру, динаміку і виконання плану за звітний рік.

При вивченні динаміки прибутку слід враховувати інфляційні чинники зміни його суми. Для цього виручку корегують на середньозважений індекс зростання цін на продукцію підприємства в середньому за галуззю, а витрати з реалізованої продукції зменшують на їх приріст у результаті підвищення цін на спожиті ресурси за аналізований період.

Величина валового, оподаткованого і чистого прибутку залежить від численних показників. Крім того, слід мати на увазі, що розмір прибутку багато в чому залежить і від облікової політики, яку здійснює аналізоване підприємство. Законодавство й інші нормативні документи надають право суб'єктам господарювання самостійно обирати деякі методи обліку, здатні істотно вплинути на формування фінансових результатів.

Чинні нормативні акти допускають наступні методи регулювання прибутку суб'єктом господарювання.

1. Зміна вартісних меж віднесення майна до основних засобів або до малоцінних і швидкозношуваних предметів, що спричиняє зміну суми поточних витрат і прибутку у зв'язку з різними способами нарахування зносу за основними засобами.

2. Зміна методу нарахування зносу малоцінних і швидкозношуваних предметів.

3. Використання методу прискореної амортизації за активною частиною основних засобів також призводить до збільшення собівартості продукції і зменшення суми прибутку, а також податків на прибуток.

4. Застосування різних методів оцінки нематеріальних активів і способів нарахування амортизації за ними.

5. Вибір методу оцінки спожитих виробничих запасів (NIFO, FIFO, LIFO).

6. Зміна порядку списання витрат з ремонту основних засобів на собівартість продукції (за фактичними витратами або рівномірними частинами за рахунок створеного ремонтного фонду).

7. Зміна термінів погашення витрат майбутніх періодів, скорочення яких веде до зростання собівартості продукції звітного періоду.

8. Зміна методу визначення прибутку від реалізації продукції (на момент відвантаження продукції або момент її оплати).

Таким чином, облікова політика відкриває великий простір для вибору методологічних прийомів, здатних радикально змінити всю картину фінансових результатів і фінансового стану підприємства.

Тому в процесі аналізу необхідно встановити відповідність прийнятої облікової політики підприємства чинним нормативним положенням з ведення бухгалтерського обліку і визначити вплив змін в обліковій політиці на суму валового, оподаткованого і чистого прибутку, а також на розмір податків, суму відрахувань до фондів підприємства і суму дивідендів, яку виплатять акціонерам.

Фактори формування валового прибутку в узагальненому вигляді характеризує структурно-логічна модель (див. рис. 11.1).

Вплив факторів першого порядку розраховується шляхом порівняння відповідних фактичних і планових (прогнозних) даних.

Фактори другого порядку, які характеризують зміну прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), визначаються іншим способом (табл. 11.1).

Таблиця 11.1

## Аналіз факторів зміни валового прибутку

Фактори зміни валового прибутку	Алгоритм розрахунку
Обсяг реалізованої продукції ( $\Delta\Pi_o^p$ )	$\Delta\Pi_o^p = \Pi_o^p \times (K - 1)$ $K = C_{нф}^p : C_o^p$
Випуск товарної продукції ( $\Delta\Pi_m^p$ )	$\Delta\Pi_m^p = \Pi_m^p \times (K_m - 1)$ $K_m = C_{нф}^m : C_o^m$
Залишки нереалізованої продукції ( $\Delta\Pi_n^p$ )	$\Delta\Pi_n^p = \Delta\Pi_o^p - \Delta\Pi_m^p$



Структура реалізованої продукції ( $\Delta\Pi_o^p$ )	$\Delta\Pi_o^p = (\Pi_{nf}^p - \Pi_o^p) - \Delta\Pi_o^p$
Повна собівартість реалізованої продукції ( $\Delta\Pi_c^p$ )	$\Delta\Pi_c^p = C_1^p - C_{nf}^p$
Ціна реалізованої продукції ( $\Delta\Pi_y^p$ )	$\Delta\Pi_y^p = B_1^p - B_{nf}^p$

Позначення в алгоритмах:  $\Pi_o^p, \Pi_1^p$  – плановий і фактичний прибуток від реалізації товарної продукції (робіт, товарів, послуг);  $C_o^p, C_{nf}^p$  – планова повна собівартість і планова собівартість фактичного обсягу реалізованої продукції;  $K$  – коефіцієнт виконання плану за обсягом реалізованої продукції;  $C_o^m, C_{nf}^m$  – планова повна собівартість і планова собівартість фактичного випуску товарної продукції;  $K_m$  – коефіцієнт виконання плану з випуску товарної продукції;  $\Pi_{nf}^p$  – прибуток за планом на фактично реалізовану продукцію;  $C_1^p$  – фактично повна собівартість реалізованої продукції;  $B_1^p, B_{nf}^p$  – фактична і планова на фактичний обсяг реалізованої продукції виручка від реалізації без ПДВ та інших відрахувань від виручки.

Основну частину прибутку підприємства одержують від реалізації продукції і послуг. В процесі аналізу вивчаються динаміка, виконання плану прибутку від реалізації продукції і визначаються фактори зміни його суми.

Прибуток від реалізації продукції в цілому за підприємством залежить від чотирьох факторів першого рівня: обсягу реалізації продукції ( $VP\Pi$ ); її структури ( $CT_i$ ); собівартості ( $C_i$ ) і рівня середньореалізаційних цін ( $Ц_i$ ). Обсяг реалізації продукції може позитивно і негативно впливати на суму прибутку. Збільшення обсягу продажів рентабельної продукції приводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку.

Структура товарної продукції може справляти як позитивний, так і негативний вплив на суму прибутку. Якщо збільшиться частка рентабельніших видів продукції в загальному обсязі її реалізації, то сума прибутку зросте і, навпаки, при збільшенні частки низькорентабельної або збиткової продукції загальна сума прибутку зменшиться.

Собівартість продукції і прибуток знаходяться в обернено пропорційній залежності: зниження собівартості приводить до відповідного зростання суми прибутку, і навпаки.

Зміна рівня середньореалізаційних цін і величина прибутку знаходяться в прямо пропорційній залежності: при збільшенні рівня цін сума прибутку зростає, і навпаки.

Розрахунок впливу цих факторів на суму прибутку можна визначити, використовуючи дані таблиці 11.2.

Таблиця 11.2

Вихідні дані для аналізу факторів прибутку від реалізації продукції

Показник	План, млн. грн.	План, перерахований на фактичний обсяг продажу, млн. грн.	Фактично, млн. грн.
Виручка від реалізації (В)	95 250	96 600	99 935
Повна собівартість реалізованої продукції (З)	77 350	78 322	80 639
Прибуток від реалізації продукції (П)	17 900	18 278	19 296

План із суми прибутку від реалізації продукції в звітному році перевиконаний на 1396 млн. грн. (19 296 – 17 900), або на 7,8 %.

Якщо порівняти планову і умовну суми прибутку, обчислені виходячи з фактичного обсягу і асортименту продукції, але за планових цін і планової собівартості продукції, з'ясуємо, наскільки вона змінилася за рахунок обсягу і структури реалізованої продукції:

$$\Delta\Pi_{\text{впрн.уо}} = 18\,278 - 17\,900 = 378 \text{ (млн. грн.)}.$$

Щоб знайти вплив обсягу продажу, необхідно плановий прибуток помножити на відсоток перевиконання (недовиконання) плану з реалізації продукції в оцінці за плановою собівартістю або в натурально-умовному вираженні (15 760 : 15 900 × 100 % – 100 % = – 0,88 %) і результат розділити на 100 %:

$$\Delta\Pi_{\text{впрн.}} = 17\,900 \times (-0,88\%) / 100 = -158 \text{ (млн. грн.)}.$$

Потім можна визначити вплив структурного фактора (від першого результату потрібно відняти другий):

$$\Delta\Pi_{cm} = 378 - (-158) = 536 \text{ (млн. грн.)}$$

Вплив зміни повної собівартості на суму прибутку встановлюється порівнянням фактичної суми витрат з плановою, перерахованою на фактичний обсяг продажу:

$$\Delta\Pi_c = 78\,322 - 80\,639 = -2317 \text{ (млн. грн.)}$$

Зміна суми прибутку за рахунок відпускних цін на продукцію визначається зіставленням фактичної виручки з умовною, яку б підприємство отримало за фактичний обсяг реалізації продукції за планових цін:

$$\Delta\Pi_u = 99\,935 - 96\,600 = +3335 \text{ (млн. грн.)}$$

Ці ж результати можна одержати і способом ланцюгових підстановок, послідовно змінюючи планову величину кожного фактора фактичною.

Результати розрахунків показують, що план прибутку перевиконаний в основному за рахунок збільшення середньореалізаційних цін.

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності (виробничої, підприємницької, інвестиційної), окупність витрат і т. ін. Вони більш повно, ніж прибуток, відображають остаточні результати господарювання, оскільки їх величина показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами. Їх використовують для оцінки діяльності підприємства та як інструмент в інвестиційній політиці і ціноутворенні. Детальний аналіз показників рентабельності розглядається у розділах 4 і 5.

Резерви збільшення суми прибутку визначаються за кожним видом товарної продукції. Основними їх джерелами є збільшення обсягу реалізації продукції, зниження її собівартості, підвищення якості товарної продукції, реалізація її на більш вигідних ринках збуту тощо (рис. 11.3).



Рис. 11.3. Блок-схема підрахунку резервів збільшення прибутку від реалізації продукції

Для визначення резервів збільшення прибутку необхідно виявлений раніше резерв зростання обсягу реалізації продукції помножити на фактичний прибуток з розрахунку на одиницю продукції відповідного виду:

$$P \uparrow \Pi_{VPN} = P \uparrow VPP_i \times \Pi_{\phi i}^{e\phi}. \quad (11.1)$$

Резерви збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості товарної продукції і послуг підраховуються так: заздалегідь виявлений резерв зниження собівартості кожного виду продукції множиться на можливий обсяг її продажу з урахуванням резервів його зростання:

$$P \uparrow \Pi_c = \sum (P \downarrow C(V\Pi_{\phi i} + P \uparrow V\Pi)). \quad (11.2)$$

Істотним резервом зростання прибутку є поліпшення якості товарної продукції. Він визначається так: зміна частки кожного сорту (кондиції) помножується на відпускну ціну відповідного сорту, результати підсумовуються і отримана зміна середньої ціни помножується на можливий обсяг реалізації продукції:

$$P \uparrow \Pi_{як} = \sum (\Delta CT_i \times C_i) / 100 \times (V\Pi_{\phi i} + P \uparrow V\Pi) \quad (11.3)$$

Окрім основної діяльності до операційної входить й інша операційна діяльність. Фінансові результати – прибуток або збиток – від такого виду дія-

льності складають суттєву частку загального результату та вимагають відповідних методик проведення аналізу.

Аналіз фінансових результатів від іншої операційної діяльності проводиться за кожним її видом з огляду на сутність, доцільність і законність кожної операції, правильність оцінки майна, яке реалізується. При цьому необхідно встановити, чи правильно доходи й витрати віднесені до фінансових результатів, чи не було порушень діючих положень при віднесенні певних сум на збитки.

Далі вивчається вплив факторів на формування фінансового результату від іншої операційної діяльності (рис. 11.4).

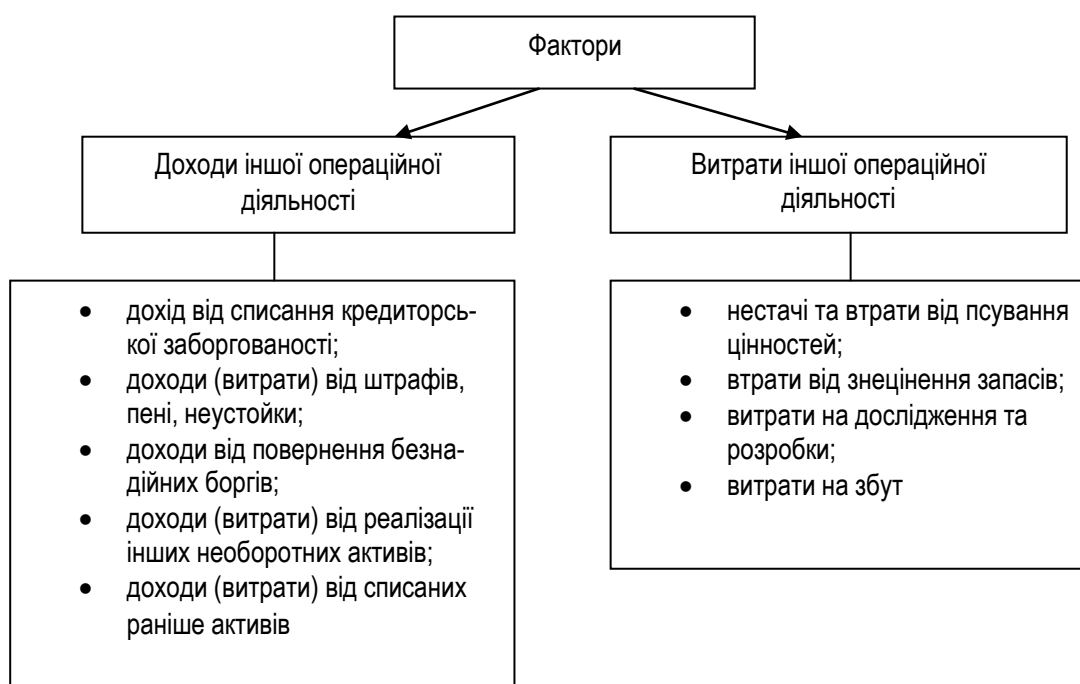


Рис. 11.4. Фактори, що впливають на фінансовий результат від іншої операційної діяльності

Вагому частину загальних фінансових результатів можуть складати прибутки (збитки) від іншої звичайної діяльності, яка включає інвестиційну та фінансову.

У ході аналізу необхідно встановити причини реалізації майна, оцінити витрати на реалізацію та зіставити з альтернативним варіантом його використання (тобто таким, коли підприємство може й надалі використовувати майно

у своїй діяльності). При прогнозуванні прибутків (збитків) від реалізації майна необхідно враховувати фактор часу, тобто продисконтувати дохід від можливої експлуатації і порівняти з доходом, який можна отримати сьогодні.

Аналізуючи фінансові результати від фінансової діяльності, особливу увагу необхідно приділити оцінці складу, структури та динаміки кількості та вартості емітованих цінних паперів і доходів, що виплачуються за ними.

Склад і структура цінних паперів залежать від стану економіки держави в цілому. Збільшення питомої ваги векселів може свідчити про зростання обсягів продажу в кредит і призвести до зниження оборотності оборотних коштів. Збільшення питомої ваги акцій може бути зумовлене інвестиційною спрямованістю суб'єктів господарювання.

Аналіз показників фінансових результатів від надзвичайної діяльності полягає у дослідженні динаміки, структури та причин виникнення таких прибутків і збитків у кожному конкретному випадку. Зокрема, вивчення причин їх появи зумовлено тим, що часто до таких збитків відносять втрати, зумовлені звичайною безгосподарністю (пожежі з вини працівників, нестачі, крадіжки тощо). Така ситуація спотворює реальну структуру фінансових результатів діяльності, знижуючи достовірність даних бухгалтерського обліку.

#### **11.4. Особливості проведення аналізу взаємозв'язку**

##### **“витрати-обсяг-прибуток”**

Важливу роль у прийнятті управлінських рішень відіграє аналіз “витрати-обсяг-прибуток”, який передбачає системне дослідження взаємозв'язку таких показників як витрати, обсяг реалізації та прибуток. На підставі проведеного аналізу з'являється можливість моделювати співвідношення цих показників із вибором найоптимальнішої моделі. Зокрема, визначаються: обсяг реалізації, який забезпечує відшкодування всіх витрат та отримання бажаного прибутку; величина прибутку при певному обсязі реалізації; вплив змін величини витрат, обсягу та ціни реалізації на прибуток підприємства; оптимальна структура витрат тощо.

Результати аналізу “витрати-обсяг-прибуток” є підставою для обґрунтування вибору управлінських рішень щодо асортиментної та маркетингової політики, технології виробництва для мінімізації витрат та максимізації прибутку.

Основними етапами аналізу взаємозв'язку “витрати-обсяг-прибуток” є:

- 1) збір, підготовка й аналітична обробка вихідної інформації відповідно до умов аналізу;
- 2) розрахунок умовно-постійних та умовно-змінних витрат, рівня беззбитковості та зони безпеки;
- 3) аналітичне обґрунтування обсягу реалізації, необхідного для забезпечення запланованої суми прибутку.

Аналіз взаємозв'язку “витрати-обсяг-прибуток” використовується для розрахунку точки беззбитковості.

Точка беззбитковості (*ТБ*) – рівень фізичного обсягу продажу протягом досліджуваного періоду, при якому виручка від реалізації продукції (чистий дохід) співпадає з витратами виробництва, а прибуток відповідно дорівнює нулю.

Важливим напрямом аналізу взаємозв'язку “витрати-обсяг-прибуток” є прогнозування чутливості прибутку на зміни інших параметрів діяльності. Для визначення впливу на прибуток зниження обсягу реалізації продукції можна використати запас міцності.

Різниця між фактичним обсягом реалізованої продукції і беззбитковим обсягом продажів складає зону безпеки або запас міцності (*ЗМ*), тобто:

$$ЗМ = ОР - ТБ_{\text{нат.од.}} \quad (11.4)$$

Запас міцності відображає граничну величину можливого зниження обсягу продаж без ризику зазнати збитків. Поряд із абсолютним значенням показника запасу міцності широко використовують коефіцієнт запасу міцності ( $K_{ЗМ}$ ), що розраховується як співвідношення запасу міцності та фактичного обсягу реалізації:

$$K_{ЗМ} = ЗМ : ОР \quad (11.5)$$

На зміну рівня беззбитковості здійснюють вплив наступні фактори:

- 1) зміна ціни одиниці виробу. Зниження ціни одиниці реалізованої продукції передбачає необхідність збільшувати обсяг реалізації в натуральному вираженні, тобто підвищувати точку беззбитковості (ТБ) для покриття витрат;
- 2) зміна рівня змінних витрат в одиниці реалізованої продукції. Взаємозв'язок зміни суми змінних витрат на одиницю продукції і точки беззбитковості прямий, зростання цих витрат призводить до підвищення точки беззбитковості;
- 3) зміна постійних витрат. Напрям впливу зміни постійних витрат на точку беззбитковості аналогічний.

### 11.5. Аналіз формування, розподілу та використання чистого прибутку

Оскільки прибуток підприємства є результатом його фінансово-господарської діяльності, то об'єктом його управління є сукупність фінансових відносин, які виникають у процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності суб'єкта господарювання з приводу трансформації доходу від зазначених видів діяльності в прибуток підприємства.

Функціональний зв'язок між окремими факторами формування чистого прибутку підприємства наведений на рис. 11.5.

Етапи формування чистого прибутку підприємства відображують черговість розподілу доходу підприємства під час його трансформації у чистий прибуток.

Структурування процесу розподілу прибутку підприємства наведено на рис. 11.6. Розподіл чистого прибутку дає змогу підприємству розширювати діяльність за рахунок власних, відносно дешевих джерел фінансування. При цьому значно знижуються витрати на залучення додаткових позикових джерел, на випуск нових акцій, що зберігає систему контролю за діяльністю підприємства, оскільки кількість власників не збільшується.

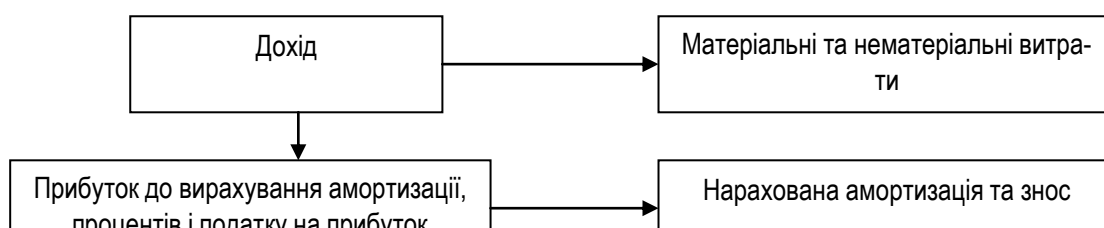




Рис. 11.5. Порядок формування чистого прибутку підприємства

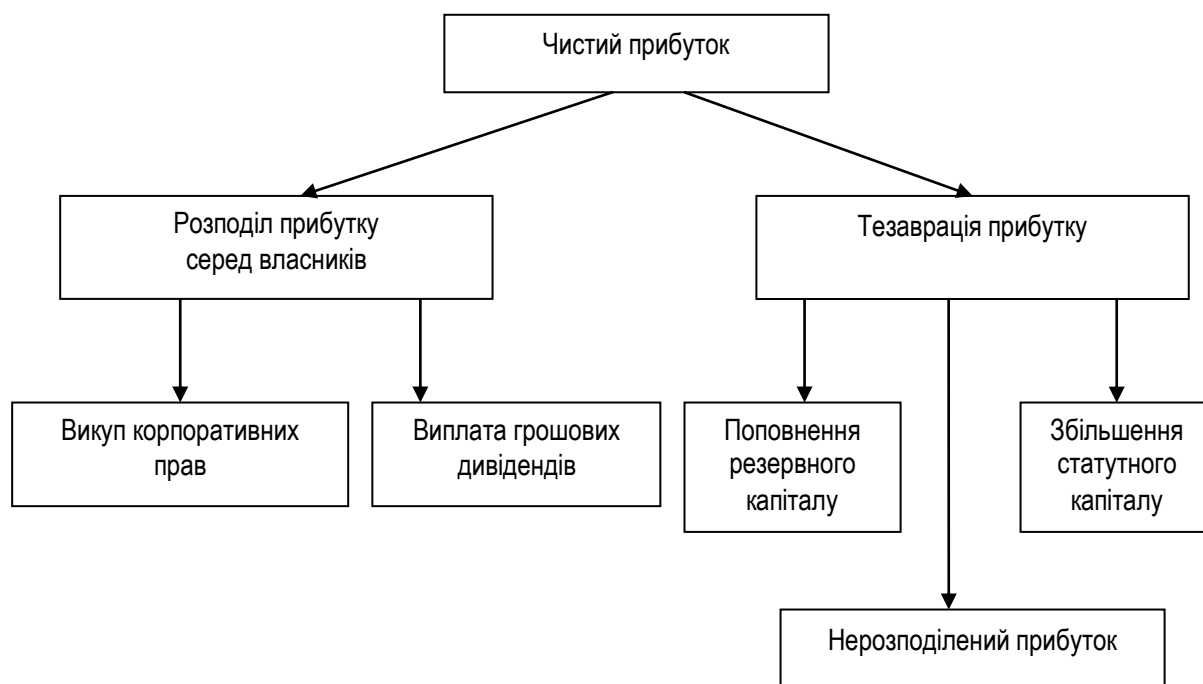


Рис. 11.6. Порядок розподілу чистого прибутку підприємства

Розподіл чистого прибутку, зокрема в акціонерних товариствах, є основним питанням його дивідендної політики. Цим регулюється курс акцій, розміри, структура й темпи зростання капіталу товариства.

З метою забезпечення необхідного обсягу інвестицій для розвитку виробництва та необхідної норми дохідності на інвестований капітал власникам підприємства при розподілі чистого прибутку необхідно домагатися оптимізації пропорцій між капіталізованою і споживаною сумами прибутку.

Методика аналізу розподілу чистого прибутку полягає у порівнянні фактичних даних з прогнозними за минулі періоди за основними напрямками розподілу прибутку. На підставі такого аналізу визначаються відхилення і їх причини. Підлягає оцінці частка кожного напрямку розподілу прибутку в загальній його сумі.

#### **Запитання для самостійного вивчення та самоперевірки:**

1. Охарактеризуйте показники фінансових результатів, які вивчаються у ході аналізу.
2. Назвіть завдання та об'єкти аналізу фінансових результатів.
3. Розкрийте порядок аналізу обсягів, динаміки та структури фінансових результатів.
4. Поясніть особливості факторного аналізу фінансових результатів від різних видів діяльності.
5. Охарактеризуйте особливості аналізу взаємозв'язку "витрати-обсяг-прибуток".
6. Як здійснюється пошук резервів збільшення прибутку та рентабельності?
7. Поясніть порядок аналізу розподілу та використання прибутку.

## **РОЗДІЛ 12. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**

### **12.1. Значення, завдання та інформаційне забезпечення фінансового аналізу**

За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підпри-

ємств, оцінки їх ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності. Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств за різноманітних форм власності, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) підприємства, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств. Систематичний аналіз фінансового стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості необхідний ще й тому, що дохідність будь-якого підприємства, розмір його прибутку багато в чому залежать від його платоспроможності. Враховують фінансовий стан підприємства і банки, розглядаючи режим його кредитування та диференціацію відсоткових ставок.

**Фінансовий стан підприємства** – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства. Передусім на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції. Як правило, чим вищі показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і нижча їх собівартість, тим вища прибутковість підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан. Неритмічність виробничих процесів, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, в результаті чого погіршується його платоспроможність. Є і зворотний зв'язок, оскільки брак коштів може призвести до перебоїв у забезпеченні матеріальними ресурсами, а отже у виробничому процесі.

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства. Саме цим зумовлюється необхідність і практична значущість систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового стану.

Отже, фінансовий стан – це одна з найважливіших характеристик діяльності кожного підприємства.

**Метою оцінки фінансового стану підприємства** є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами. Фінансовий стан підприємства треба систематично і всебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Це зумовить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статистиці за певний період, так і в динаміці за ряд періодів, дасть змогу визначити способи ефективнішого використання фінансових ресурсів, їх раціонального розміщення. Неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції; до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства, до загрози економічних санкцій.

Основними завданнями аналізу фінансового стану є:

- дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами;
- об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;

- оцінка становища суб'єкта господарювання на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності;
- аналіз ділової активності підприємства та його становища на ринку цінних паперів;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів.

Традиційна практика аналізу фінансового стану підприємства опрацювала певні прийоми й методи його здійснення. Можна виокремити шість основних прийомів аналізу:

1) горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;

2) вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;

3) трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, без впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогностичний аналіз фінансового стану);

4) аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;

5) 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 середньогалузевими та середніми показниками;

6) 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 по-

казник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник.

Предметом фінансового аналізу підприємства є його фінансові ресурси, їх формування та використання. Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства – об'єктивної його оцінки та виявлення на цій основі потенційних можливостей підвищення ефективності формування й використання фінансових ресурсів – можуть застосовуватися різні методи аналізу.

Фінансовий аналіз здійснюється за допомогою різних моделей, які дають змогу структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. Існують три основні типи моделей, які застосовуються в процесі аналізу фінансового стану підприємства: описові, предикативні та нормативні.

*Описові моделі* є основними. До них належать: побудова системи звітних балансів; подання фінансової звітності у різних аналітичних розрізах; вертикальний та горизонтальний аналіз звітності; система аналітичних коефіцієнтів; аналітичні записки до звітності. Описові моделі засновані на використанні інформації з бухгалтерської звітності.

*Предикативні моделі* – це моделі передбачувального, прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів та прибутків підприємства, його майбутнього фінансового стану. Найбільш поширені з них: розрахунки точки критичного обсягу продажу, побудова прогностичних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу (жорстко детерміновані факторні та регресивні моделі).

*Нормативні моделі* – це моделі, які уможливають порівняння фактичних результатів діяльності підприємства із нормативними (розрахованими на підставі нормативу). Ці моделі використовуються, як правило, у внутрішньому фінансовому аналізі, їх суть полягає у встановленні нормативів на кожну статтю витрат стосовно технологічних процесів, видів виробів та у розгляді і з'ясуванні причин відхилень фактичних даних від цих нормативів.

Фінансовий аналіз значною мірою базується на застосуванні жорстко детермінованих факторних моделей. Таким чином, у ході аналізу фінансового стану підприємства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, їхня кількість та широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку.

Підбиваючи підсумок розгляду сутності оцінки фінансового стану підприємства, слід ще раз підкреслити, що необхідність та значення такої оцінки зумовлені потребою систематичного аналізу та вдосконалення роботи за ринкових відносин, переходу до самоокупності, самофінансування, потребою в поліпшенні використання фінансових ресурсів, а також пошуком резервів зміцнення фінансової стабільності підприємства.

Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є дані:

1. Балансу (форма № 1).
2. Звіту про фінансові результати (форма № 2).
3. Звіту про рух грошових коштів (форма № 3).
4. Звіту про власний капітал (форма № 4).
5. Дані статистичної звітності та оперативні дані.

З погляду фінансового аналізу є три основні вимоги до бухгалтерської звітності. Вона повинна уможливлювати:

- оцінку динаміки та перспектив отримання прибутку підприємством;
- оцінку наявних у підприємства фінансових ресурсів та ефективності їх використання;
- прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сфері фінансів для здійснення інвестиційної політики.

Стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі всієї його виробничо-господарської діяльності. Тому оцінку фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один, навіть найважливіший, показник, а тільки за допомогою комплексу, системи показників, що детально й усебічно ха-

рактикують господарське становище підприємства. Класифікація і порядок розрахунку комплексу основних оцінних показників, залежно від конкретної мети аналізу наведено в додатку В.

Слід підкреслити, що всі показники фінансового стану підприємства перебувають у взаємозв'язку та взаємозумовленості. Тому оцінити реальний фінансовий стан підприємства можна лише на підставі використання певного комплексу показників з урахуванням впливу різних факторів на відповідні показники.

## 12.2. Методики аналізу фінансового стану

Не дивлячись на певну теоретичну розробку питань методики аналізу фінансового стану, існує потреба у подальшому розвитку наукових поглядів, удосконалення вже відомих підходів до аналізу. Більшість зарубіжних і вітчизняних публікацій останніх років присвячені аналізу окремих фінансових коефіцієнтів. Відповідно, склалося уявлення про методологію аналізу фінансового стану як про сукупність деякого набору фінансових коефіцієнтів, іноді не пов'язаних один з одним. Такий підхід призвів до зниження дієвості аналізу як інструменту наукового обґрунтування управлінських рішень.

Логіку аналізу фінансового стану можна пояснити за допомогою схеми (рис. 12.1).

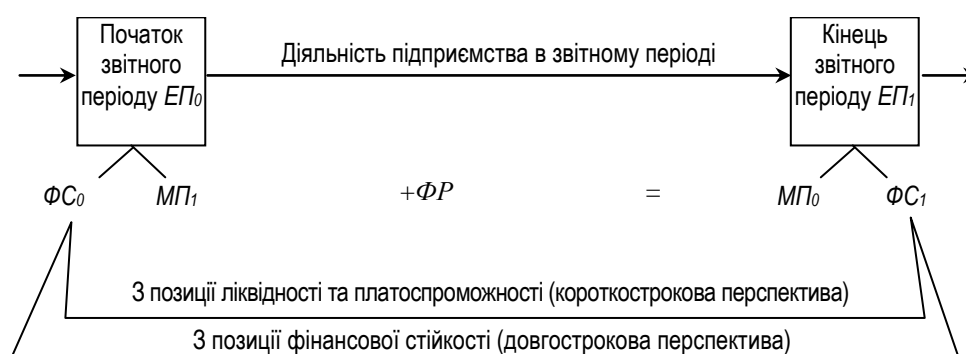


Рис. 12.1. Логіка аналізу фінансового стану на підставі фінансової звітності  
 ЕП – економічний потенціал підприємства (представлений у ф. № 1 “Баланс”); МП – майновий потенціал підприємства (представлений у ф. № 1 “Баланс”); ФС – фінансовий стан підприємства (представлений у ф. № 1 “Баланс” та ф. № 2 “Звіт про фінансові результати”);  
 ФР – фінансові результати за звітний період (представлені у ф. № 2 “Звіт про фінансові результати”)



В основу даної схеми покладено поняття економічного потенціалу підприємства і його перманентної зміни протягом часу. **Економічний потенціал** – здатність підприємства досягати поставлені перед ним цілі, використовуючи наявні у нього ресурси (матеріальні, трудові, фінансові). Формалізований опис економічного потенціалу базується на бухгалтерській звітності, що є моделлю підприємства. У цьому випадку виділяються дві сторони економічного потенціалу:

- майновий потенціал (стан) характеризується розміром, складом і станом активів, якими володіє підприємство. Під час аналізу майнового потенціалу береться до уваги не предметно-речова або функціональна його характеристики, а грошова оцінка, що дозволяє формувати висновки про оптимальність, можливість і доцільність вкладення фінансових ресурсів в активи підприємства;

- фінансовий потенціал (стан) визначається досягнутими за звітний період фінансовими результатами, і, крім того, описується певними активними та пасивними статтями балансу, а також співвідношеннями між ними. Фінансовий стан підприємства визначається сукупністю параметрів. Він є синтетичним показником. Характеристика фінансового потенціалу може бути виконана з позиції короткострокової та довгострокової перспектив. В першому випадку аналізують ліквідність та платоспроможність підприємства, в другому – його фінансову стійкість.

Аналітична робота проводиться у два етапи:

- експрес-аналіз фінансово-майнового стану;
- поглиблений аналіз фінансового стану.

Основним завданням експрес-аналізу є проведення загальної оцінки фінансово-майнового стану суб'єкта господарювання, виявлення основних тенденцій його зміни.

Експрес-аналіз проводиться за даними фінансової звітності, а отже, орієнтований в основному на зовнішніх користувачів. Такий аналіз охоплює чотири етапи:

1. Перевірка показників фінансової звітності за формальними та якісними ознаками, наявність усіх необхідних форм і додатків (відповідність підсумків, взаємна ув'язка показників різноманітних форм звітності).
2. Встановлення характеру змін у складі засобів підприємства та в їх джерелах, які відбулися в аналізованому періоді.
3. Розрахунок та оцінка динаміки певних відносних показників (коефіцієнтів), які характеризують фінансовий стан суб'єкта господарювання.
4. Формування висновків та рекомендацій за результатами проведеного аналізу.

Завданням поглибленого аналізу є детальна характеристика економічного потенціалу суб'єкта господарювання, результатів його діяльності у звітному періоді, а також можливостей розвитку підприємства на перспективу. Він конкретизує, доповнює та розширює окремі процедури експрес-аналізу. При цьому рівень деталізації залежить від наявного інформаційного забезпечення, рівня володіння методиками аналізу, часового фактора, наявності технічних засобів для виконання розрахунків, професійних якостей аналітика тощо.

В основу методики здійснення поглибленого аналізу фінансового стану покладено поняття економічного потенціалу підприємства і його зміни протягом часу.

Програма здійснення поглибленого фінансового аналізу діяльності підприємства може бути наступною:

- I. Експрес-аналіз фінансово-майнового стану.
- II. Аналіз економічного потенціалу підприємства.
  - 2.1. Оцінка майнового потенціалу підприємства.
  - 2.2. Оцінка фінансового потенціалу.
    - 2.2.1. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства.

2.2.2. Аналіз фінансової стійкості підприємства.

III. Аналіз розвитку та результативності діяльності підприємства.

3.1. Аналіз руху грошових коштів.

3.2. Аналіз ділової активності підприємства.

3.3. Аналіз фінансових результатів діяльності.

3.3.1. Аналіз рівня, динаміки, структури та якості фінансових результатів.

3.3.2. Аналіз фінансових результатів від різних видів діяльності.

3.3.3. Оцінка рентабельності діяльності підприємства.

3.3.4. Аналіз взаємозв'язку “витрати-обсяг-прибуток”.

3.3.5. Аналіз формування, розподілу та використання чистого прибутку.

3.4. Оцінка стану на ринку цінних паперів.

IV. Аналіз імовірності неплатоспроможності та банкрутства підприємства.

4.1. Аналітична оцінка імовірності банкрутства.

4.2. Оцінка можливостей відновлення платоспроможності підприємства.

Важливим аспектом, який слід брати до уваги при проведенні поглибленого аналізу фінансового стану підприємства, є соціальна значущість окремих видів діяльності або активів підприємства.

Інформаційно-аналітичну основу наведеного порядку поглибленого аналізу складає система показників та інструментарію фінансового аналізу.

### **12.3. Оцінка майнового потенціалу підприємства**

Майновий потенціал характеризується розміром, складом і станом засобів, якими володіє підприємство. Грошова оцінка таких засобів наводиться в активі балансу підприємства, а джерела їх утворення – в пасиві.

Порядок проведення оцінки майнового потенціалу підприємства наступний:

I. Загальне ознайомлення з даними балансу. Оцінюється зміна валюти балансу, формується уявлення про діяльність підприємства, виявляються змі-

ни у складі майна та джерелах його утворення, встановлюються зв'язки між різними показниками, виявляються так звані “хворі” статті звітності, ознаки нормального балансу. Характеристику про якісні зміни в структурі засобів та їх джерел можна отримати за допомогою вертикального та горизонтального аналізу. Для цього визначається питома вага окремих статей активу та пасиву балансу в загальному підсумку (валюті) балансу, розраховуються суми відхилень в структурі основних статей балансу порівняно з попереднім періодом.

II. Аналіз структури та динаміки активів підприємства. Фінансовий стан підприємства значною мірою залежить від доцільності та раціональності вкладення фінансових ресурсів в активи. Від того, які кошти (власні чи залучені) вкладені в необоротні й оборотні засоби, скільки їх знаходиться у сфері виробництва та у сфері обігу, в грошовій і матеріальній формах, наскільки оптимальне їх співвідношення, багато в чому залежать результати виробничої і фінансової діяльності, а, отже, і фінансово-майновий стан підприємства.

У процесі функціонування підприємства величина активів та їх структура постійно змінюються. У зв'язку з цим у ході аналізу активів підприємства в першу чергу слід вивчити зміни в їх складі, структурі та оцінити їх. Від структури активів залежать:

- ефективність діяльності суб'єкта господарювання (обсяг випуску продукції, оборотність, рентабельність);
- фінансовий стан підприємства (ліквідність балансу, швидкість оборотності активів).

III. Аналіз структури та динаміки пасивів підприємства. Для цього визначаються зміни в їх складі, структурі та надається їх інтерпретація.

IV. Розрахунок основних показників, що характеризують майновий стан підприємства. Необхідно враховувати, що обчислення мають виконуватися регулярно, в динаміці. Найбільш інформативними є наступні показники:

- сума господарських засобів, що знаходяться на балансі підприємства. Цей показник надає узагальнюючу вартісну оцінку величини підприєм-

ства як єдиного цілого, його зростання в динаміці свідчить про нарощування майнового потенціалу підприємства;

- вартість чистих активів підприємства. Порядок визначення та використання показника “чисті активи” регламентується законодавчими актами. Зокрема, відповідно до п. 1 П(С)БО 19 “Об’єднання підприємств” “чисті активи” – це активи підприємства за вирахуванням його зобов’язань;
- частка основних засобів у валюті балансу, значення показника суттєво змінюється у різних галузях економіки;
- співвідношення необоротних та оборотних активів. Чим вище значення коефіцієнта, тим більш ресурсномістка діяльність підприємства, вищим є виробничий ризик, оскільки вкладення у довгострокові активи повинні окупитися за рахунок майбутніх надходжень. Показник також має галузеву специфіку;
- частка активної частини основних засобів. Показує, яку частину основних засобів складають активи, які безпосередньо беруть участь у виробництві, позитивною є тенденція до зростання (детальніше див. тему 10);
- коефіцієнт зносу та коефіцієнт придатності. Цей показник залежить від прийнятої методики нарахування амортизаційних відрахувань (детальніше див. тему 10). Коефіцієнт зносу не має нормативного значення, але економічна логіка засвідчує, що при використанні методу рівномірної амортизації значення коефіцієнта зносу більше 50 % є критичним;
- коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття і приросту розраховуються за даними ф. № 1 і ф. № 5, в яких наводяться додаткові дані про вартість основних засобів, що вибули та надійшли. Уточнення значень коефіцієнтів може бути виконано в рамках внутрішнього аналізу;
- коефіцієнти структури та динаміки оборотних активів.

#### **12.4. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства**

Аналіз ліквідності та платоспроможності здійснюється за наступними етапами:

I. Побудова балансу ліквідності.

II. Розрахунок та оцінка показників ліквідності і платоспроможності

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні засобів за активом, згрупованих за рівнем їх ліквідності, та розташованих у порядку зменшення ліквідності із зобов'язаннями за пасивом, згрупованими за строками їх погашення і розташованими в порядку збільшення строків, і проводиться в наступній послідовності.

Залежно від рівня ліквідності активи підприємства поділяються на наступні групи (табл. 12.1).

Таблиця 12.1

## Групування активів підприємства

Групи	Умовне позначення	Сума рядків балансу (ф. № 1)	Характеристика
Високоліквідні	A <sub>1</sub>	Р 220 – Р 240	Грошові кошти і поточні фінансові інвестиції
Швидколіквідні	A <sub>2</sub>	Р 150 – Р 210	Дебіторська заборгованість, яка буде погашена за умовами договорів
Повільноліквідні	A <sub>3</sub>	Р 100 – Р 140, Р 250, Р 270	Запаси (сировина й матеріали, незавершене виробництво тощо) та інші оборотні активи (зокрема, дебіторська заборгованість, строк сплати якої минув), витрати майбутніх періодів
Важколіквідні	A <sub>4</sub>	Р 080	Активи, які передбачено використовувати більше одного року (або операційного циклу, якщо він перевищує рік)
Примітка: Р 220 – рядок 220			

Групування зобов'язань підприємства за строками їх погашення наведено в табл. 12.2.

Таблиця 12.2

## Групування зобов'язань підприємства

Групи	Умовне позначення	Сума рядків балансу (ф. №1)	Характеристика
Найбільш термінові	П <sub>1</sub>	Р 530 – Р 610	Поточні зобов'язання за розрахунками
Короткострокові	П <sub>2</sub>	Р 500 – Р 520	Короткострокові кредити та позикові кошти
Довгострокові	П <sub>3</sub>	Р 480, Р 630	Довгострокові зобов'язання, доходи майбутніх періодів

Постійні	П <sub>4</sub>	Р 380, Р 430	Зобов'язання перед власниками з формування власного капіталу
----------	----------------	--------------	--

Баланс підприємства вважають абсолютно ліквідним, якщо виконуються наступні співвідношення:  $A_1 \geq P_1$ ;  $A_2 \geq P_2$ ;  $A_3 \geq P_3$ ;  $A_4 \leq P_4$ .

Якщо одна або декілька нерівностей системи мають протилежний знак порівняно з оптимальним варіантом, ліквідність балансу не є абсолютною.

Коефіцієнт покриття (загальний коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт загальної платоспроможності) показує вартість оборотних активів підприємства, що припадає на одну гривню поточних зобов'язань.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (коефіцієнт термінової платоспроможності, коефіцієнт “критичної оцінки”) характеризує, яка частина зобов'язань може бути погашена не лише за рахунок грошових коштів, але й за рахунок очікуваних надходжень за відвантажену продукцію (виконані роботи, надані послуги).

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена активами, що мають абсолютну ліквідність. Нормативні значення цього показника, наведені при різних методиках, повинні дорівнювати або бути більшими 0,2; 0,5; 0,7.

Частка оборотних активів у активах визначається шляхом ділення оборотних активів на валюту балансу і показує їх питому вагу у майні підприємства. Наявність виробничих запасів у підприємства характеризує його можливість продовжувати господарську діяльність.

Робочий капітал (чистий оборотний капітал) позначається як *РК* або *WC*. Перевищення оборотних активів над поточними зобов'язаннями показує спроможність підприємства платити за поточними зобов'язаннями.

## 12.5. Аналіз фінансової стійкості підприємства

Фінансова стійкість підприємства – одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства – забезпечення стабільності його діяль-

ності в майбутньому. Вона пов'язана із загальною фінансовою структурою підприємства, його залежністю від кредиторів та інвесторів.

*Загальна оцінка фінансової стійкості передбачає визначення:*

- стійкості капіталу;
- ресурсної стійкості;
- стійкості управління.

Дослідження стійкості капіталу дозволяє встановити одну з можливих причин фінансової стійкості (нестійкості) підприємства. Так, збільшення частки власного капіталу за рахунок будь-якого із джерел сприяє посиленню фінансової стійкості підприємства. При цьому наявність нерозподіленого прибутку може розглядатися як джерело поповнення оборотних засобів і зниження рівня поточної кредиторської заборгованості.

Аналіз ресурсної стійкості як складової фінансової стійкості повинен охоплювати наступні аспекти:

- зміст і рівень співробітництва підприємства з суб'єктами ринкової інфраструктури (підприємствами-постачальниками ресурсів, банками, споживачами продукції);
- ступінь інтегрованості підприємства у системі виробничих відносин;
- залежність діяльності підприємства від стану економіки країни в цілому;
- спроможність підприємства до залучення коштів;
- контроль грошових потоків.

Аналіз стійкості управління проводиться з точки зору адекватності організаційної та виробничої структури підприємства обраній стратегії розвитку та ринковій кон'юнктурі.

*Визначення типу фінансової стійкості підприємства.*

Для характеристики джерел формування запасів застосовується кілька показників, які відображають ступінь охоплення різних видів джерел:



1. Наявність власних оборотних коштів визначається за формулою:

$$H_B = BK + ЗНВП + ДМП - НА \quad (12.1)$$

або  $H_B = \text{ф. 1 р. 380} + \text{ф. 1 р. 430} + \text{ф. 1 р. 630} - \text{ф. 1 р. 080}$ ,

де  $H_B$  – наявність власних оборотних коштів;

$BK$  – власний капітал;

$ЗНВП$  – забезпечення наступних витрат і платежів;

$ДМП$  – доходи майбутніх періодів;

$НА$  – необоротні активи.

2. Наявність довгострокових джерел формування запасів визначається шляхом збільшення наявних власних оборотних коштів на суму довгострокових зобов'язань ( $ДСТЗ$ ):

$$H_D = H_B + ДСТЗ,$$

або  $H_D = H_B + \text{ф. 1 р. 480} = \text{ф. 1 р. 380} + \text{ф. 1 р. 430} + \text{ф. 1 р. 630} +$

$+ \text{ф. 1 р. 480} - \text{ф. 1 р. 080}$ , (12.2)

де  $H_D$  – наявність довгострокових джерел формування.

3. Показник загальної величини джерел формування запасів дорівнює сумі власних оборотних коштів, довгострокових джерел і короткострокових зобов'язань:

$$H_3 = H_D + ПЗ$$

або  $H_3 = H_D + \text{ф. 1 р. 620} = \text{ф. 1 р. 380} +$

$+ \text{ф. 1 р. 430} + \text{ф. 1 р. 630} +$

$+ \text{ф. 1 р. 480} + \text{ф. 1 р. 620} - \text{ф. 1 р. 080}$ , (12.3)

де  $H_3$  – загальна величина джерел формування.

Трьом показникам наявності джерел формування запасів відповідають три показники забезпеченості джерелами їх формування:

1) надлишок (+) або нестача (–) власних оборотних коштів:

$$\pm H_B = H_B - З_B, \quad (12.4)$$

де  $З_B$  – вартість запасів.

2) надлишок (+) або нестача (-) довгострокових джерел формування:

$$\pm H_D = H_D - Z_B, \quad (12.5)$$

3) надлишок (+) або нестача (-) загальної величини джерел формування запасів:

$$\pm H_3 = H_3 - Z_B. \quad (12.6)$$

Умови, за якими можна визначити тип фінансової стійкості підприємства, узагальнено в табл. 12.3.

Таблиця 12.3

#### Методика визначення типу фінансової стійкості підприємства

Система умов	Тип фінансової стійкості			
	Абсолютна стійкість фінансового стану	Нормальна стійкість фінансового стану	Нестійкий фінансовий стан	Кризовий фінансовий стан
	+H <sub>B</sub>	-H <sub>B</sub>	-H <sub>B</sub>	-H <sub>B</sub>
	H <sub>B</sub> = Z <sub>B</sub>	+H <sub>D</sub>	-H <sub>D</sub>	-H <sub>D</sub>
	-	H <sub>D</sub> = Z <sub>B</sub>	+H <sub>3</sub>	-H <sub>3</sub>
	-	-	H <sub>3</sub> = Z <sub>B</sub>	-

Абсолютна фінансова стійкість (трапляється на практиці дуже рідко) – коли власні оборотні кошти забезпечують запаси й витрати. Нормальна стійкість фінансового стану підприємства гарантує його платоспроможність. Нестійкий фінансовий стан пов'язаний з порушенням платоспроможності, за якої ще існує можливість встановлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних коштів і збільшення оборотних коштів, а також додаткового залучення довгострокових кредитів. Кризовий фінансовий стан – коли запаси й витрати не забезпечуються джерелами їх формування і підприємство перебуває на межі банкрутства.

Отже, фінансово стійким можна вважати таке підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси й витрати, не допустити

невиправданої кредиторської заборгованості, своєчасно розрахуватись за своїми зобов'язаннями.

III. Комплексна оцінка фінансової стійкості підприємства проводиться шляхом розрахунку відносних показників, які можна розділити на дві групи:

- з позиції структури джерел фінансування – коефіцієнти капіталізації, а саме співвідношення власних і залучених коштів, їх частки у валюті балансу тощо;
- з позиції витрат, пов'язаних з обслуговуванням зовнішніх джерел – коефіцієнти покриття, за допомогою яких оцінюють спроможність підприємства підтримувати структуру джерел коштів, що склалася. Залучення коштів пов'язано з необхідністю постійних фінансових витрат (витрати зі сплати відсотків за користування позиками, витрати з фінансової оренди), які, як мінімум, мають покриватися поточним доходом.

Коефіцієнт автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу) характеризує частку власного капіталу в загальній сумі балансу.

Коефіцієнт фінансової залежності. Зростання показника в динаміці свідчить про збільшення частки залучених коштів у фінансуванні підприємства. Його величина, рівна 1 (100 %), показує, що власники повністю фінансують своє підприємство.

Коефіцієнт маневреності робочого капіталу. Величина цього показника суттєво залежить від структури капіталу та галузевої належності підприємства. Він показує частку власного капіталу, вкладену в поточну діяльність, а також капіталізовану.

Коефіцієнт співвідношення залученого та власного капіталу (фінансування). Зростання показника в динаміці свідчить про збільшення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів. Він показує скільки залученого капіталу припадає на 1 гривню власного.

Збільшення коефіцієнта структури фінансування необоротних активів свідчить про підвищення рівня фінансування необоротних активів за рахунок

довгострокових джерел, відповідно про зростання інвестиційної активності підприємства.

Зміна коефіцієнта довгострокового залучення позикових коштів може бути охарактеризована наступним чином: збільшення характеризує підвищення інвестиційної активності за рахунок залучення довгострокових кредитів. Якщо коефіцієнт зменшується, то можна зробити зворотний висновок.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами визначається як відношення власних оборотних активів до всіх оборотних активів і показує, яка частина оборотних активів забезпечується власними джерелами фінансування.

Аналізуючи структуру капіталу, особливу увагу необхідно звернути на розмір резервного капіталу, за допомогою якого можна розрахувати коефіцієнт страхової стабільності підприємства. Він показує суму капіталу, зарезеровану підприємством на кожну гривню вартості майна (коефіцієнт страхування бізнесу), вартості власного капіталу (коефіцієнт страхування власного капіталу), вартості внесків засновників до статутного капіталу (коефіцієнт страхування статутного капіталу).

### **12.7. Оцінка неплатоспроможності та ймовірності банкрутства підприємства**

Аналіз неплатоспроможності та банкрутства підприємства здійснюється у два етапи:

- діагностичний – для визначення рівня платоспроможності підприємства;
- поглиблений – для виявлення причин фінансової кризи підприємства й можливих шляхів її усунення.

Діагностичний аналіз проводиться:

- на підготовчому етапі процесу відновлення платоспроможності:
  - 1) для з'ясування дійсного стану підприємства;
  - 2) перед подачею заяви до суду;

- на етапі розпорядження майном – на дату порушення справи про банкрутство та на дату проведення зборів комітету кредиторів, на яких визначатиметься можливість санації;
- на етапі санації – на дату початку виконання плану санації і щоквартально на кожну звітну дату аж до закінчення справи про банкрутство (останній раз – на дату складання звіту керуючого санацією).

У межах діагностичного аналізу визначається вид неплатоспроможності.

Розрізняють три види неплатоспроможності:

- поточна неплатоспроможність визначається за формулою:

$$\begin{aligned}
 P_H &= D_{\Phi I} + P_{\Phi I} + \Gamma_K - P = \\
 &= \text{ф.1 р. 040, 045} + \text{ф. 1р. 220} + \text{ф.1 р. 230, 240} - \text{ф.1 р. 620}, \quad (12.7)
 \end{aligned}$$

де  $P_H$  – коефіцієнт поточної неплатоспроможності;  $D_{\Phi I}$  – довгострокові фінансові інвестиції;  $P_{\Phi I}$  – поточні фінансові інвестиції;  $\Gamma_K$  – грошові кошти та їх еквіваленти;  $P_3$  – поточні зобов'язання;

- критична неплатоспроможність спостерігається за умови невідповідності нормативному значенню коефіцієнта покриття і коефіцієнта забезпеченості власними коштами та наявності на початок і кінець кварталу ознак поточної неплатоспроможності. Критична неплатоспроможність передбачає стан потенційного банкрутства;
- надкритична неплатоспроможність спостерігається за умови наявності збитків у підприємства та ознак критичної неплатоспроможності.

За наявності хоча б одного з видів неплатоспроможності підприємства необхідно здійснювати поглиблений аналіз неплатоспроможності та ймовірності банкрутства підприємств.

Існує багато методик визначення ймовірності банкрутства. Вибір тієї чи іншої методики залежить від особливостей галузі та самого підприємства. Окрім цього, навіть самі методики можуть коригуватися з урахуванням специфіки діяльності суб'єкта господарювання.

**Z-рахунок Альтмана.** Ця методика запропонована у 1968 р. відомим західним економістом, професором Нью-Йоркського університету Едвардом Альтманом (Edward I. Altman).

Для розрахунку даного показника у результаті дослідження 22 фінансових коефіцієнтів 66 підприємств відібрано 5 найважливіших для прогнозу банкрутства коефіцієнтів, які найбільше характеризують прибутковість капіталу та його структуру з різних позицій.

Розрізняють дво- та п'ятифакторну моделі Z-рахунку Альтмана.

**Двофакторна модель Z-рахунку** формується за допомогою коефіцієнтів покриття ( $K_{\Pi}$ ) і автономії ( $K_{авт}$ ):

$$Z = -0,3877 - 1,0736 K_{\Pi} + 0,0579 K_{авт} \quad (12.8)$$

Для підприємств, у яких  $Z = 0$ , імовірність банкрутства становить 50 %. Від'ємні значення  $Z$  свідчать про зменшення імовірності банкрутства. Якщо  $Z > 0$ , то імовірність банкрутства перевищує 50 % і підвищується зі збільшенням значення  $Z$ .

Ця модель не потребує значного обсягу вихідної інформації, але її недоліком є недостатня точність прогнозування імовірності банкрутства (похибка  $\Delta Z = \pm 0,65$ ).

Для того, щоб прогноз був точнішим, у західній практиці застосовують **п'ятифакторну модель Z-рахунку**:

$$Z = 1,2 K_1 + 1,14 K_2 + 3,3 K_3 + 0,6 K_4 + 0,999 K_5,$$

$$K_1 = \frac{PK}{A} = \frac{\Phi 1 (P 260 - P 620)}{\Phi 1 P 280}$$

$$K_2 = \frac{ЧП}{A} = \frac{\Phi 2 P 220}{\Phi 1 P 280}$$

$$K_3 = \frac{\Pi до оп.}{A} = \frac{\Phi 2 P 170}{\Phi 1 P 280}$$

$$K_4 = \frac{BK}{ПЗ} = \frac{\Phi 1 P 380}{\Phi 1 P 620}$$

$$K_5 = \frac{ЧД}{A} = \frac{\Phi 2 P 035}{\Phi 1 P 280}$$

де  $PK$  – робочий капітал, грн.;  $A$  – загальна вартість активів, грн.;  $ЧП$  – чистий прибуток, грн.;  $П_{до оп.}$  – прибуток до оподаткування, грн.;  $BK$  – власний капітал (ринкова вартість акцій), грн.;  $ПЗ$  – поточні зобов'язання, грн.;  $ЧД$  – чистий дохід, грн.

Методичні підходи до побудови багатофакторних моделей можуть використовуватися при прогнозуванні фінансового стану українських підприємств. Для досягнення вищої точності результатів необхідно постійно коригувати набір показників і значення коефіцієнтів вагового впливу кожного показника з урахуванням галузевої специфіки. З цією метою необхідний постійний моніторинг фінансового стану підприємств, що дозволить побудувати адекватні для українських умов моделі прогнозування банкрутства і отримати достовірні і об'єктивні результати.

У зарубіжній практиці також використовується метод прогнозування банкрутства на основі прогнозованої бухгалтерської (фінансової) звітності. Суть методу полягає в тому, що спочатку прогнозуються основні фінансові показники, потім на основі прогнозованої фінансової звітності оцінюється фінансовий стан підприємства, його платоспроможність і фінансова стійкість на прогнозовані періоди. Завданням методу є складання прогнозованого бухгалтерського балансу, балансового звіту про фінансові результати, прогнозованого звіту про рух грошових коштів і оцінка фінансово-господарського стану підприємства на прогнозовані періоди. Метод дає високу прогнозну точність, проте його використання ускладнено через недоступність внутрішньогосподарської звітності для широкого кола зацікавлених осіб.

Пряме і повне перенесення зарубіжних методик прогнозування банкрутства на практику діяльності українських підприємств в даний час уявляється неможливим.

Причини цього наступні:

- відсутність обліку багатьох чинників, що впливають на платоспроможність підприємств;

- нестабільність і невідпрацьованість нормативної бази банкрутства українських підприємств;
- відсутність доступних статистичних даних за неспроможними підприємствами;
- якість фінансово-звітної документації і ступінь інформативності статистичних даних і коефіцієнтів, на які спираються моделі.

Таким чином, розглядаючи як вітчизняні, так і зарубіжні методи і моделі оцінки і прогнозування вірогідності банкрутства, слід зробити висновок, що ці методики дозволяють встановити факт ймовірності банкрутства підприємств. Проте в нинішніх українських умовах результати оцінки і прогнозування за розглянутими методами і моделями не можуть служити достатньою підставою для визнання банкрутства підприємства. Для прийняття управлінського рішення необхідно встановити факт кризового стану підприємства, провести поглиблений комплексний аналіз його фінансово-господарського стану на основі даних бухгалтерського і управлінського обліку.

#### **Запитання для самостійного вивчення та самоперевірки:**

1. Який зміст, завдання та джерела інформації аналізу фінансового стану підприємства?
2. Назвіть види фінансового аналізу. Поясніть їх сутність.
3. Які показники використовуються для оцінки фінансового стану підприємства?
4. Охарактеризуйте сутність і завдання аналізу майнового стану підприємства.
5. Які показники використовуються для аналізу ліквідності підприємства?
6. Які головні показники необхідні для визначення платоспроможності і ліквідності підприємства?
7. Охарактеризуйте сутність і завдання аналізу ділової активності.
8. Як визначається фінансова стійкість підприємства? Назвіть типи фінансової стійкості підприємства.



## РОЗДІЛ 13. УЗАГАЛЬНЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### 13.1. Узагальнення, оцінка та письмове оформлення результатів аналізу

Важливою задачею в організації економічного аналізу є узагальнення його результатів, яке полягає в об'єднанні аналітичних таблиць і графіків у послідовності, обумовленій порядком ведення аналізу, із включенням установлених взаємозв'язків, впливів чинників і причин, резервів, із висновками за досліджуваними ділянками роботи. Таке узагальнення найбільш доцільно у формі аналітичної інформації, що відрізняється від джерел аналізу стислістю і комплексним характером змісту, що дозволяє використовувати її безпосередньо в управлінні виробництвом для прийняття необхідних рішень.

Форма узагальнення результатів залежить від місця проведення аналізу (ділянка, цех, підприємство), звітного періоду і цілей аналізу. Узагальнення результатів аналізу роботи підприємства за місяць проводиться у формі аналітичних записок. За результатами за рік підприємство складає пояснювальну записку до річного звіту, яку починають із загальної характеристики виконання підприємством плану за окремими його розділами, потім розкривають вплив різноманітних чинників на рівень виконання плану за окремими показниками.

Після цього роблять висновки, у яких розкривають взаємозв'язок між показниками різноманітних таблиць, пояснюють причини відхилення від плану і оцінюють окремі сторони діяльності підприємства.

У пояснювальній записці повинні бути чіткі загальні найважливіші висновки і пропозиції. Особливу увагу при цьому приділяють підрахунку розкритих резервів і їх використанню.

Основна мета узагальнення та оцінки результатів аналізу – виявити причинний зв'язок і визначити вплив різних факторів на той чи інший показник діяльності. Результати аналізу оформляються залежно від поставленої мети, масштабу об'єкта, часу та інших характеристик.

Узагальнення результатів економічного аналізу підприємства є його кінцевим результатом і оформляється у описовому вигляді:

- пояснювальної і аналітичної записки чи звіту;
- довідки;
- висновків.

На цьому етапі аналітичної роботи відбувається процес синтезу результатів діяльності підприємства та визначається вплив факторів.

Основною формою оформлення аналізу є аналітична записка, де відображають характеристики стану ресурсів, причини порушень, а також ужиті заходи щодо певних порушень. Аналітична записка містить висновки за результатами діяльності та пропозиції щодо їх покращення. Особлива увага приділяється пропозиціям, які вносяться за результатами аналізу. Їх необхідно обґрунтувати і спрямувати на покращення результатів господарської діяльності підприємства. Кожна позиція повинна бути чіткою, реальною, повинні визначатися конкретні терміни виконання та особи, відповідальні за усунення недоліків.

Структурно аналітична записка містить:

- загальні дані про об'єкт;
- характеристику виконання плану, договору;
- характеристику відхилень;
- вплив окремих факторів на показники діяльності;
- висновки;
- пропозиції.

У пояснювальній записці особливу увагу приділяють питанням формування показників, які є критеріями оцінки ефективної роботи підприємства. Дають оцінку діяльності підприємства, вміщують висновки, пропозиції та заходи, спрямовані на усунення недоліків. Виклад у пояснювальній записці супроводжується таблицями, графіками та іншим ілюстраційним матеріалом.

Працівники зовнішніх установ результати аналізу оформлюють, як правило, у вигляді висновків.

Що стосується довідки чи висновків, то їх зміст може бути більш конкретним, акцентованим на відображенні недоліків або досягнень, виявленні резервів, способів їх реалізації. В цих документах можна не надавати загальну характеристику підприємства та умов його діяльності.

На практиці найбільш важливі результати аналізу можуть заноситися в спеціально передбачені для цього розділи економічного паспорта підприємства. Наявність таких даних дозволяє розглядати результати господарської діяльності у динаміці.

### 13.2. Нетекстове оформлення результатів аналізу

Окремо необхідно зосередити увагу на нетекстовій формі оформлення результатів аналізу. Систематизовані та оброблені результати оформляються у вигляді таблиць, схем, діаграм, графіків.

Аналітичні таблиці, схеми, діаграми, графіки дозволяють систематизувати, узагальнити досліджуваний матеріал. Вони повинні бути наочними і простими для використання, показники у них необхідно розміщувати так, щоб вони одночасно використовувались як аналітичний та ілюстративний матеріал.

Таблиця містить два основні елементи: підмет і присудок. Підмет показує перелік показників, які характеризують явище, і відповідає на питання: Хто? Що? Присудок вказує на ознаки, якими характеризується підмет (таблиця 13.1).

Таблиця 13.1

Розрахунок зміни обсягу, структури і динаміки майна підприємства

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
<i>Усього майна</i>					
1. Необоротні активи					
2. Оборотні активи					

2.1. Матеріальні оборотні активи					
2.2. Грошові кошти, рахунки та інші активи					

Таблиці можуть бути:

- простими (подається перелік інформації про явище, яке вивчається);
- груповими (дані об'єднуються в групи за однією суттєвою ознакою);
- комбінованими (матеріал розбивають на групи і підгрупи за двома і більше ознаками).

Аналітичні таблиці дають змогу визначити та оцінити ступінь відхилення фактичних даних, тобто результатів роботи, від заданих заздалегідь величин (кошторису, норми, плану). У таких таблицях поєднуються нормативні, фактичні дані, їх числові різниці та інші характеристики.

Форма і зміст аналітичних таблиць повинні відповідати вимогам:

- повноти відображення;
- правильного групування показників.

Під час складання аналітичних таблиць не рекомендується в одній таблиці відображати всі показники, їх логічний поділ в окремих таблицях сприяє більшій наочності.

Побудова графіків здійснюється у відповідності з правилами ДСТУ 3008-95 «Документація. Звіти у сфері науки і техніки» засобами Microsoft Excel та має супроводжуватися дотриманням наступних правил:

а) графік має складатися з 5 елементів: графічного образу, поля графіка, просторових орієнтирів, масштабних орієнтирів, експлікації;

б) вибір графічного образу має бути обґрунтованим на відповідність наведеним даним;

в) вибір рівномірної чи нерівномірної масштабної шкали, як складової масштабних орієнтирів, слід обґрунтовувати виходячи з наведених даних;

д) наведення експлікації (розташування легенди, назви графіка, підписи масштабних шкал із зазначенням одиниць виміру показників) до графіка має здійснюватися за правилами ДСТУ 3008-95.

Нетекстовий аналіз скорочує розрив між виконанням аналізу і використанням його результатів.

### **13.3. Формування пропозицій за результатами аналізу та контроль за їх реалізацією**

На етапі формування пропозицій за результатами аналізу дають об'єктивну оцінку результатів діяльності, виявляють резерви виробництва, упущення, розробляють рекомендації. Основне на цьому етапі – висновки та пропозиції.

Висновки повинні мати конструктивний характер, а в пропозиціях слід сформулювати конкретні завдання з удосконалення діяльності підприємства або його підрозділу. На підставі висновків і пропозицій розробляють заходи з урахуванням досягнень науки і практики. Розроблені заходи повинні сприяти:

- покращенню роботи;
- раціональному використанню матеріальних та трудових ресурсів;
- ліквідації втрат;
- удосконаленню виробництва.

Важливим елементом завершального етапу аналізу є обговорення результатів аналізу зі всіма працівниками. Гласність є ефективним методом покращення роботи підприємства.

Самостійним або додатковим документом, в якому відображаються результати аналізу, є наказ, в якому містяться:

- загальна оцінка роботи;
- визначаються заходи;
- терміни початку та закінчення здійснення заходів;
- матеріальні та грошові ресурси;
- виконавці;

- відповідальні та контролюючі особи чи підрозділи.

Наказ за підписом керівника підприємства є обов'язковим для всіх працівників, і за його виконанням встановлюється дійовий і повсякденний контроль. Інакше одні й ті ж недоліки в роботі підприємства повторюватимуться в матеріалах наступних перевірок.

#### **Запитання для самостійного вивчення та самоперевірки:**

1. Які є форми узагальнення результатів аналізу?
2. Охарактеризуйте табличну і графічну форми оформлення результатів аналізу.
3. Який зміст пояснювальної записки?
4. Яким чином здійснюється комп'ютерне опрацювання економічної інформації?

## ТЕСТИ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

### Тест 1. Наукові основи економічного аналізу

1. У вузькому змісті слова поняття економічного аналізу перекладається як:

- 1) відбираю;
- 2) збираю;
- 3) розділяю;
- 4) розчленовую.

2. Економічний аналіз провадиться на рівні:

- 1) держави;
- 2) галузей;
- 3) регіонів;
- 4) підприємств і організацій;
- 5) всі відповіді правильні.

3. Становлення економічного аналізу як науки відноситься до:

- 1) початку XX століття;
- 2) 20-х років XX століття;
- 3) 30-х років XX століття;
- 4) кінця XIX століття.

4. Аналіз економічних показників доповнюється протилежним заходом:

- 1) індукцією;
- 2) дедукцією;
- 3) синтезом;
- 4) систематизацією.

5. Аналіз фінансово-господарської діяльності як складова економічної роботи на підприємстві є:

- 1) завершальним її етапом;
- 2) підготовчим її етапом;
- 3) основним її етапом;

4) всі відповіді правильні.

6. Теоретичну основу для розвитку економічного аналізу створює:

- 1) бухгалтерський облік;
- 2) економічна теорія;
- 3) статистика;
- 4) планування.

7. Науковою дисципліною, пов'язаною з економічним аналізом, що розробляє і теоретично вдосконалює правила й можливості застосування тих чи інших прийомів у конкретних ситуаціях, способи побудови аналітичних таблиць, є:

- 1) математика;
- 2) статистика;
- 3) економічна теорія;
- 4) діалектика.

8. Головною рисою економічного аналізу є:

- 1) комплексне, системне дослідження економічних явищ, процесів, факторів і причин, що їх зумовлюють;
- 2) об'єктивна оцінка ефективності виробничо-фінансової діяльності й стабільності ринкового становища;
- 3) вивчення проявів економічних законів і категорій ринкової економіки;
- 4) діагностика і пошук резервів та можливостей їх мобілізації в поточному і перспективному періодах;
- 5) всі відповіді правильні.

9. Зміна характеру аналітичних досліджень в умовах переходу до ринкової економіки проявляється в тому, що:

- 1) сферу аналітичних досліджень становить як внутрішнє, так і зовнішнє економічне середовище суб'єкта господарювання;
- 2) об'єктом аналізу стає відхилення звітних величин показників від планових;



3) виробнича діяльність оцінюється з точки зору досягнення максимальних фінансових результатів та економічної стабільності на ринку;

4) всі відповіді правильні.

10. У період становлення економічний аналіз полягав переважно в:

1) комплексній оцінці діяльності підприємства;

2) аналізі балансу;

3) аналізі впливу факторів на прибутковість підприємства;

4) визначенні резервів збільшення виробництва.

## **Тест 2. Зміст, предмет і завдання економічного аналізу**

1. Пошук наявних резервів підвищення ефективності виробництва є:

1) основною метою економічного аналізу;

2) одним з основних загальних завдань економічного аналізу;

3) об'єктом економічного аналізу;

4) предметом економічного аналізу.

2. Основна мета економічного аналізу:

1) сприяння дальшому розвитку і поліпшенню економічної роботи завдяки підготовці проектів оптимальних управлінських рішень;

2) виявлення впливу відповідних факторів на показники, які аналізуються;

3) пошук наявних резервів підвищення ефективності виробництва;

4) вивчення причинних зв'язків між показниками діяльності підприємства.

3. Предмет економічного аналізу:

1) вивчення зовнішнього оточення підприємства, ринків збуту готової продукції, попиту і пропозиції;

2) діяльність підприємств і їх підрозділів, спрямована на досягнення максимальних результатів за мінімальних витрат;

3) оцінка ефективності інвестицій в економіку підприємства;

4) оцінка ефективності управлінських рішень у бізнесі.

4. Об'єкти економічного аналізу на макрорівні:

- 1) фактори і резерви виробництва;
  - 2) економічні результати господарської діяльності (виробництво, реалізація, собівартість, фінансові результати, рентабельність та ін.);
  - 3) зовнішнє середовище підприємства;
  - 4) виробничі відносини підприємства з фінансовими, кредитними та іншими організаціями.
5. Оцінка фінансових результатів діяльності підприємства є:
- 1) одним з основних загальних завдань економічного аналізу в умовах ринкової економіки;
  - 2) одним з напрямків комплексного економічного аналізу;
  - 3) метою економічного аналізу;
  - 4) всі відповіді правильні.
6. Визначення предмета економічного аналізу в найбільш загальному вигляді, які зустрічаються у спеціальній економічній літературі:
- 1) господарська діяльність підприємств;
  - 2) господарські процеси та явища;
  - 3) причинно-наслідкові зв'язки економічних явищ та процесів;
  - 4) всі відповіді правильні.
7. На макрорівні об'єктом аналізу є:
- 1) економіка країни;
  - 2) діяльність регіонів;
  - 3) економіка галузей;
  - 4) всі відповіді правильні.
8. Предмет економічного аналізу розкривається через його:
- 1) об'єкти;
  - 2) мету;
  - 3) завдання;
  - 4) метод.
9. Зміст аналізу господарської діяльності як наукової дисципліни впливає з:

- 1) мети економічного аналізу;
- 2) предмета економічного аналізу;
- 3) завдань економічного аналізу;
- 4) об'єктів економічного аналізу.

10. Економічний аналіз вивчає:

- 1) господарську діяльність як технологічний процес;
- 2) господарську діяльність як організаційний процес;
- 3) економічні результати господарювання як наслідки економічних процесів;
- 4) всі відповіді правильні.

### **Тест 3. Інформаційна база та організація економічного аналізу**

1. За місцем утворення економічна інформація поділяється на:

- 1) планову і облікову;
- 2) зовнішню і внутрішню;
- 3) нормативну і облікову;
- 4) нормативну і планову.

2. Основні проблеми, які зв'язані з організацією інформаційного забезпечення економічного аналізу:

- 1) визначення потреб в інформації;
- 2) визначення джерел інформації;
- 3) класифікація економічної інформації;
- 4) формування й використання джерел аналітичної інформації за умов автоматизованої обробки даних.

3. Договори, контракти підприємства належать до:

- 1) нормативних джерел інформації;
- 2) планових джерел інформації;
- 3) облікових джерел інформації;
- 4) позаоблікових джерел інформації.

4. Перевірка якості джерел аналізу передбачає:

1) перевірку повноти складу аналізованих показників і правильності оформлення джерел аналізу;

2) перевірку наступності показників і методичної єдності їх формування;

3) перевірку взаємної погодженості показників у різних джерелах;

4) всі відповіді правильні.

5. Методом організації економічного аналізу, що являє собою докладну розробку точного порядку, організаційних форм і прийомів здійснення аналітичного процесу і праці виконавців, є:

1) метод експертних оцінок;

2) анкетний метод;

3) графічний метод;

4) проектний метод.

6. У технологічному аспекті система економічного аналізу розглядається як:

1) сукупність, що складається з трьох частин: входу, процесу і виходу;

2) процес – сукупність різних операцій;

3) система, що розподіляється на окремі самостійні частини – підсистеми другого рівня;

4) вид інформації.

7. Принцип цілісності як один з основних принципів організації економічного аналізу:

1) означає пристосування побудови та функцій економічного аналізу до конкретних умов управління;

2) потребує правильного співвідношення між різними елементами та об'єктами організації економічного аналізу;

3) виявляється у комплексному використанні всіх джерел економічної інформації;

4) передбачає обґрунтування розподілу обов'язків по проведенню економічного аналізу між окремими виконавцями.

8. Об'єкти організації аналізу першого рівня:

- 1) етапи, стадії аналізу, аналітичні операції;
- 2) аналітичні номенклатури, їх носії, рух носіїв інформації;
- 3) забезпечення роботи виконавців аналізу;
- 4) технологія аналітичного процесу та робота його виконавців.

9. Розрахунок величини впливу факторів на показник, що аналізується, належить до такого типу аналітичних операцій:

- 1) творчі;
- 2) переробні;
- 3) механічні;
- 4) не є аналітичною операцією, вважається стадією факторного аналізу.

10. Виявлення резервів підвищення ефективності виробництва є:

- 1) стадією підготовчого етапу аналізу;
- 2) стадією основного етапу аналізу;
- 3) стадією заключного етапу аналізу;
- 4) одним з етапів аналітичного процесу.

#### **Тест 4. Види економічного аналізу та їх класифікація**

1. Ретроспективний та перспективний аналіз належать до класифікаційної групи, що виділяється:

- 1) за змістом програм;
- 2) за часом проведення та характером прийняття управлінських рішень;
- 3) за об'єктами управління;
- 4) за методикою дослідження.

2. За користувачами аналітичної інформації виділяють такі види аналізу:

- 1) управлінський;
- 2) внутрішній і зовнішній;
- 3) фінансовий;

4) всі відповіді правильні.

3. Зовнішній фінансовий аналіз виконується на основі:

- 1) даних бухгалтерського обліку;
- 2) даних про зовнішнє середовище підприємства;
- 3) даних фінансової звітності;
- 4) планово-нормативної інформації.

4. За змістом програми аналіз поділяється на:

- 1) порівняльний;
- 2) комплексний;
- 3) управлінський;
- 4) тематичний.

5. Управлінський аналіз виконується на основі:

- 1) статистичних даних;
- 2) даних бухгалтерського обліку;
- 3) всього комплексу економічної інформації, що формується на підприємстві;
- 4) даних оперативного обліку.

6. Суцільний та вибірковий аналіз належать до класифікаційної групи, що виділяється:

- 1) за змістом програм;
- 2) за охопленням об'єктів, що вивчаються;
- 3) за методикою вивчення об'єктів;
- 4) за об'єктами управління.

7. Показники роботи підприємства порівняно з показниками інших підприємств вивчає:

- 1) соціально-економічний аналіз;
- 2) економіко-статистичний аналіз;
- 3) зовнішній аналіз;
- 4) міжгосподарський аналіз.

8. Мета функціонально-вартісного аналізу:

1) встановлення характеру порушень нормального ходу економічних процесів;

2) встановлення резервів зниження витрат за рахунок більш ефективних варіантів виробництва;

3) виявлення величини впливу факторів на зміну результативних показників;

4) оцінка і обґрунтування ефективності управлінських рішень на основі розподілу витрат на постійні та змінні.

9. Всі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства охоплює:

1) суцільний аналіз;

2) комплексний аналіз;

3) маржинальний аналіз;

4) факторний аналіз.

10. Суб'єкти соціально-економічного аналізу:

1) економічні служби підприємства;

2) бухгалтерія;

3) статистичні органи;

4) органи охорони навколишнього середовища.

### **Тест 5. Метод і методика економічного аналізу**

1. Сутність якого принципу аналітичних досліджень полягає у використанні ймовірної інформації, яка позбавлена арифметичних помилок та заснована на обґрунтованих методиках розрахунку показників?

1) принцип доречності;

2) принцип зрозумілості;

3) принцип адекватності;

4) принцип достовірності.

2. Яка характерна риса методу матеріалістичної діалектики обумовила особливість методу економічного аналізу, яка передбачає вивчення внутрішніх протиріч, позитивних та негативних сторін економічних процесів?

- 1) розгляд процесів (явищ) в постійному русі, зміні та розвитку;
- 2) розуміння розвитку як єдності та боротьби протилежностей;
- 3) розгляд процесів (явищ) у взаємозв'язку;
- 4) вивчення процесів (явищ) як системи, сукупності пов'язаних між собою елементів.

3. Визначення та вимірювання взаємозв'язку між економічними показниками є:

- 1) специфічною особливістю методу економічного аналізу;
  - 2) задачею економічного аналізу;
  - 3) характеристикою загального методу пізнання;
  - 4) метою економічного аналізу.
4. За яких умов досягається дієвість економічного аналізу?
- 1) за умови використання тільки достовірної інформації про діяльність підприємства;
  - 2) при застосуванні науково обґрунтованих методичних прийомів;
  - 3) при його направленості на пошук резервів підвищення інтенсифікації виробництва;
  - 4) при впровадженні в практику рекомендацій аналітика щодо поліпшення діяльності підприємства.

5. За якою ознакою методи і прийоми економічного аналізу поділяють на прийоми детермінованого, стохастичного факторного аналізу та прийоми деталізації?

- 1) згідно з характером аналітичних процедур;
- 2) виходячи із завдань аналітичного дослідження;
- 3) згідно з походженням (використанням в інших науках);
- 4) виходячи з предмета дослідження.

6. На якому етапі аналітичного дослідження перевіряють достовірність вхідної інформації?

- 1) підготовки інформаційної бази аналізу;
- 2) загальної попередньої оцінки показників діяльності підприємства;



3) проведення факторного аналізу показників;

4) узагальнення результатів аналізу.

7. Виходячи з якої ознаки показники, які використовуються в аналізі, поділяють на якісні та кількісні:

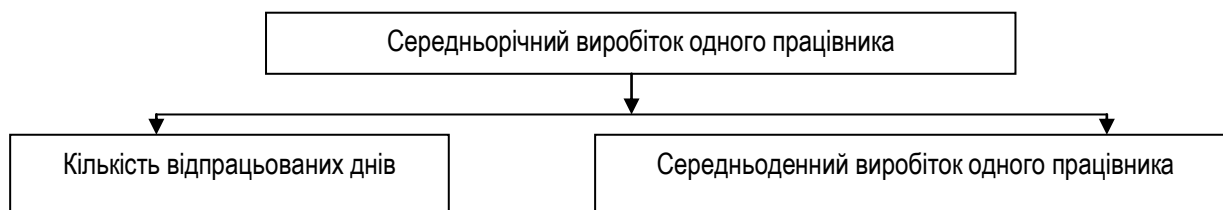
1) за охоптом;

2) за способом формування;

3) за характером;

4) за способом розрахунку.

8. За якою ознакою класифікації показників, які використовуються в економічному аналізі, збудовано ланцюг взаємопов'язаних чинників?



1) підпорядкованість показників;

2) спосіб формування;

3) ступінь синтезу;

4) характер показників.

9. При групуванні факторів, виходячи з впливу на результати господарської діяльності, їх поділяють на:

1) основні та другорядні;

2) внутрішні та зовнішні;

3) об'єктивні та суб'єктивні;

4) екстенсивні та інтенсивні.

10. Яке групування факторів дозволяє найбільш повно врахувати специфічні особливості окремих підприємств або галузей виробництва?

1) загальні та специфічні;

2) внутрішні та зовнішні;

3) об'єктивні та суб'єктивні;

4) екстенсивні та інтенсивні.

### Тест 6. Способи і прийоми економічного аналізу

1. На якому етапі аналітичних досліджень використовується прийом деталізації показників?

- 1) узагальнення результатів аналізу;
- 2) обробка вихідної інформації;
- 3) підготовка даних для аналізу;
- 4) збір даних для аналізу.

2. При якому методі аналізу факторів розподіл сукупного впливу між ними проводиться пропорційно частці кожного фактора в загальній сумі приросту факторів?

- 1) спосіб пропорційного ділення;
- 2) спосіб часткової (пайової) участі;
- 3) інтегральний метод;
- 4) індексний метод.

3. До якого типу детермінованих факторних систем можна віднести залежність між факторами в моделі розрахунку рентабельності виробництва?

- 1) кратна;
- 2) адитивна;
- 3) змішана;
- 4) мультиплікативна.

4. За якого типу залежності між факторами у детермінованій моделі факторний аналіз можна провести будь-яким способом елімінування?

- 1) адитивна;
- 2) мультиплікативна;
- 3) кратна;
- 4) змішана.

5. Який з наведених показників неможливо деталізувати за структурними підрозділами підприємства?

- 1) фонд заробітної плати;
- 2) втрати від браку продукції;

3) собівартість товарної продукції підприємства;

4) витрати на експлуатацію та утримання устаткування.

6. Структурні групування первинної інформації використовуються для:

1) встановлення причинно-наслідкових зв'язків між ознаками явищ, які вивчаються;

2) вивчення внутрішньої побудови сукупності, що вивчається;

3) встановлення факторів, які впливають на формування економічного явища або процесу;

4) розподілу усієї сукупності первинних даних суцільного або вибіркового спостереження на однорідні групи та класи.

7. Які аналітичні завдання вирішуються при застосуванні у процесі порівняння фактичних показників діяльності підприємства з їх плановими значеннями?

1) контроль за витратами та формуванням собівартості продукції;

2) оцінка виконання плану на підприємстві;

3) ранжирування підприємств за результатами їх діяльності;

4) встановлення тенденцій розвитку економічних явищ та процесів на підприємстві.

8. Який з методів елімінування дозволяє розподілити результат сукупного впливу факторів на результативний показник діяльності підприємства?

1) індексний;

2) інтегральний;

3) відносних різниць;

4) абсолютних різниць.

9. Для досягнення однозначності тлумачення результатів факторного аналізу при застосуванні методу ланцюгових підстановок фактори у факторній моделі розташовуються у наступній послідовності:

1) спочатку кількісні, а потім якісні;

2) спочатку якісні, а потім кількісні;

3) в залежності від їх підпорядкованості;

4) послідовність підстановки факторів не має значення.

10. Який економічний зміст мають значення агрегатних індексів показників при використанні індексного методу?

1) характеризують зміну у відсотках величини результативного показника;

2) характеризують зміну абсолютної величини результативного показника;

3) характеризують зміну величини досліджуваного показника-фактора;

4) характеризують вплив фактора на зміну абсолютної величини результативного показника.

#### **Тест 7. Економіко-математичні методи економічного аналізу**

1. Який з методів моделювання детермінованих факторних систем дозволяє перетворити первісну кратну модель у мультиплікативну?

1) метод подовження;

2) метод формального розкладу;

3) метод поширення;

4) метод скорочення.

2. Вказати, за допомогою якого методу моделювання детермінованих факторних систем створено нову кратну модель на базі однотипної моделі та відновити пропущені розрахунки:

$$P_k = \frac{П}{K} = \dots = \frac{P_{np}}{K_{np}},$$

де  $P_k$  – рентабельність капіталу підприємства;

$П$  – прибуток;

$P_{np}$  – рентабельність реалізованої продукції;

$K_{np}$  – капіталомісткість продукції.

1) метод подовження;

2) метод формального розкладу;

3) метод поширення;

4) метод скорочення.

3. Який з методів моделювання можна використати для моделювання адитивних факторних систем?

1) метод подовження;

2) метод формального розкладу;

3) метод поширення;

4) метод скорочення.

4. Вказати, яке з наведених тверджень не є вірним:

1) фактори, які включаються у моделі та самі моделі, повинні мати визначений характер, реально існувати;

2) усі показники факторної моделі повинні мати необхідне інформаційне забезпечення;

3) усі показники факторної моделі повинні мати кількісну визначеність;

4) у факторній моделі слід включати тільки якісні фактори.

5. Призначенням кореляційного аналізу є:

1) вибір оптимального варіанта розвитку підприємства;

2) побудова математичних моделей економічних процесів;

3) встановлення і оцінка взаємозв'язку досліджуваного показника та факторів, які впливають на його рівень;

4) проведення багатофакторного порівняльного аналізу.

6. Залежність прибутку підприємства від фондоозброєності, матеріало-віддачі, фондомісткості продукції – це приклад:

1) одиначної кореляції;

2) парної кореляції;

3) множинної кореляції;

4) прямолінійної кореляції.

7. Прямолінійний зв'язок між факторами та результативним показником може бути представлений у вигляді:

1)  $y = a + 1/x$ ;

2)  $y = a + vx$ ;

3)  $y = x$ ;

4)  $y = 1/x$ .

8. Сукупність прийомів для дослідження оптимальних результатів у складних багатокрокових процесах, для яких характерна зміна суми витрат при зміні обсягу операцій, називається:

- 1) факторним групуванням;
- 2) лінійним програмуванням;
- 3) теорією масового обслуговування;
- 4) динамічним програмуванням.

9. Рішення екстремальних задач, пов'язане з розрахунком граничних значень (min, max) функції змінних величин, є сутністю:

- 1) теорії масового обслуговування;
- 2) кореляційного аналізу;
- 3) динамічного програмування;
- 4) лінійного програмування.

10. Методи фінансового аналізу – це:

- 1) комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства;
- 2) статистичні методи;
- 3) математичні методи;
- 4) формалізовані методи;
- 5) неформалізовані методи.

### **Тест 8. Система комплексного економічного аналізу і пошук резервів виробництва**

1. Системний підхід до економічного аналізу передбачає представлення господарської діяльності як системи, що складається з наступних елементів:

- 1) матеріальні, трудові та фінансові ресурси;
- 2) ресурси, виробничий процес, готова продукція;
- 3) витрати, доходи, фінансові результати;

4) *матеріальні потоки ресурсів та готової продукції.*

2. Системність дослідження господарської діяльності підприємств розглядається в теорії економічного аналізу як:

1) *складова комплексного аналізу;*

2) *одна з характеристик методики економічного аналізу;*

3) *принцип економічного аналізу;*

4) *загальний підхід до послідовності проведення аналітичного дослідження.*

3. Послідовність проведення комплексного економічного аналізу обумовлена:

1) *основною метою діяльності підприємства;*

2) *завданнями економічного аналізу;*

3) *підпорядкованістю факторів, які характеризують організаційні, технічні, економічні, соціальні умови функціонування підприємства;*

4) *пріоритетами економічних потреб користувачів аналітичної інформації.*

4. Ефективність використання виробничих ресурсів напряму пов'язана з показниками:

1) *обсягу виробленої продукції та її якостю;*

2) *обсягу реалізованої продукції;*

3) *виручки від реалізації;*

4) *собівартості виробленої продукції.*

5. З якими підсистемами показників комплексного економічного аналізу напряму пов'язана система показників, що характеризують рентабельність діяльності підприємства?

1) *підсистема показників собівартості продукції;*

2) *підсистема показників прибутковості підприємства;*

3) *підсистема показників організаційного-технічного рівня підприємства;*

4) *підсистема показників використання ресурсів.*

6. Які групи показників слід використовувати при визначенні рейтингової оцінки діяльності підприємства?

- 1) показники фінансової діяльності;
- 2) показники виробничої діяльності;
- 3) показники фінансового стану підприємства;
- 4) показники ліквідності та платоспроможності підприємства.

7. Розподіл всього комплексу аналітичних робіт між виконавцями є:

- 1) методом організації аналітичного процесу;
- 2) формою організації аналітичного процесу;
- 3) етапом аналітичного процесу;
- 4) елементом технології аналітичного процесу.

8. Виконавцем зі складання плану аналітичних робіт в умовах предметної спеціалізації економічного аналізу на підприємстві є:

- 1) планово-економічний відділ;
- 2) фінансовий відділ;
- 3) бухгалтерія;
- 4) виробничий відділ.

9. Розподіл аналітичної роботи між різними функціональними підрозділами та службами підприємства є таким видом спеціалізації економічного аналізу:

- 1) функціональна;
- 2) предметна;
- 3) змішана (предметно-функціональна);
- 4) правильної відповіді немає.

10. За яким методом розраховано інтегральний показник комплексної оцінки діяльності підприємств?

$$K_j = \sum x_{ij}^{\phi} / y_{ij}^{\sigma},$$

де  $x_{ij}^{\phi}$ ,  $y_{ij}^{\sigma}$  фактичне та базисне значення  $i$ -го показника  $j$ -го об'єкта

- 1) методом сум;
- 2) методом геометричної середньої;



- 3) *методом коефіцієнтів;*
- 4) *методом відстаней.*

### **Тест 9. Аналіз фінансового стану підприємства**

1. Фінансовий стан підприємства характеризується:

- 1) *сукупністю виробничо-господарських факторів;*
- 2) *системою показників, що відображають наявність фінансових ресурсів;*
- 3) *системою показників, що відображають наявність і формування фінансових ресурсів;*
- 4) *системою показників, що відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів;*
- 5) *формуванням та використанням фінансових ресурсів.*

2. Фінансовий стан підприємства залежить від:

- 1) *фінансової політики підприємства;*
- 2) *випуску продукції;*
- 3) *реалізації продукції;*
- 4) *результатів виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності підприємства;*
- 5) *ефективності використання фінансових ресурсів.*

3. Основними завданнями аналізу фінансового стану є:

- 1) *дослідження результатів господарської діяльності підприємства;*
- 2) *аналіз бухгалтерської звітності;*
- 3) *оцінка ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, прибутковості та ефективності використання майна підприємства;*
- 4) *планування фінансової діяльності підприємства;*
- 5) *дослідження фінансових ресурсів.*

4. Фінансовий аналіз є складовою:

- 1) *аналізу господарської діяльності підприємства;*
- 2) *аналізу фінансової діяльності підприємства;*
- 3) *аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства;*

4) аналізу виробничого обліку;

5) аналізу бухгалтерської звітності.

5. Зовнішній фінансовий аналіз має такі особливості:

1) орієнтація на публічну звітність підприємства та максимальна відкритість результатів аналізу;

2) різноманітність цілей і інтересів суб'єктів аналізу та множинність об'єктів-користувачів;

3) орієнтація на зовнішніх користувачів;

4) здійснення аналізу зовнішніми аналітиками;

5) зовнішній предмет дослідження.

6. Основним змістом внутрішнього (традиційного) фінансового аналізу є:

1) аналіз динаміки прибутку, рентабельності, самоокупності та кредитоспроможності підприємства;

2) оцінка використання майна, капіталу, власних фінансових ресурсів;

3) аналіз ліквідності балансу та платоспроможності підприємства;

4) аналіз питань, визначених внутрішніми користувачами;

5) аналіз питань, визначених внутрішніми аналітиками.

7. Предметом фінансового аналізу підприємства є:

1) майно та капітал підприємства;

2) основні та оборотні кошти підприємства;

3) прибуток та цінні папери підприємства;

4) фінансові ресурси підприємства, їх формування та використання;

5) фінанси підприємства.

8. Методи фінансового аналізу – це:

1) комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства;

2) статистичні методи;

3) математичні методи;

4) формалізовані методи;

5) *неформалізовані методи.*

9. Які показники відносять до групи показників ліквідності?

- 1) *маневреність власних оборотних коштів;*
- 2) *коефіцієнт концентрації залученого капіталу;*
- 3) *частка виробничих запасів у активах;*
- 4) *заборгованість кредиторам;*
- 5) *коефіцієнт покриття запасів.*

10. Який показник характеризує майновий стан підприємства?

- 1) *коефіцієнт зносу основних засобів;*
- 2) *головний показник прибутковості;*
- 3) *коефіцієнт покриття запасів;*
- 4) *коефіцієнт критичної оцінки;*
- 5) *сума господарських коштів, яка є в розпорядженні підприємства.*

## ОБОВ'ЯЗКОВІ ЗАВДАННЯ

**Завдання 1.** За даними таблиці методом абсолютних різниць проаналізувати вплив факторів на виконання плану з випуску продукції.

№ пор.	Найменування показника	За планом	Фактично	% виконання плану	Відхилення (+/-)
1	Обсяг виробленої продукції, тис. грн.				
2	Середньооблікова кількість працівників, чол.	300	296		
3	Середня кількість днів, відпрацьованих одним працівником за рік	285	280		
4	Середня тривалість робочого дня, год.	7,7	7,8		
5	Середній виробіток на одну відпрацьовану людину-годину, грн.	4,8	5,4		

### *Хід виконання завдання.*

1. Розробити відповідну факторну модель.
2. Визначити обсяг виробленої продукції за планом та фактично.
3. Визначити відхилення фактичних показників від планових.
4. Оцінити виконання плану за показниками.
5. Результати розрахунків навести в табличній формі.
6. Оцінити вплив факторів на результативний показник методом абсолютних різниць.
7. Зробити висновки за розрахунками у відповідності з метою економічного аналізу.

**Завдання 2.** За даними таблиці провести аналіз витрат на виробництво продукції.

Вид продукції	Собівартість одиниці продукції, грн.		Обсяг виробництва, шт..	
	план	фактично	план	фактично
А	27	24	10000	13000
В	35	32	5000	6000
Разом				

### *Хід виконання завдання:*

1. Визначити коефіцієнт виконання плану за обсягом виробництва.
2. Перерахувати планову суму витрат на фактичний обсяг виробництва продукції і порівняти з фактичною сумою витрат.
3. Визначити темп зростання за сумою витрат підприємства з урахуванням нейтралізації об'ємного фактора і без його урахування. Порівняти їх.
4. Результати розрахунку занести у таблицю за такою формою:

Вид продукції	Собівартість одиниці продукції, грн.	Собівартість одиниці проду-	Відхилення, (+/-)	Темп зростання, %

	план	фактично	темп росту, %	кції в перераху- нку на фактич- ний обсяг виро- бництва, грн.		
A						
B						
Разом						

Зробити висновки.

**Завдання 3.** На основі даних звітності підприємства (додаток А) визначити і проаналізувати показник рентабельності продажу на підприємстві. Сформулювати висновок за отриманими розрахунками.

(тис. грн.)

Показники	Минулий період	Звітний період	Відхилення
1. Валовий дохід			
2. Собівартість реалізованої продукції			
3. Валовий прибуток			
4. Рентабельність продажу, %			

**Завдання 4.** За даними бухгалтерського балансу (додаток А) проаналізувати залучений капітал, оцінити зміну його обсягу та структури. Сформулювати висновок за отриманими розрахунками.

Показники	На початок року		На кінець року		Зміна за рік	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1. Довгострокові зобов'язання						
2. Короткострокові кредити банку						
3. Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями						
4. Кредиторська заборгованість, в т.ч. за товари, роботи, послуги						
5. Інші поточні зобов'язання						
Всього						

**Завдання 5.** Здійснити аналіз складу і структури кредиторської заборгованості за даними балансу (додаток А). Визначити оборотність кредиторської заборгованості та показник середнього періоду погашення кредиторської заборгованості. Сформулювати висновок за отриманими розрахунками.

Розрахунки з кредиторами	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %
1. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги						
2. Поточні зобов'язання за розрахунками:						
- з одержаних авансів						
- з бюджетом						
- з позабюджетних платежів						
- зі страхування						
- з оплати праці						
- з учасниками						
Інші поточні зобов'язання						
Всього						

Сформулювати висновок за отриманими розрахунками.

**Завдання 6.** На основі звітності підприємства (додаток А) визначити систему коефіцієнтів ділової активності підприємства. Проаналізувати дані. Сформулювати висновок за отриманими розрахунками.

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення
1. Коефіцієнт загальної оборотності капіталу			
2. Коефіцієнт оборотності основних засобів			
3. Коефіцієнт оборотності готової продукції			
4. Коефіцієнт оборотності власного капіталу			

**Завдання 7.** Розрахувати вплив факторів на прибуток від реалізації (на підприємстві один вид продукції). Зробити висновки за розрахунками.

Показники	За планом	Фактично	Відхилення
1. Реалізовано продукції, т	400	300	
2. Собівартість 1 т, грн.	120	135	
3. Ціна за 1 т, грн.	180	200	

**Завдання 8.** Здійснити факторний аналіз прибутку від реалізації продукції.

тис. грн.

Показники	Фактично за	
	минулий рік	звітний рік
1. Виторг від реалізації продукції за вирахуванням ПДВ та акцизних зборів	25630	28560
2. Витрати на виробництво реалізованої продукції	18545	20105

Обсяг реалізації в незмінних цінах у звітному періоді становив 102,5 % до минулого року.

**Хід виконання завдання.**

1. Визначити виторг від реалізації для обсягу звітнього року за цінами, структурою та собівартістю минулого року.
2. Визначити витрати на виробництво реалізованої продукції для обсягу реалізації звітнього року за цінами, структурою та собівартістю минулого року.
3. Визначити прибуток від реалізації товарної продукції: а) минулого року; б) від реалізації звітнього року за цінами, структурою та собівартістю минулого року; в) звітнього року.
4. Визначити витрати на 1 грн. реалізованої продукції: а) для минулого року; б) для реалізації звітнього року за цінами, структурою та собівартістю минулого року; в) для звітнього року.
5. Визначити витрати на виробництво фактично реалізованого обсягу продукції звітнього періоду за структурою і собівартістю минулого року.
6. Визначити прибуток від реалізації продукції звітнього періоду за структурою і собівартістю минулого року та витрати на 1 грн. реалізованої продукції для фактичної реалізації звітнього періоду за структурою і собівартістю минулого року.
7. Результати розрахунків оформити у вигляді таблиці за такою формою:

Показники	Фактично за минулий рік	Реалізація звітнього року за цінами, структурою та собівартістю минулого року	Фактична реалізація звітнього періоду за структурою і собівартістю минулого року	Фактично за звітній рік
Виторг від реалізації продукції, тис. грн.				
Витрати на виробництво, тис. грн.				
Прибуток від реалізації товарної продукції, тис. грн.				
Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, коп.				

8. Визначити відхилення прибутку від реалізації товарної продукції у звітному році порівняно з минулим.
9. Визначити вплив зміни обсягу реалізації продукції на відхилення з прибутку.
10. Визначити вплив зміни цін: а) загальний; б) цін на готову продукцію; в) цін та тарифів у складі витрат виробництва.
11. Визначити вплив змін собівартості товарної продукції та асортиментно-структурних зрушень.
12. Перевірити правильність розрахунків впливу факторів.
13. Зробити висновки за розрахунками.

**Завдання 9.** Визначити систему коефіцієнтів рентабельності підприємства (додаток А). Проаналізувати отримані дані. Зробити висновки за розрахунками.

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення
1. Рентабельність активів за чистим прибутком			
2. Рентабельність капіталу			
3. Коефіцієнт рентабельності фінансової діяльності			
4. Коефіцієнт рентабельності продукції			
5. Рентабельність фінансових інвестицій			

**Завдання 10.** За даними бухгалтерського балансу (додатки) визначити показники, що характеризують фінансову стійкість підприємства. Пояснити економічну сутність цих розрахунків. Зробити висновки.

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення
1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)			
2. Коефіцієнт фінансової залежності			
3. Коефіцієнт маневрування			
4. Коефіцієнт заборгованості (фінансового ризику)			
5. Коефіцієнт забезпечення власними коштами			
6. Коефіцієнт фінансової стабільності			
7. Коефіцієнт фінансового левериджу			



## ДОДАТКОВІ ЗАВДАННЯ

**Завдання 1.** Проаналізувати вплив факторів на зміну фонду оплати праці способами абсолютних та відносних різниць. Зробити висновки за розрахунками.

Показники	Базисний період	Звітний період	Відхилення
1. Кількість працюючих, чол.	120	135	
2. Середня заробітна плата, грн.	350	400	
3. Фонд оплати праці, грн.			

**Завдання 2.** На основі даних визначити структуру собівартості за статтями та елементами витрат. Зробити висновки за розрахунками.

Стаття	Звітний рік			
	план		фактично	
	сума, грн.	питома вага, %	сума, грн.	питома вага, %
1. Сировина та основні матеріали	1128,0		1355,0	
2. Зворотні відходи	12,2		14,7	
3. Покупні напівфабрикати	15,4		26,5	
4. Паливо та енергія на технологічні цілі	130,7		149,5	
5. Заробітна плата	480,2		708,1	
6. Відрахування на соціальні заходи	180,1		250,2	
7. Амортизація	83,2		90,8	
8. Загальновиробничі витрати	120,2		187,0	
9. Втрати від браку	58,8		64,2	
10. Інші витрати	53,4		61,6	
Виробнича собівартість	2250,0		2892,9	

**Завдання 3.** За даними звіту про фінансові результати оцінити структуру доходів підприємства. Визначити вид аналізу за часом проведення і методикою дослідження. Зробити висновки за розрахунками.

Показники	I квартал		II квартал		Відхилення, %
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	
1. Чистий дохід від реалізації продукції	11678		29053		
2. Інший операційний дохід	156		1377		
3. Інші фінансові доходи	197		359		
4. Інші доходи	–		50		
5. Всього доходів					

**Завдання 4.** На основі наведених даних проаналізувати динаміку випуску товарної продукції. Визначити ланцюгове і базисне значення абсолютного приросту, темпу зростання, темпу приросту, абсолютне значення 1 % приросту та їх середні значення. Порівняти фактичний та плановий середньомісячні темпи приросту товарної продукції. Розрахункові дані навести у табличній формі.

Випуск товарної продукції, тис. грн.

Випуск товарної продукції	Місяці			
	1-й	2-й	3-й	4-й
За планом	675	708	735	770
Фактично	662	690	740	775

Показники динаміки випуску товарної продукції

Показники	Місяці				Середньомісячні показники
	1-й	2-й	3-й	4-й	
1. Випуск товарної продукції, тис. грн.:					
- за планом	75	708	735	770	
- фактично	62	690	740	775	
2. Абсолютний приріст, тис. грн.:					
2.1. Ланцюговий					
- за планом	x				
- фактично	x				
2.2. Базисний					
- за планом	x				
- фактично	x				
3. Темп зростання, %:					
3.1. Ланцюговий					
- за планом	x				
- фактично	x				
3.2. Базисний					
- за планом	x				
- фактично	x				
4. Темп приросту, %:					
4.1. Ланцюговий					
- за планом	x				
- фактично	x				
4.2. Базисний					
- за планом	x				
- фактично	x				
5. Абсолютне значення 1 % приросту, тис. грн.:					
5.1. Ланцюговий					
- за планом	x				x
- фактично	x				x
5.2. Базисний					
- за планом	x				x
- фактично	x				x

**Завдання 5.** В таблиці наведені дані щодо товарообороту торговельного підприємства. Розрахувати показники, які відсутні в таблиці. Зробити висновки щодо виконання плану і зміни показників динаміки з товарообороту по торговельному підприємству.

Квартал	Минулий рік		Звітний рік				Темп зростання, %	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	план		фактично			% виконання плану
			сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %		
I		25,8					102,2	105,3
II		24,5					98,5	102,8
III		24,1					97,9	101,0
IV		25,6					103,6	105,9
Всього за рік	5620	100						

**Завдання 6.** Проаналізувати динаміку зміни обсягів виручки від реалізації продукції по підприємству. Розрахувати ланцюгові і базисні темпи росту і приросту, абсолютний приріст, а також середньорічні темпи росту і приросту, середньорічний абсолютний приріст. Розрахункові дані навести у табличній формі. Зробити висновки.

Роки	2003	2004	2005	2006	2007
Обсяг виручки від реалізації продукції, тис. грн.	8690	8310	8180	8460	7080

**Завдання 7.** Методом кореляційно-регресійного аналізу визначити щільність зв'язку між вартістю основних виробничих засобів та обсягом виробленої продукції. Зробити висновки.

Номер підприємства	Вартість основних виробничих засобів, млн. грн.	Обсяг виробленої продукції, млн. грн.
1	12,4	7,2
2	10,6	6,8
3	14,10	8,4
4	9,6	5,2
5	11,4	7,2
Разом		

**Завдання 8.** На підставі вихідних даних здійснити оцінку випуску продукції за асортиментом. Зробити висновки.

Вироби	Випуск продукції, тис. грн.	Рівень вико-	Виконання
--------	-----------------------------	--------------	-----------

	за планом	фактично	в рахунок асор- тименту	нання плану, %	плану за асо- ртиментом, %
Чоловічі костюми	1800	1720			
Жіночі пальта	1500	1800			
Дитячий одяг	600	500			
Разом					

**Завдання 9.** На підставі даних таблиці зробити аналіз асортиментної структури виробленої продукції.

Види продукції	Оптова ціна за 1 один., грн.	Обсяг виробництва продукції, один.	
		План	Факт
А	450	3800	4040
Б	640	4320	4144
С	550	5743	5568
Д	600	2820	3088

**Хід виконання завдання:**

1. Визначити питому вагу асортиментних груп у загальній кількості продукції за плановими та фактичними даними.
2. Визначити відносний показник виконання плану для кожної асортиментної групи.
3. Визначити обсяг продукції, що зараховується у виконання плану за асортиментом (зараховується фактичний обсяг випуску, не вищий за його рівень при плановій структурі асортименту).
4. Розрахувати товарну продукцію за планом та фактично, зробити перерахунок фактичного обсягу виробництва товарної продукції при плановій структурі асортименту (фактичний рівень при плановій структурі визначається множенням запланованого випуску по кожній позиції асортименту на середній відсоток виконання завдання з випуску продукції в цілому по підприємству, або шляхом множення загального фактичного випуску продукції на планову питому вагу кожного виробу).
5. Результати розрахунків навести в табличній формі за зразком:

Види про- дукції	Оптова ціна за 1 один., грн.	Обсяг виробництва продукції						Товарна продукція, тис. грн.			
		план		фактично		зараховано у виконання плану з асортименту, один.	% виконання плану з асортименту	за планом	фактично при плановій структурі	фактично	% виконання плану
		кількість, один.	питома вага, %	кількість, один.	питома вага, %						
А	450	3800		4040							
Б	640	4320		4144							
В	550	5743		5568							

Г	600	2820		3088						
Разом	х	16683		16840						

6. Оцінити виконання планового завдання випуску продукції з асортименту: а) за найменшим відсотком; б) за оцінкою позицій асортименту; в) за середнім відсотком.
7. Оцінити вплив асортиментної структури виробленої продукції на вартість товарної продукції (фактично – фактично при плановій структурі).
8. Зробити висновки до розрахунків.

**Завдання 10.** Підприємство реалізувало 20000 одиниць продукції за ціною 150 грн. Змінні витрати на одиницю продукції становлять 95 грн. Загальна сума постійних витрат (на весь обсяг продукції) – 900 тис. грн. Визначити: а) вклад на покриття; б) силу дії виробничого важеля; в) скільки одиниць виробів необхідно продати, щоб досягти рівня беззбитковості; г) величину прибутку, якщо обсяг продажу збільшиться на 5 %; д) прибуток при можливому збільшенні постійних витрат на 5 %; е) якою повинна бути ціна, щоб, продавши 10000 один. виробів, отримати прибуток 120 тис. грн.

**Хід виконання завдання:**

1. Визначити вклад на покриття шляхом зіставлення загального обсягу продажів та змінних витрат в цілому по підприємству та у розрахунку на одиницю продукції.
2. Визначити силу дії виробничого важеля.
3. Визначити кількість одиниць виробів у точці беззбитковості, використовуючи модель:

$$\text{Обсяг продукції} = \text{Змінні витрати} + \text{Постійні витрати} + \text{Прибуток}$$

4. Визначити величину прибутку, якщо обсяг продажу збільшиться на 5 %, використовуючи модель:

$$\text{Обсяг продукції} = \text{Змінні витрати} + \text{Постійні витрати} + \text{Прибуток}$$

5. Визначити величину прибутку, якщо постійні витрати збільшаться на 5 %, використовуючи модель:

$$\text{Обсяг продукції} = \text{Змінні витрати} + \text{Постійні витрати} + \text{Прибуток}$$

6. Визначити ціну, за якою необхідно реалізовувати 10000 один. виробів, щоб отримати 120 тис. грн. прибутку, використовуючи модель:

$$\text{Обсяг продукції} = \text{Змінні витрати} + \text{Постійні витрати} + \text{Прибуток}$$

**Завдання 11.** Проаналізувати вплив структури реалізованої продукції на суму валового доходу від реалізації.

Виріб	Планова гуртова ціна за	Обсяг реалізації, кг
-------	-------------------------	----------------------

	кг, грн.	план	фактично
А	40	5700	4850
Б	35	5600	5300
В	60	2700	3050
Г	55	1900	2560
Разом	х		

### Хід виконання завдання:

Визначити валовий дохід підприємства від реалізації в розрізі видів продукції та в цілому за підприємством за планом та фактичними даними.

1. Визначити планову та фактичну структуру валового доходу від реалізації.
2. Розрахувати зміни в структурі продукції порівняно з планом.
3. Визначити рівень виконання плану з реалізації продукції (К в.п.).
4. Розрахувати фактичний дохід від реалізації за планової структури випуску. Фактичний дохід від реалізації за планової структури випуску – добуток фактичного доходу від реалізації на коефіцієнт виконання плану реалізації продукції в натуральному вимірі за підприємством.
5. Визначити рівень виконання плану з отримання доходу від реалізації.
6. Розрахувати вплив зміни структури випуску продукції на валовий дохід від реалізації як різницю між фактичним доходом від реалізації та фактичним доходом за планової структури реалізованої продукції.
7. Результати розрахунків оформити у вигляді таблиці:

Види продукції	Планова ціна за 1 кг	Обсяг реалізації продукції, кг						Валовий дохід, тис. грн.				
		план		фактично		відхилення		за планом	фактично при плановій структурі	фактично	% виконання плану	зміна доходу за рахунок структури
		кількість, один.	питома вага, %	кількість, один.	питома вага, %	кількість, один.	питома вага, %					
А	40	5700		4850								
Б	35	5600		5300								
В	60	2700		3050								
Г	55	1900		2560								
Разом	х											

8. Зробити висновки за розрахунками.

### Завдання 12. Проаналізуйте ритмічність виробництва.

Декади місяця	Випуск продукції, тис. грн.	
	план	фактично
I	241,7	101,4
II	321,9	363,4
III	281,4	380,2
Разом за місяць		

### Хід виконання завдання:

Визначити відхилення фактичних показників випуску продукції від планових та рівень виконання плану.

1. Визначити структуру випуску продукції за декадами місяця: планову, фактичну та зміни в структурі.
2. Визначити обсяг випуску продукції, зарахований у виконання планового графіка виробництва та його структуру (зараховується фактичний показник, але не вище планового.)
3. Результати розрахунків представити в табличній формі:

Декади місяця	Випуск продукції, тис. грн.			Виконання плану, %	Випуск продукції, % до підсумку за місяць			Зараховано у виконання плану	
	план	фактично	відхилення		план	фактично	відхилення	тис. грн.	%
I	241,7	101,4							
II	321,9	363,4							
III	281,4	380,2							
Разом									

4. Визначити коефіцієнт ритмічності виробництва.

**Коефіцієнт ритмічності** – відношення фактичного (але не вище планового завдання) випуску продукції (або його питомої ваги) до планового випуску (питомої ваги).

В абсолютному вимірі:

$$K_{ритм} = \frac{ТП_{ф(n)}}{ТП_n}$$

5. Визначити коефіцієнт варіації.

**Коефіцієнт варіації** – відношення середньоквадратичного відхилення від планового завдання за аналізований період до середнього для періоду планового випуску продукції.

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

6. Визначити показник аритмічності випуску продукції.

**Показник аритмічності** випуску продукції – середнє лінійне відхилення питомої ваги чи фактичного випуску в кожній декаді за місячним планом (сума відхилень від плану).

7. Розрахувати упущені можливості (доходи) підприємства у зв'язку з неритмічною роботою.

8. Зробити висновки за розрахунками.

**Завдання 13.** Проаналізуйте фонд оплати праці. Вироблено продукції за рік, у тис. грн.: за планом – 96200; фактично – 101800.

Вид оплати праці	Сума заробітної плати, тис. грн.	
	план	фактично
1. Змінна частина оплати праці:		
1.1. За відрядними розцінками	8440	8620
1.2. Премії за виробничі результати	1180	1260
2. Постійна частина оплати праці		
2.1. Погодинна оплата праці	2318	2622
2.2. Доплати	300	322
3. Всього оплата праці		

**Хід виконання завдання.**

1. Визначити частку змінної та постійної частин в загальному фонді оплати праці за плановими та фактичними даними.
2. Визначити абсолютне відхилення та рівень виконання плану за показниками.
3. Результати розрахунків навести у табличній формі:

Вид оплати праці	Сума заробітної плати, тис. грн.				
	план	фактично	план в перерахунку на фактичний обсяг продукції	(+/-)	% виконання плану
1. Змінна частина оплати праці:					
1.1. За відрядними розцінками					
1.2. Премії за виробничі результати					
2. Постійна частина оплати праці					
2.1. Погодинна оплата праці					
2.2. Доплати					
3. Всього оплата праці					
4. Частка від загального фонду оплати праці, %					
- змінної частини					
- постійної частини					

4. Визначити відносне відхилення за фондом оплати праці з урахуванням виконання плану з виробництва продукції.
5. Побудувати факторну модель змінної частини фонду оплати праці.
6. Зробити факторний аналіз зміни змінної частини фонду оплати праці будь-яким методом елімінування.
7. Зробити висновки за розрахунками.

**Завдання 14.** Проаналізувати витрати на виробництво продукції. Випуск продукції: за планом – 22050 тис. грн., фактично – 23925 тис. грн.

Елементи витрат	Сума, тис. грн.	
	план	фактично
1. Прямі матеріальні витрати	6340	7120



2. Пряма заробітна плата з відрахуваннями	6320	6710
3. Амортизаційні відрахування	740	780
4. Інші витрати	4630	4725

**Хід виконання завдання:**

1. Визначити загальну суму витрат виробництва за плановими та фактичними даними.
2. Розподілити витрати на постійні та змінні.
3. Розрахувати показники структури витрат виробництва за плановими та фактичними даними та абсолютне відхилення в структурі витрат.
4. Зробити перерахунок планових показників витрат при фактичному випуску продукції.
5. Визначити зміну витрат виробництва за рахунок зміни структури витрат.
6. Результати розрахунків навести в табличній формі:

Елементи витрат	Сума, тис. грн.				Структура витрат, %		
	план	план в перерахунку на фактичний випуск продукції	фактично	відхилення	план	фактично	відхилення
1. Прямі матеріальні витрати							
2. Пряма заробітна плата з відрахуваннями							
3. Амортизаційні відрахування							
4. Інші витрати							
Повна собівартість							
У тому числі							
– змінні витрати							
- постійні витрати							

7. Розрахувати суми відносної економії (перевитрат) по кожному виду витрат і в цілому по підприємству.
8. Зробити висновки за розрахунками.

**Завдання 15.** Використовуючи дані звіту про фінансові результати (додаток А), проаналізувати обсяг і структуру чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), встановити причини їх зміни. Побудувати аналітичну таблицю. Зробити висновки.

**Завдання 16.** На основі даних звітності підприємства (додаток А) визначити і проаналізувати показник рентабельності продажу на підприємстві. Сформулювати висновок за отриманими розрахунками.

Показники	Минулий період	Звітний період	Відхилення
1. Валовий дохід, тис. грн.			
2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.			
3. Валовий прибуток, тис. грн.			

4. Рентабельність продажу, %			
------------------------------	--	--	--

**Завдання 17.** Використовуючи дані звіту про фінансові результати (додаток А), проаналізувати рентабельність продукції від реалізації, встановити причини її зміни. Побудувати аналітичну таблицю. Сформулювати висновок за отриманими розрахунками.

**Завдання 18.** Розрахувати показники рентабельності необоротних активів, рентабельності майна і рентабельності власного капіталу підприємства (додаток А). Охарактеризувати їх зміни за аналізований період. Результати розрахунку навести в табличному вигляді за такою формою:

Показники, %	За минулий рік	За звітний рік	Відхилення
1. Рентабельність необоротних активів			
2. Рентабельність майна			
3. Рентабельність власного капіталу			

Сформулювати висновок за отриманими розрахунками.

**Завдання 19.** На основі бухгалтерського балансу (додаток А) проаналізувати стан і структуру дебіторської заборгованості підприємства. Розрахувати коефіцієнт оборотності та середній строк оборотності дебіторської заборгованості. Сформулювати висновок за отриманими розрахунками.

Показники	Минулий рік		Звітний рік		Відхилення	
	сума, тис. грн.	%	сума, тис. грн.	%	сума, тис. грн.	%
1. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги						
2. Дебіторська заборгованість за розрахунками: – з бюджетом – за виданими авансами – з нарахованих доходів – з внутрішніх розрахунків						
3. Інша поточна дебіторська заборгованість						
4. Дебіторська заборгованість, всього						
5. Оборотні активи						
6. Питома вага дебіторської заборгованості в оборотних активах						

**Завдання 20.** За даними бухгалтерського балансу (додаток А) визначити зміну обсягу, структури, динаміки власного капіталу. Сформулювати висновки за отриманими розрахунками.

Показники	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1. Статутний капітал						
2. Пайовий капітал						
3. Додатковий вкладений капітал						
4. Інший додатковий капітал						
5. Резервний капітал						
6. Нерозподілений прибуток						
7. Неоплачений капітал						
8. Вилучений капітал						
Всього						

**СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ*****Основна література***

1. Андреева Г. І. Економічний аналіз [Текст] : навчально-методичний посібник / Г. І. Андреева. – К. : Знання, 2008. – 263 с. – (Вища освіта XXI століття). – ISBN 978-966-346-365-0.
2. Баканов М. И. Теория экономического анализа [Текст] : учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – 4 изд., доп. и перераб. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 416 с. – ISBN 5-279-02042-7.
3. Бутинець Ф. Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності [Текст] / Ф. Ф. Бутинець, І. В. Жиглей, В. М. Пархоменко. – Житомир : Ф.Ф. ПП «Рута», 2001. – 544 с. – ISBN 966-7570-77-0.
4. Економічний аналіз [Текст] : навчальний посібник / Мін-во освіти і науки України, КНЕУ ; ред. М. Г. Чумаченко. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с. – ISBN 966-574-416-X.
5. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу [Текст] : навчально-методичний посібник / В. М. Івахненко. – К.: КНЕУ, 2006. – 301 с. – ISBN 966-574-698-7.
6. Мних Є. В. Економічний аналіз [Текст] / Є. В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с. – ISBN 966-364-102-9.
7. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання [Текст] / П. Я. Попович. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 2=416 с. – ISBN 966-654-132-7.
8. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] / Г. В. Савицька. – К. : Знання, 2007. – 668 с. – ISBN 966-346-291-4.
9. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу [Текст] : підручник / В. В. Сопко, В. П. Завгородний ; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2004. – 412 с. – ISBN 966-574-730-4.

10. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства [Текст] / Н. В. Тарасенко. – Львів : ЛБІ НБУ, 2000. – 485 с. – ISBN 966-7827-31-3.
11. Фінансово-економічний аналіз [Текст] / П. Ю. Буряк, М. В. Римар, М. Т. Бець та ін. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 528 с. – ISBN 966-8556-57-7.
12. Фінансовий менеджмент [Текст] / Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д., Невмержицька Н. Ю., Невмержицький Я. І., Островська О. А., Павловська О. В., Потій В. З., Терещенко О. О. – К. : КНЕУ, 2005. – 535 с. – ISBN 966-574-671-5.

#### *Додаткова література*

1. Богатко А. Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта [Текст] / А. Н. Богатко. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 208 с. – ISBN 5-279-02070-2.
2. Гинзбург А. И. Экономический анализ [Текст] / А. И. Гинзбург. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 208 с. – (Краткий курс). – ISBN 5-469-01483-5.
3. Гладчук Г. Г. Управління витратами виробництва як необхідна ланка ефективного господарювання [Текст] / Г. Г. Гладчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 5. – С. 52–57.
4. Доля В. Т. Экономический анализ: теория и практические методики [Текст] : учебное пособие / В. Т. Доля. – К. : Кондор, 2003. – 208 с. – ISBN 966-8251-03-2.
5. Кислиця О. Я. Економічний аналіз [Текст] : курс лекцій / О. Я. Кислиця І. М. Мягких ; Європейський ун-т. – К. : Вид-во Європейського ун-ту, 2003. – 171 с. – ISBN 966-301-000-2.
6. Ковбасюк М. Р. Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств [Текст] : навчальний посібник / М. Р. Ковбасюк. – К. : Скарби, 2001. – 336 с. – (Природа економіки). – ISBN 966-95789-1-4.

7. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств [Текст] : навчальний посібник / М. Я. Коробов. – К. : Знання : КОО, 2000. – 378 с. – (Вища освіта ХХІ століття). – ISBN 966-7293-69-6.
8. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств [Текст] : навчальний посібник / М. Я. Коробов. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання : КОО, 2002. – 294 с. – ISBN 966-620-115-1.
9. Лапішко М. Л. Основи фінансово-статистичного аналізу економічних процесів [Текст] : підручник / М. Л. Лапішко. – Львів : Світ, 1995. – 328 с. – ISBN 5-7773-0301-3.
10. Майоров Ю. И. Теоретические основы экономического анализа [Текст] : курс лекций / Ю. И. Майоров, Р. В. Фирсова, Л. Д. Векленко. – 2-е изд., доп. – Курск : КГСХА, 2002. – 84 с. – ISBN 5-7369-0295-8.
11. Мец В. О. Економічний аналіз (збірник практичних завдань і тестів за даними П(С)БО) [Текст] : навчальний посібник / В. О. Мец ; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2001. – 236 с. – ISBN 966-574-286-8.
12. Мних Є. В. Економічний аналіз у системі антикризового управління підприємством [Текст] / Є. В. Мних // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 6. – С. 33–38.
13. Овчинникова Т. И. Методы финансово-экономической диагностики банкротства [Текст] / Т. И. Овчинникова, А. И. Пахомов, И. Н. Булгакова // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 5. – С. 42–55.
14. Олійник О. В. Економічний аналіз [Текст] : практикум / О. В. Олійник ; ред. Ф. Ф. Бутинець. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2003. – 496 с. – (Навчальні посібники з бухгалтерського обліку). – ISBN 966-8059-18-2.
15. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Текст] : закон України від 16.07.99 № 996-XIV (із змінами та доповненнями) // Спец. Додаток «Нова бухгалтерія» до тижневика «Дебет-Кредит». – 2000. – № 1.

16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2. «Баланс» [Текст] від 31.03.99 № 87(із змінами та доповненнями)// Спец. Додаток «Нова бухгалтерія» до тижневика «Дебет-Кредит». – 2000. – № 1.
17. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3. «Звіт про фінансові результати» [Текст] від 31.03.99 № 87(із змінами та доповненнями)// Спец. Додаток «Нова бухгалтерія» до тижневика «Дебет-Кредит». – 2000. – № 1.
18. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4. «Звіт про рух грошових коштів» [Текст] від 31.03.99 № 87 (із змінами та доповненнями)// Спец. Додаток «Нова бухгалтерія» до тижневика «Дебет-Кредит». – 2000. – № 1.
19. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал» [Текст] від 31.03.99 № 87(із змінами та доповненнями) // Спец. Додаток «Нова бухгалтерія» до тижневика «Дебет-Кредит». – 2000. – № 1.
20. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України [Текст] : закон України від 23.03.2000 № 1602-III//Відомості Верховної Ради. – 2000. – № 25. – С. 195.
21. Про підприємства в Україні [Текст] : закон України від 27.03.91 № 87-XII із змінами та доповненнями від 10.07.2003 // Відомості Верховної Ради. – 1994. – № 24. – С. 272.
22. Прыкин Б. В. Техничко-економический анализ производства [Текст] : учебник для вузов / Б. В. Прыкин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 399 с. – ISBN 5-238-00187-8.
23. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз [Текст] : навчальний посібник / Ю. С. Цал-Цалко. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : ЦУЛ, 2002. – 360 с. – ISBN 966-7938-80-8.
24. Циглик І. Економічний аналіз в системі підприємництва [Текст] / І. Циглик, С. Кропельницька // Економіка. Фінанси. Право. – 2002. – № 4. – С. 7–10.

- 25.Чебан Т. М. Теорія економічного аналізу [Текст] : навчальний посібник / Т. М. Чебан, Т. А. Калінська, І. О. Дмитрієнко ; ред. В. Є. Труш ; Мін-во освіти і науки України, Херсонський держ. технічний ун-т. – К. : ЦНЛ, 2003. – 214 с. – ISBN 966-8253-78-7.
- 26.Шубіна С. В. Економічний аналіз [Текст] : практикум / С. В. Шубіна, Ж. І. Торяник. – К. : Знання, 2007. – 230 с. – (Вища освіта ХХІ століття). – ISBN 966-346-260-4.



## ГЛОСАРІЙ

**Абсолютне відхилення** значень порівнюваних параметрів визначається як різниця значення порівнюваної характеристики та її базової величини.

**Абсолютне значення 1 % приросту ( $A\%$ )** – співвідношення абсолютного приросту за певний період і темпу приросту у відсотках за той самий період.

**Абсолютний приріст** розраховується як різниця між двома рівнями динамічного ряду.

**Абсолютні величини** – первісна форма вираження статистичних показників, характеризують абсолютні розміри явищ, завжди є іменованими числами, можуть бути представлені у вигляді індивідуальних та зведених показників. Показують кількісні розміри явища в одиницях ваги, обсягу, довжини, площі, вартості тощо не враховуючи розмір інших явищ.

**Активна частина основних виробничих фондів** – засоби праці які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або створюють умови для його здійснення.

**Активна частина основних засобів** – 1) входять всі основні засоби за виключенням будівель і споруд; 2) включаються тільки машини, обладнання і транспортні засоби, тобто ті, які безпосередньо взаємодіють з предметами праці.

**Аналіз** (грец. *Analysis* розкладання, розчленовування) – операція уявного або реального розчленовування цілого (речі, властивості, процесу або відношення між предметами) на складові частини, що виконується в процесі пізнання або предметно-практичної діяльності людини; метод дослідження, який полягає в уявному розподілі цілого на складові частини та виділенні його окремих сторін, властивостей, зв'язків.

**Аналіз комерційних ризиків** – має велике практичне значення, оскільки діяльність підприємства здійснюється в умовах невизначеності, за наявності ризикових господарських ситуацій.

**Аналітична номенклатура** – це перелік вхідних, проміжних і результативних аналітичних даних.

**Аналітичні групування** призначені для виявлення взаємозв'язку, взаємобумовленості та взаємодії між досліджуваними явищами.

**Асортимент продукції** – перелік найменувань продукції із зазначенням обсягу її виробництва за кожним видом. Він буває повним, груповим і внутрішньогруповим.

**Асортиментні зрушення** – зміна асортименту продукції порівняно з виробничою програмою.

**Балансовий метод** – застосовується для відображення співвідношень, пропорцій двох груп взаємозалежних й урівноважених економічних показників, підсумки яких повинні бути тотожними.

**Банк даних** – сукупність взаємопов'язаних інформаційних масивів (файлів), які підтримуються в робочому стані, програмного забезпечення, що дозволяє вирішувати задачі пошуку та обробки даних, які зберігаються.

**Безумовні резерви** – резерви, пов'язані з недопущенням безумовних втрат сировини, матеріалів і робочого часу.

**Брак у виробництві** – вироби, напівфабрикати, деталі, вузли тощо, а також роботи, що не відповідають за своєю якістю встановленим стандартам або технічним умовам і не можуть бути використані за своїм прямим призначенням або можуть бути використані тільки після проведення додаткових робіт з їх виправлення.

**Бухгалтерська (фінансова) звітність** – звітність підприємства в обсягах та за формою, передбаченими чинним законодавством; сукупність показників обліку, відбитих у вигляді таблиць, які характеризують використання основних коштів, трудових ресурсів, обсяги діяльності, фінансові результати, дані про витрати.

**Валова продукція** – це вартість усієї виготовленої продукції, виконаних робіт і наданих послуг, включаючи незавершене виробництво та внутрішньогосподарський оборот.

**Валовий прибуток** – прибуток підприємства, який є різницею між виручкою від реалізації продукції та собівартістю реалізованої продукції.

**Вартісні вимірники** – характеризують вартість виготовленої або реалізованої продукції, вартість запасів, величину доходів, вартість спожитих ресурсів тощо.

**Вибірковий аналіз** – аналіз, за яким висновки надаються за результатами обстеження тільки частини об'єктів.

**Види моделей:** **адитивна** – залежність між факторами, подана у вигляді алгебраїчної суми:  $A=B+C+D$ ; **мультиплікативна** – залежність між результативним показником та факторами, подана як добуток:  $A=B \times C \times D$ ; **кратна** – залежність, що становить співвідношення факторів  $A=B/C$ ; **змішана** – залежність між факторами і результативним показником, можна подати у вигляді різних комбінацій:  $A=B/(C+D)$  або  $A=B \times (C+D)$ .

**Виробнича потужність** – здатність підприємства забезпечити максимально можливий випуск продукції за певний період (за рік, квартал, місяць) за умов повного використання устаткування і виробничої площі на цьому підприємстві.

**Виробнича програма** – система адресних завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості й встановлені терміни згідно з договорами поставок.

**Виробничий брак** – вироби, напівфабрикати, заготовки тощо, які не відповідають через свою низьку якість встановленим стандартам, технічним вимогам та інше.

**Виробничі основні засоби** – безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або сприяють його здійсненню (будівлі, споруди, силові машини і обладнання, робочі машини тощо, що діють у сфері матеріального виробництва).

**Виробничі резерви** виявляються на стадії виробництва продукції.

**Виробничо-економічні фактори** виражають умови, що забезпечують підприємницьку діяльність з точки зору організації виробничого (торгового, будівельного чи будь-якого іншого) процесу, раціонального використання ресурсів, залучених для своєї діяльності.

**Витрати від звичайної діяльності** – витрати операційної, фінансової, інвестиційної діяльності.

**Витрати від надзвичайної діяльності** – невідшкодовані втрати від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, землетрусів, техногенних аварій) тощо.

**Відносна величина виконання плану** – характеризує відношення між фактичним та плановим рівнем показника, виражена у відсотках

**Відносна величина динаміки** – характеризує зміни показників в часі та показує, у скільки разів збільшився (або зменшився) рівень показника в порівнянні з будь-яким попереднім періодом.

**Відносна величина ефективності** показує співвідношення ефекту з ресурсами або витратами.

**Відносна величина інтенсивності** характеризує ступінь розповсюдження, розвитку явища у відповідному середовищі.

**Відносна величина координації** показує співвідношення частин цілого між собою.

**Відносна величина планового завдання** розраховується як відношення планового рівня показника поточного року до його базового рівня, або до рівня у минулому році, до середнього рівня за 3-5 попередніх років

**Відносна величина порівняння** показує співвідношення однойменних показників, які належать до різних об'єктів або територій.

**Відносна величина структури** – співвідношення структурних частин досліджуваного об'єкта до цілого в межах однієї сукупності, виражена у відсотках або коефіцієнтах.

**Відносна економія (перевитрата) фонду заробітної плати** визначається як різниця між фактично нарахованою заробітною платою та базовим її фондом, скоригованими на фактичний темп зростання (зниження) обсягу виробництва та продуктивності праці.

**Відносна матеріаломісткість** – відношення конструктивної матеріаломісткості до коефіцієнта використання матеріалів на його виготовлення.

**Відносне відхилення** – це відносна динаміка зміни порівнюваних параметрів, яка характеризується темпом зростання значень і темпом їх приросту.

**Відносні величини** – показують співвідношення абсолютних показників і виражаються у відсотках, коефіцієнтах, індексах.

**Внутрішній економічний аналіз** спрямований на комплексне дослідження економічного розвитку суб'єкта господарювання, структурних підрозділів для забезпечення найбільш повного використання його потенціалу і регламентації діяльності всіх функціональних підсистем.

**Внутрішньогосподарський аналіз** вивчає діяльність тільки підприємства, що досліджується, та його структурних підрозділів.

**Внутрішньогосподарські резерви** – резерви, що виявляються та можуть бути використані лише на підприємстві, що досліджується.

**Галузевий аналіз** – аналіз, методика якого враховує специфіку окремих галузей економіки (промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту, торгівлі тощо).

**Галузеві резерви** – це можливості росту продуктивності праці, характерні для підприємств конкретної галузі економіки і можуть бути виявлені лише на рівні галузі.

**Господарська діяльність** – будь-яка діяльність особи, направлена на отримання доходу в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, у разі, коли безпосередня участь такої особи в організації такої діяльності є регулярною, постійною та суттєвою. Під безпосередньою участю слід розуміти зазначену діяльність особи через свої постійні представництва, філії, відділення, інші відокремлені підрозділи, а також через довірену особу, агента або будь-яку іншу особу, яка діє від імені та на користь першої особи.

**Графіки (діаграми)** – це наочне зображення даних за допомогою геометричних знаків, рисунків та інших графічних засобів, які умовно виражають числові показники та співвідношення між ними.

**Графічним інтервалом** називається відстань між сусідніми точками.

**Групування** – прийом аналізу, який полягає у формуванні з масиву даних, що аналізуються, класифікаційних груп за ознаками, істотними з точки зору розв'язання конкретних аналітичних завдань.

**Дедукція** (від лат. *deductio* – виведення) – метод руху думки від загального до часткового, виведення із загальних посилок наслідків більш часткового характеру.

**Детермінований факторний аналіз** – це методика дослідження впливу факторів, зв'язок яких з результативним показником має функціональний характер, тобто коли результативний показник факторної моделі поданий у вигляді добутку, частки або алгебраїчної суми факторів.

**Діагностичний аналіз** – спосіб встановлення характеру порушень нормального ходу економічних процесів на підставі типових ознак, характерних тільки для даного порушення (знання причини дає можливість швидко та точно встановити характер порушень, не виконуючи додаткових розрахунків).

**Діючі основні засоби** – всі основні засоби, що використовуються на підприємстві.

**Довідки й аналітичні записки** – документи, що складаються з метою характеристики окремих факторів виробництва, які впливають на результати діяльності – обсяг реалізації продукції, собівартість, прибуток, продуктивність праці тощо.

**Дохід** – це виручка від реалізації продукції, робіт, послуг без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та податків з продажу (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

**Другорядні фактори** – всі інші фактори, крім основних.

**Евристичними** називають спеціальні прийоми отримання нових знань, які базуються на використанні досвіду, інтуїції фахівця і його творчого мислення як сукупності властивих людині механізмів вирішення творчих завдань.

**Евристичні прийоми** пов'язані з експертними оцінками господарських ситуацій на підставі творчого мислення, набутого досвіду тощо. В практиці економічного аналізу використовують наступні прийоми: аналогія, інверсія, “мозковий штурм”, сінектика, контрольні питання, колективний блокнот тощо.

**Економіко-екологічний аналіз** проводять служби охорони навколишнього середовища. Досліджується взаємодія екологічних та економічних процесів, пов'язаних зі збереженням і покращанням навколишнього середовища та витратами на екологію.

**Економічна інформація** – сукупність різних відомостей економічного характеру, що виникають при підготовці виробництва, в процесі виробничо-господарської діяльності і управління цією діяльністю.

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

**Експлуатаційні резерви** виявляються на стадії експлуатації виробів споживачем.

**Екстенсивний шлях забезпечення підприємства матеріальними ресурсами** передбачає збільшення придбання та виробництва матеріальних ресурсів і пов'язаний з додатковими витратами, що призводить до зростання частки матеріальних витрат (збільшення добування сировини та ресурсів; збільшення виробництва матеріальних ресурсів (матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, палива, енергії тощо). При цьому собівартість продукції може зменшитись, якщо збільшити обсяг виробництва чи скоротити постійні витрати.

**Екстенсивні фактори** – пов'язані з кількісним, а не якісним приростом результативного показника.



**Еластичність зміни** визначається відповідними коефіцієнтами зв'язку на підставі зіставлення динаміки зміни різних за економічним змістом параметрів.

**Елімінавання** – виключення впливу всіх факторів на величину результативного показника, крім одного.

**Елімінувати** означає усунути, виключити вплив всіх факторів на величину результативного показника, крім одного. При цьому виходять з умовного припущення про те, що всі фактори змінюються незалежно один від одного: спочатку змінюється один, а всі інші залишаються без зміни, потім змінюється другий, третій і т.д., за умови незмінності інших.

**Загальна методика** – система дослідження, яка однаково використовується при вивченні різних об'єктів економічного аналізу в різних галузях економіки.

**Загальні фактори** діють в усіх галузях економіки (наприклад, забезпеченість матеріальними та трудовими ресурсами і ефективність їх використання).

**Задовільний фінансовий стан** – це стійка ліквідність, платоспроможність та фінансова стійкість підприємства, його забезпеченість власними оборотними засобами та ефективне використання ресурсів підприємства.

**Запасні основні засоби** – різне устаткування, що перебуває в резерві і призначене для зміни об'єктів основних засобів, які вибули або ремонтуються.

**Зведений індекс** – це відносний показник динаміки та порівняння таких складних сукупностей, окремі елементи яких не можна підсумовувати.

**Змінні витрати** – витрати, що змінюються разом із зміною обсягу виробництва продукції; поділяються на пропорційні і непропорційні.

**Зовнішній економічний аналіз** передбачає надання оцінки місця господарюючого суб'єкта у ринковому середовищі для визначення стратегії і тактики економічних відносин, пошуку партнерів і клієнтів, забезпечення конкурентних позицій тощо.

**Індексний метод** базується на відносних показниках, які виражають співвідношення рівня даного (досліджуваного) явища і рівня аналогічного явища, прийнятого як базу.

**Індивідуальний індекс** характеризує зміну у динаміці величини окремого елемента складного явища (наприклад, зміну ціни на один вид продукції за певний період часу або зміну випуску окремого виду промислової продукції).

**Індивідуальні (одиничні) показники якості продукції** характеризують одну із властивостей продукції (корисність (жирність молока, попільність вугілля, вміст заліза у руді, вміст білків у продуктах харчування); марочність (харчова, промисловість будівельних матеріалів); сортисткість (легка, харчова, хімічна та інші галузі промисловості); надійність (довговічність, безвідмовність у роботі); технологічність, що характеризує ефективність конструкторських і технологічних рішень (трудомісткість, енергоємність); естетичність виробів; вміст корисних або шкідливих домішок (% до загального обсягу або ваги); призначення одного з часткових показників якості як єдиного провідного (міцність металів, калорійність харчів, теплотворність палива тощо).

**Індивідуальні показники ефективності використання матеріальних ресурсів** – ефективність споживання окремих елементів матеріальних ресурсів (основних, допоміжних матеріалів, палива, енергії тощо), а також встановлення зниження матеріаломісткості окремих виробів (питомої матеріаломісткості). Питома матеріаломісткість окремих виробів може визначатися у вартісному, натурально-вартісному та натуральному вираженні.

**Індукція** (від лат. *inductio* – наведення) – метод переходу від знання окремих фактів до знання загального, що відображає закони або інший суттєвий і необхідний зв'язок.

**Інтенсивне використання основних засобів** характеризується як показниками виробництва на одну машино-годину, так натуральними й умовно-натуральними показниками, прийнятими в тій або іншій галузі, показниками середньомісячного виробітку продукції з одиниці обладнання або виробничої площі. Інтенсивність використання обладнання підприємства вимірюється кількістю виробленої продукції на одиницю обладнання за одиницю часу.

**Інтенсивний шлях забезпечення підприємства матеріальними ресурсами** передбачає більш економне витрачання наявних запасів у процесі виробництва продукції, що забезпечує скорочення питомої ваги матеріальних витрат і зниження собівартості продукції (раціональний розкрій матеріалів; застосування прогресивних, науково обґрунтованих норм витрачання матеріальних ресурсів і їх дотримання у процесі виробництва; використання безвідходних технологій; утилізація відходів матеріальних ресурсів).

**Інтенсивні фактори** – пов'язані з найбільш ефективним використанням досягнень науки, технології. Вони забезпечують розвиток економіки за рахунок підвищення продуктивності суспільної праці, покращання використання наявних ресурсів, що характеризують ступінь зусилля, напруженість праці в процесі виробництва (підвищення продуктивності праці тощо).

**Інтервальні ряди** фіксують агрегований результат за певний проміжок часу.

**Інформація** (від лат. *informatio* – пояснення, повідомлення, викладення) – зазвичай, розуміють впорядковані відомості про процеси і явища зовнішнього світу, сукупність будь-яких знань тощо.

**Інформація** (від латинського «*informatio*») – це впорядковані повідомлення про кількісний та якісний стан речей чи явищ, сукупність даних і знань про них.

**Інші заохочувальні та компенсаційні виплати з фонду оплати праці** – винагороди за підсумками роботи за рік, суми наданих трудових і соціальних пільг працівникам (наприклад, одноразова допомога ветеранам праці, здешевлення вартості харчування працівників тощо), суми матеріальної допомоги.

**Календарний фонд часу** – максимально можливий час роботи обладнання, що дорівнює добутку кількості календарних днів у звітному періоді, кількості годин в добі (24 год.), кількості одиниць встановленого обладнання. Він поділяється на режимний і позарежимний час.

**Керована система** (об'єкт управління) – господарська діяльність.

**Керуюча система** (суб'єкт управління) – сукупність органів, засобів, інструментів і прийомів управління.

**Кількісними** вважаються фактори, що виражають кількісну визначеність явищ (кількість обладнання, сировини).

**Коефіцієнт абсолютної ліквідності** обчислюється як відношення грошових засобів та їхніх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно.

**Коефіцієнт вибуття** характеризує інтенсивність вибуття засобів, показує частку вартості засобів, які вибули за певний період, у загальній вартості основних засобів на початок періоду. Розраховується як вартість основних засобів, що вибули, поділена на вартість основних засобів на початок періоду.

**Коефіцієнт вибуття основних засобів** показує, яка частина основних засобів вибула за звітний період, та розраховується як відношення первісної

вартості основних засобів, що вибули за звітний період, до первісної вартості основних засобів, наявних на балансі підприємства на початок звітного періоду.

**Коефіцієнт використання виробничої потужності** – узагальнюючий показник рівня використання потужності. Розраховується в натуральному або вартісному вираженні за видами продукції та по підприємству в цілому відповідно як відношення фактичного або планового випуску продукції до фактичної або планової середньорічної потужності аналізованого року.

**Коефіцієнт використання матеріалів** визначається як співвідношення суми фактичних матеріальних витрат до величини матеріальних витрат, розрахованої виходячи з планових калькуляцій і фактичного випуску та асортименту продукції. Він відображає рівень ефективності використання матеріалів, дотримання норм витрачання матеріалів. Якщо коефіцієнт використання більше 1, то це свідчить про перевитрачання матеріалів, якщо менше 1 – про економію матеріальних ресурсів.

**Коефіцієнт використання обладнання** – синтетичний показник, що вимірюється системою коефіцієнтів. За кількістю розраховують зіставленням кількості одиниць різних категорій обладнання.

**Коефіцієнт екстенсивного навантаження устаткування** – показник, що характеризує рівень використання устаткування в часі. Визначається по кожній групі однотипного устаткування як відношення фактично відпрацьованого устаткуванням часу до часу можливого використання устаткування (режимного плану, планового фонду часу).

**Коефіцієнт енергоозброєності праці** – відношення енергетичної потужності, що обслуговує виробничий процес, до чисельності робітників, які працюють у найбільшій зміні.

**Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами** розраховується як відношення величини чистого оборотного капіталу до величини оборотних активів підприємства і показує забезпеченість підприємства власними оборотними засобами.

**Коефіцієнт змінності** визначається як відношення суми відпрацьованих верстато-змін до всього встановленого обладнання (в тому числі, що знаходяться в ремонті та резерві).

**Коефіцієнт зносу на кінець року** характеризує частку вартості основних засобів, що списана на витрати діяльності в попередніх періодах, і вказує на зношеність основних засобів підприємства. Розраховується як сума зносу на кінець року, поділена на вартість основних засобів на кінець року.

**Коефіцієнт зносу на початок року** характеризує частку вартості основних засобів, що списана на витрати діяльності в попередніх періодах, і вказує на зношеність основних засобів підприємства. Розраховується як сума зносу на початок року поділена на вартість основних засобів на початок року.

**Коефіцієнт зносу основних засобів** характеризує стан та ступінь зносу основних засобів і розраховується як відношення суми зносу основних засобів до їхньої первісної вартості.

**Коефіцієнт інтенсивного навантаження устаткування** – показник, що характеризує рівень використання машин і устаткування за продуктивністю або потужністю. Обчислюється як відношення фактичного випуску продукції в одиницю часу до технічно обґрунтованого випуску продукції в одиницю часу.

**Коефіцієнт маневреності власного капіталу** показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні засоби, а яка – капіталізована. Коефіцієнт

маневреності власного капіталу розраховується як відношення чистого оборотного капіталу до власного капіталу.

**Коефіцієнт напруженості поставок продукції** обчислюється як відношення обсягу необхідних поставок продукції за укладеними договорами чи фактично поставленої за аналізований період до виробничої потужності підприємства.

**Коефіцієнт оборотності активів** обчислюється як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньої величини підсумку балансу підприємства і характеризує ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їхнього залучення.

**Коефіцієнт оборотності власного капіталу** розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства і показує ефективність використання власного капіталу підприємства.

**Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості** розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини дебіторської заборгованості і показує швидкість обертання дебіторської заборгованості підприємства за період, що аналізується, розширення або зниження комерційного кредиту, що надається підприємством.

**Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості** розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини кредиторської заборгованості і показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за період, що аналізується, розширення або зниження комерційного кредиту, що надається підприємству.

**Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів** розраховується як відношення собівартості реалізованої продукції до середньорічної вартості матеріальних запасів і характеризує швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів підприємства.

**Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)** розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної вартості основних засобів. Він показує ефективність використання основних засобів підприємства.

**Коефіцієнт оновлення основних засобів** показує, яку частину від наявних на кінець звітного періоду становлять нові основні засоби, і розраховується як відношення первісної вартості основних засобів, що надійшли за звітний період, до первісної вартості основних засобів, наявних на балансі підприємства на кінець звітного періоду.

**Коефіцієнт платоспроможності (автономії)** розраховується як відношення власного капіталу підприємства до підсумку балансу підприємства і показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність.

**Коефіцієнт покриття** розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства та показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань.

**Коефіцієнт придатності** характеризує частку не перенесеної на новий продукт вартості основних засобів і ступінь можливості використання основних засобів, їх сучасності та технічної новизни. Розраховується як коефіцієнт зносу або залишкова вартість основних засобів, поділена на первісну вартість основних засобів.

**Коефіцієнт приросту** характеризує рівень приросту основних засобів або окремих його груп за певний період. Розраховується як сума приросту



основних виробничих засобів, поділена на вартість основних виробничих засобів на початок періоду.

**Коефіцієнт рентабельності активів** розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів і характеризує ефективність використання активів підприємства.

**Коефіцієнт рентабельності власного капіталу** розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості власного капіталу і характеризує ефективність вкладення коштів до даного підприємства.

**Коефіцієнт рентабельності діяльності** розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) і характеризує ефективність господарської діяльності підприємства.

**Коефіцієнт рентабельності продукції** розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) до витрат на її виробництво та збут і характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності.

**Коефіцієнт технічної озброєності праці** визначається шляхом ділення вартості виробничого обладнання до середньооблікової кількості робітників у найбільшу зміну.

**Коефіцієнт фінансування** розраховується як співвідношення залучених та власних засобів і характеризує залежність підприємства від залучених засобів.

**Коефіцієнт швидкої ліквідності** розраховується як відношення найбільш ліквідних оборотних засобів (грошових засобів та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості) до поточних зобов'язань підприємства. Він відображає платіжні можливості

підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами.

**Коефіцієнти** розраховуються як відношення двох взаємопов'язаних показників, один з яких береться за одиницю.

**Комбінована таблиця** – таблиця, в якій матеріал підмета розбивається на групи та підгрупи за кількома ознаками.

**Комерційна таємниця** підприємства – відомості, пов'язані з виробництвом, технологічною інформацією, управлінням, фінансами й іншою діяльністю підприємства, що не є державною таємницею, розголошення (передача, витік) які може заподіяти збиток його інтересам.

**Комплексний економічний аналіз** – визначення конкретного завдання аналізу певних процесів або явищ господарсько-фінансової діяльності підприємства; комплексна їх оцінка у взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємозумовленості; дослідження причин та наслідків цих зв'язків; обчислення величини впливу чинників на кінцевий результатний показник; визначення пріоритетних напрямів розвитку; оцінка обґрунтованості й дієвості механізму реалізації управлінських рішень.

**Комплексні витрати** складаються з декількох економічних елементів (наприклад, загальновиробничі витрати, до складу яких входять практично всі економічні елементи).

**Комплексні одиниці виміру** є добутком величин різної розмірності.

**Конкурентоспроможність** – це якісна характеристика продукції, яка вирізняє її від продукції-конкурента як за ступенем відповідності конкретній потребі, так і за витратами на її задоволення.

**Конструктивна питома матеріаломісткість** – відношення чистої ваги виробів на одиницю технічного параметра; визначається у натуральному вираженні.

**Лeverидж** – процес оптимізації структури активів і пасивів підприємства з метою збільшення прибутку і, відповідно, рентабельності.

**Лізинг** – це підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових засобів та полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або отримується ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

**Лінійні графіки** використовують для зображення ходу виконання завдання, розвитку явищ у часі, а також для наочного зображення залежності одного показника від іншого.

**Логічні прийоми** включають основні та спеціальні прийоми.

**Локальний аналіз** – аналіз діяльності окремих підрозділів.

**Математичні прийоми** найбільше використовуються при дослідженнях стохастичного зв'язку. До математичних відносять прийоми: 1) елементарної математики; 2) математичного аналізу, включаючи варіаційне обчислення; 3) прикладної математичної статистики й економетрії; 4) дослідження операцій, включаючи математичне програмування та теорії ігор, управління запасами, масового обслуговування, навчання.

**Матеріаловіддача** – показник, обернений до матеріаломісткості, визначається відношенням обсягу виготовленої продукції до величини спожитих матеріальних ресурсів і характеризує вихід продукції з кожної гривні витрачених матеріальних ресурсів.

**Матеріаломісткість продукції** є узагальнюючим вартісним показником, визначається як співвідношення суми матеріальних витрат до вартості виготовленої продукції і показує, скільки матеріальних витрат припа-

дає на кожну гривню виготовленої продукції. Матеріаломісткість ви- значає суму матеріальних витрат: зростання матеріаломісткості збі- льшує суму матеріальних витрат, зниження – зменшує.

**Матеріальні витрати** – частина витрат виробництва, що реалізується у ви- робничому процесі при створенні товарів, послуг, продукції, яка ви- користовується всередині підприємства та при виконанні робіт.

**Матеріальні ресурси** – основні та оборотні засоби виробництва, які викори- стовуються або можуть бути використані у виробничому процесі та є матеріальною базою підприємства чи галузі.

**Метод** (від грец. *μέθοδος* – "шлях кризь") – систематизована сукупність кроків, які необхідно здійснити, щоб виконати певне завдання або досягти певної мети, спосіб збагнення істини.

**Метод економічного аналізу** – сукупність прийомів і способів дослідження господарської діяльності будь-якого економічного об'єкта шляхом виявлення та визначення взаємозв'язку і зміни його параметрів, кіль- кісного та якісного вимірювання впливу окремих факторів і їх сукуп- ності на цю зміну, що дозволяє вивчити становлення та розвиток гос- подарських явищ і процесів.

**Методи фінансового аналізу** – прийоми та способи обробки бухгалтерської (фінансової) звітності;

**Методика** – сукупність способів, прийомів і правил, що застосовуються для вивчення економіки підприємств і обробки економічної інформації. Методикою прийнято називати сукупність прийомів, способів, засо- бів, що застосовуються в процесі проведення економічного аналізу в раніше визначеній послідовності для досягнення поставленої мети.

**Міжгалузевий економічний аналіз** є теоретичною та методологічною осно- вою економічного аналізу в усіх галузях національної економіки.

**Міжгосподарський аналіз** – порівнюються результати діяльності двох або більше підприємств, що дає можливість надати більш об'єктивну оцінку ефективності діяльності підприємства, вивчити невикористані резерви господарювання.

**Моделювання** – це один з методів наукового пізнання, за допомогою якого створюється модель об'єкта дослідження; тобто взаємозв'язок показника, що досліджується, з факторами передається у формі конкретного математичного рівняння.

**Накладні витрати** – виникають у зв'язку з організацією, обслуговуванням і управлінням виробництвом (величина цих витрат залежить від структури управління підрозділами, цехами і підприємством).

**Натуральні вимірники** застосовуються при розробці показників, що характеризують величини явищ у властивій для них натуральній формі.

**Національні резерви** можуть бути виявлені шляхом проведення заходів на загальнодержавному рівні (наприклад, зміна форм власності, системи управління економікою тощо).

**Невикористані резерви** – це упущені можливості підвищення ефективності виробництва щодо плану або досягнень науки й передового досвіду за минулі проміжки часу.

**Невиробничі основні засоби** не беруть безпосередньої участі в процесі виробництва і призначені в основному для обслуговування комунальних і культурно-побутових потреб працюючих (будівлі, споруди, обладнання для задоволення побутових потреб працюючих: їдальні, медичні пункти, спортивні комплекси).

**Недіючі основні засоби** – ті, що не використовуються у даний період часу у зв'язку з тимчасовою консервацією.

**Незадовільний фінансовий стан** характеризується неефективним розміщенням ресурсів та неефективним їх використанням, незадовільною пла-

тоспроможністю підприємства, наявністю простроченої заборгованості перед бюджетом, із заробітної плати, недостатньою фінансовою стійкістю у зв'язку з несприятливими тенденціями розвитку виробництва та збуту продукції підприємства;

**Нематеріальні активи** – це активи, які не мають матеріально-речової форми або матеріально-речова форма яких не має суттєвого значення для їх використання у господарській діяльності; що виступають як інтелектуальна власність, довгострокові майнові права, гудвіл; які забезпечують його власнику (власникам) певний прибуток протягом тривалого періоду – більше одного року або операційного циклу.

**Непараметричні фактори** не підлягають кількісній оцінці.

**Непродуктивні витрати** виникають внаслідок недоліків у технології та організації виробництва.

**Непрямі витрати** – витрати на виробництво, які не можуть бути віднесені безпосередньо до окремого об'єкта витрат економічно можливим шляхом, а тому потребують розподілу.

**Непрямі показники якості продукції** – штрафи за неякісну продукцію, обсяг і питома вага забракованої продукції, втрати від браку тощо (гарантійний термін роботи, кількість і вартість гарантійних ремонтів у розрахунку на один виріб; наявність рекламаций, їх кількість і вартість; відповідність тенденціям (моді); наявність і рівень попиту на даний виріб тощо).

**Нетекстова форма оформлення результатів аналізу** – це таблиці, графіки, діаграми, складені на підставі результатів аналізу.

**Нова продукція** – продукція, яка раніше не виготовлялася, а також продукція, в яку внесені істотні конструктивні й технологічні зміни або для виготовлення якої використані нові матеріали, що істотно змінюють її властивості та собівартість.

**Номенклатура** – перелік найменувань виробів і їх кодів, встановлених для відповідних видів продукції у загальному класифікаторі промислової продукції (ЗКПП).

**Номенклатура виробів** – перелік назв окремих видів продукції.

**Об'єктами економічного аналізу** є: економічні результати діяльності господарюючого суб'єкта, фінансовий стан, платоспроможність, ліквідність, фінансові результати, обсяг виробництва та продажу, собівартість, забезпеченість трудовими, матеріальними та фінансовими ресурсами, характер їх використання.

**Об'єктивні фактори** – фактори, що не залежать від діяльності підприємств (наприклад, стихійне лихо);

**Обсяг реалізованої продукції** розраховується як вартість реалізованої продукції відвантаженої й оплаченої покупцями. Визначається за діючими цінами реалізації. При цьому до визначення обсягу реалізованої продукції у вартісному вираженні є декілька підходів: 1) продукція вважається реалізованою виключно після її оплати покупцями; 2) продукція є реалізованою після моменту її відвантаження покупцям.

**Одноелементні витрати** включають економічно однорідні витрати, які не поділяються на різні компоненти, незалежно від їх місця і цільового призначення.

**Одноразові витрати** – пов'язані з підготовкою виробництва (впровадження нової продукції, її модернізація), резервуванням витрат на оплату відпусток, виплату одночасної винагороди за вислугу років тощо.

**Окремі методики** конкретизують загальну в розрізі галузей економіки, типу виробництва або об'єкта дослідження.

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

**Оперативний економічний аналіз** полягає у забезпеченні управління своєчасною дієвою інформацією про зміну економічної ситуації, причини цієї зміни, відхилення від регламентованих параметрів з метою своєчасного прийняття рішень, спрямованих на попередження та усунення негативних змін і ефективного маневрування наявними ресурсами.

**Операційні витрати** – це витрати операційної діяльності підприємства, тобто його основної діяльності, пов'язаної з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), яка забезпечує основну частку його доходу.

**Описова форма** – оформлення результатів довідками, аналітичними та доповідними записками, пояснювальними записками тощо.

**Організація** – прийоми раціонального поєднання техніки і технології, стан яких визначає можливість використання певних організаційних методів.

**Організація економічного аналізу** – це система раціональних, скоординованих дій вивчення об'єкта спостереження відповідно до визначеної мети.

**Основні виробничі фонди** – засоби праці, які беруть участь у процесі виробництва тривалий час, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, а їхня вартість переноситься на вартість виготовленої продукції поступово, у міру їхнього використання, шляхом амортизаційних відрахувань.

**Основні витрати** – безпосередньо пов'язані з виробничим (технологічним) процесом виготовлення продукції (виконання робіт чи надання послуг).



**Основні засоби** – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких складає більше одного року (або операційного циклу, якщо він триваліший за рік).

**Основні прийоми** є базовими й обов'язковими для будь-яких аналітичних досліджень, оскільки дають характеристику зміни чи розвитку економічних явищ і процесів (порівняння, деталізація, абстрагування, синтез та ін.).

**Основні фактори** здійснюють вирішальний вплив на господарську діяльність підприємства в умовах, що склалися.

**Основні фонди** – засоби праці виробничого і невиробничого призначення (будівлі, споруди, машини, інвентар та ін.), які беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і переносять свою вартість на вартість готової продукції частинами шляхом амортизаційних відрахувань.

**Пасивна частина основних засобів** – основні засоби, які створюють умови для здійснення виробничого процесу, – будівлі, споруди, передавальні пристрої, транспортні засоби. Зростання питомої ваги активної частини є показником прогресивності структури основних засобів, підвищення технічної оснащеності підприємства.

**Передвиробничі резерви** – виявляються на передвиробничій стадії. Тут здійснюються науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) щодо створення виробу.

**Перспективні (довгострокові) резерви** – резерви, які можуть бути реалізовані за проміжок часу, що перевищує один рік.

**Перспективні резерви** – перебудова виробництва, установка більш сучасного обладнання, вимагають капітальних затрат і значних витрат часу на підготовчі роботи.

**Питома матеріаломісткість** окремих виробів розраховується у вартісному, натуральному і умовно-натуральному вираженні. Вартісний показник питомої матеріаломісткості розраховується як відношення вартості всіх спожитих матеріалів на одиницю продукції до її ціни. Питома матеріаломісткість у натуральному та умовно-натуральному вираженні вимірюється кількістю витрачених матеріальних ресурсів на один виріб.

**Питома параметрична матеріаломісткість** визначається як відношення матеріальних витрат на одиницю потужності, продуктивності, вантажопідйомності й вимірюється у вартісних і натуральних показниках (на 1 кВт / год., 1 л./с. тощо).

**Підметом таблиці** є об'єкт дослідження.

**Плановий фонд** відрізняється від режимного часом перебування обладнання в плановому ремонті та на модернізації, кількістю планових втрат робочого часу.

**Податкова звітність** – це звітність, що містить інформацію про нарахування й сплату податків і платежів.

**Позарежимний час** включає вихідні та святкові дні, час невикористаних змін, міжзмінні та обідні перерви.

**Показник загальної фондоозброєності праці** розраховується як відношення середньорічної вартості основних засобів до середньооблікової кількості робітників у найбільшу зміну (мається на увазі, що робітники, зайняті на інших змінах, використовують ті ж засоби праці).

**Показник якості** – кількісна характеристика однієї або кількох властивостей продукції, складових її якості. Показники якості характеризують па-

раметричні, споживчі, технологічні та дизайнерські властивості виробу, рівень його стандартизації та уніфікації, надійність і довговічність.

**Показники ефективності експлуатації обладнання** поділяють на дві групи:

1) показники екстенсивного використання, що характеризують роботу обладнання за часом або за кількістю: кількість обладнання; відпрацьований час; коефіцієнт змінності роботи устаткування; структура парку машин і обладнання; 2) показники інтенсивного використання (за потужністю). Показники цього типу пов'язані з його виробітком (випуск продукції за 1 машино-годину), тобто визначають рівень використання потужності обладнання, його продуктивність.

**Попередній економічний аналіз** – це дослідження економічної системи за параметрами, які визначають її майбутній стан. Його особливість полягає у проєкції минулого і теперішнього стану об'єкта на перспективу, з урахуванням спадковості чи певної стійкості зміни економічних показників.

**Порівняльний аналіз** – відбувається, як правило, порівняння звітних показників про результати господарської діяльності з прогностичними показниками, даними минулих років, підприємств галузі.

**Проста таблиця** – у ній перераховуються одиниці сукупності явища, що вивчається. Таблиці, які містять у підметі групування за однією ознакою, називаються груповими.

**Постійні витрати** – витрати підприємства, які безпосередньо не залежать від обсягу виробництва продукції в певних межах. До них відносять видатки на управління, страхування, охорону підприємства, утримання і експлуатацію будівель, споруд тощо.

**Постійні фактори** здійснюють вплив на досліджуване явище безперервно протягом усього часу.

**Поточні (короткострокові) резерви** – резерви, які можуть бути реалізовані протягом року (місяця, кварталу, півріччя тощо);

**Поточні витрати** – пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції даного періоду.

**Поточні резерви** – можуть бути реалізовані без суттєвих змін технологічного процесу та без додаткових капітальних вкладень.

**Пояснювальна записка** – це аналітичний документ, в якому оформлюються висновки за результатами аналізу, зроблені на підставі аналітичних розрахунків, даних таблиць, довідок і аналітичних записок.

**Предмет економічного аналізу** – фінансова діяльність підприємства, що відображається в планових, звітних, облікових, інших джерелах інформації.

**Предметом економічного аналізу** є причинно-наслідкові зв'язки економічних процесів діяльності підприємств.

**Приєм балансового узагальнення** застосовується, якщо потрібно вивчити співвідношення двох груп взаємопов'язаних економічних показників, підсумки яких повинні бути рівними між собою.

**Приєм подовження** факторної системи полягає в тому, що у вихідній формулі її показники алгебраїчно розшифровуються відповідно до їх економічного змісту.

**Приєм порівняння** – аналітичний метод порівняння, у процесі якого досліджуване економічне явище зіставляється з аналогічним, вивченим раніше з метою визначення переваг або недоліків за якісними або кількісними показниками.

**Приєм розширення** кратної моделі являє собою отримання мультиплікативної системи шляхом множення чисельника та знаменника дробу вихідної факторної моделі на один або кілька нових показників.

**Прийом скорочення** дозволяє отримати модель, однакову за типом з вихідною, але з новим набором факторів, шляхом ділення чисельника і знаменника дробу на один і той же показник.

**Присудком таблиці** є система показників, що характеризують об'єкт.

**Приховані резерви** можуть бути виявлені в результаті аналізу шляхом порівняння з іншими об'єктами.

**Програма** проведення аналізу з конкретної теми включає: мету, об'єкт, джерела інформації, терміни, ступінь деталізації та глибину вивчення окремих аспектів діяльності, виконавців та розподіл обов'язків між ними, методика аналізу (типову або із врахуванням специфіки об'єкта, що вивчається), розробку макетів аналітичних таблиць, алгоритмів їх заповнення.

**Продуктивні витрати** – виправдані або доцільні для даного виробництва витрати.

**Продуктивність праці** – це показник, що характеризує її ефективність і показує здатність працівників випускати певну кількість продукції за одиницю часу.

**Прості фактори** є результатом дії однієї причини, наприклад, кількість робочих днів.

**Процедура** є частиною етапу, зміст якої полягає у підготовці, обчисленні та інтерпретації аналітичних величин, які характеризують зміну показника, що вивчається.

**Прямі витрати** – витрати на виробництво окремого виду продукції, які безпосередньо включаються до її собівартості на підставі первинних документів.

**Регіональні резерви** – це можливості кращого використання продуктивних сил, характерних для даного регіону.

**Регіональні резерви** можуть бути виявлені та використані в межах певного географічного району (наприклад, використання місцевої сировини).

**Режимний фонд часу** розраховується як добуток кількості одиниць встановленого обладнання, кількості робочих днів звітної періоду та тривалості робочого дня з урахуванням коефіцієнта змінності.

**Резерви** – по-перше, це запаси ресурсів (сировини, матеріалів, обладнання, палива та ін.), які необхідні для безперебійної роботи підприємства; по-друге, це можливості підвищення ефективності виробництва.

**Резерви екстенсивного типу** – резерви, що пов'язані з використанням у виробництві додаткових ресурсів (матеріальних, трудових, природних тощо).

**Резерви інтенсивного типу** – ті, що пов'язані з найбільш повним і раціональним використанням наявного виробничого потенціалу.

**Рекламація** – претензія, яка пред'являється постачальнику у зв'язку з поставкою продукції, якість якої не відповідає умовам договору чи контракту на поставку продукції.

**Рентабельність виробництва** – показник, що характеризує ефективність використання виробничих фондів і визначається як відношення валового прибутку до середньорічної вартості основних виробничих фондів і нормованих оборотних коштів.

**Рентабельність підприємства** – показник ефективності використання основних засобів підприємства, задіяних ресурсів.

**Рентабельність продукції** – характеризує ефективність витрат на її виробництво і збут. Передусім обчислюється рентабельність усієї реалізованої продукції як відношення валового прибутку від реалізації до собівартості реалізованої продукції, або як відношення прибутку до обсягу реалізованої продукції.

**Ресурси** – кошти, цінності, запаси, можливості, джерела засобів, доходів (наприклад, економічні ресурси).

**Ретроспективний аналіз** полягає у системному комплексному дослідженні результатів господарської діяльності підприємства чи інших об'єктів за результатами їх розвитку за певний аналітичний період (рік, квартал, місяць тощо).

**Ритмічність** – встановлений порядок виробничого процесу в часі і просторі, що базується на дотриманні планових пропорцій між роботою окремих виробничих ланок щодо номенклатури та обсягів продукції, календарних термінів, який забезпечує злагодженість процесу виробництва, безперебійність і своєчасне виготовлення та випуску продукції.

**Ритмічність випуску продукції** – виробництво продукції відповідно до встановленого графіка (прийнятого завдання) за певний період часу (день, декада, місяць, квартал). Ритмічність не завжди означає рівномірність (у однакові проміжки часу випуск однакового обсягу продукції), оскільки прогнози завдання не можна розподілити порівну.

**Рівень браку** – показник якості роботи, налагодженості технологічних процесів і чіткої організації виробництва, також є показником порушення ритмічності виробництва, погіршення організації та контролю за виробничим процесом.

**Ряди динаміки** – це ряди чисел, що характеризують зміну величин у часі.

**Секторні діаграми** застосовують для зображення структури явищ.

**Середні величини** є узагальненою кількісною характеристикою ознаки у статистичній сукупності в конкретних умовах місця та часу і виражає типові риси та дає узагальнену характеристику сукупності за ознакою, що варіює.

**Середні величини** – це абстрактні величини, за допомогою яких досягається узагальнення відповідних сукупностей типових, однорідних явищ, процесів, показників.

**Середній коефіцієнт сортності** розраховується як відношення вартості продукції усіх сортів до можливої вартості продукції за ціною першого сорту продукції.

**Синтез** – процес (як правило, цілеспрямований) гармонічного поєднання або об'єднання раніше розрізнених речей або понять у щось якісно нове, ціле або щось, що являє собою певний набір.

**Система економічних показників** – впорядкована їх множина, в якій кожен показник дає кількісну чи якісну характеристику певної сторони господарської діяльності.

**Система економічної інформації** – це сукупність методів генерації, передавання і переробки інформації в усіх ланках економіки підприємства.

**Систематизація** – розміщення досліджуваних об'єктів або факторів у певному порядку (виділення їхнього взаємозв'язку й підпорядкованості).

**Складні фактори** виникають під впливом комплексу причин, наприклад, продуктивність праці.

**Собівартість продукції** – сукупність витрат, виражених у грошовій формі, що йдуть на виробництво і збут продукції.

**Соціально-економічний аналіз** проводять економічні служби підприємства, статистичні органи. Досліджуються можливості подальшого соціально-економічного розвитку колективів, підвищення трудової мотивації та її впливу на економіку підприємства. Об'єктом аналізу є соціальні процеси та їх вплив на результати господарської діяльності, предмет дослідження – причинно-наслідкові зв'язки, які визначають соціально-економічний розвиток трудового колективу.



**Соціально-економічні фактори** – рушійні сили підвищення ефективності діяльності підприємства, які закладені у самих учасниках виробничих відносин, відображають творчу ініціативу й активність працюючих, рівень освіти та культури працівників, ініціативу новаторів виробництва, моральне стимулювання і зацікавленість працівників, рівень управління підприємством, умови життя, побуту, відпочинку, мікроклімат у трудовому колективі, санітарно-гігієнічні умови праці, поліпшення організації виробництва та праці, естетичний стан приміщень тощо.

**Специфічні фактори** діють в умовах окремої галузі економіки чи підприємства (наприклад, місце розташування підприємства тощо).

**Спеціальні прийоми** використовуються для визначення ступеня залежності та впливу окремих факторів при дослідженні причинно-наслідкових зв'язків (елімінування, групування, балансове узагальнення та ін.).

**Спосіб порівняння** застосовується для підрахунку величини резервів в тих випадках, коли втрати ресурсів або можлива їх економія визначається в порівнянні з обраною базою.

**Спосіб прямого підрахунку** застосовується для визначення резервів в тих випадках, коли відома величина додаткового залучення або величина безумовних втрат ресурсів.

**Статистична звітність** – це база даних оперативного-технічного обліку для дослідження й встановлення закономірностей і тенденцій розвитку виробництва, для вивчення соціальних явищ.

**Стовпчикові (стрічкові) діаграми** використовують для: а) зображення процесів розвитку явищ у часі або для порівняння однорідних явищ між собою; б) зображення структури та зрушень, що відбуваються у складі явищ.

**Стохастичний аналіз** – методика дослідження факторів, зв'язок яких з результативним показником, на відміну від функціонального, є неповним, ймовірним і кореляційним.

**Стохастичний факторний аналіз** являє собою методику дослідження факторів, зв'язок яких з результативним показником є неповним, імовірнісним (кореляційним).

**Строк погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей** розраховується як відношення тривалості звітного періоду до коефіцієнта оборотності дебіторської або кредиторської заборгованості і показує середній період погашення дебіторської або кредиторської заборгованості підприємства.

**Структура продукції** – співвідношення окремих видів продукції у загальному обсязі виробництва, виражене у відсотках.

**Структурні групування** – групування якісно однорідних економічних явищ за ознакою подібності їх економічної природи.

**Структурні зрушення** – зміна структури виробництва порівняно з виробничою програмою.

**Структурні фактори** – такі показники, як питома вага власних фінансових ресурсів у капіталі підприємства, частка активної частини основних засобів у загальній вартості основних засобів, частка робітників підприємства, питома вага матеріальних витрат у загальній сумі витрат на виробництво тощо.

**Суб'єктивні фактори** – фактори, що залежать від діяльності окремих осіб, підприємств тощо.

**Суцільний аналіз** – висновки надаються після вивчення всіх без винятку об'єктів.

**CVP-аналіз** (Cost-Volume-Profit Analysis) полягає у вивченні взаємозв'язку та співвідношення витрат, обсягу і прибутку, у розподілі витрат на постійні та змінні.

**Таблиці** є засобом оформлення результатів зведення та групування, а також аналізу даних.

**Тезаврація прибутку** – спрямування чистого прибутку підприємства або його частини на формування власного капіталу з метою покриття потреби підприємства у капіталі для фінансування господарської діяльності.

**Тематичний аналіз** – дослідження окремих питань, які в даний момент найбільше цікавлять.

**Темп зростання** – відносний показник, частка від ділення двох рівнів динамічного ряду; він показує у скільки разів показник, що аналізується, більший або менший за базисний.

**Темп приросту** ( $T$ ) – відносний показник, який показує на скільки відсотків один рівень більший (або менший) базового рівня.

**Техніка** – сукупність засобів і знарядь праці, що застосовуються на підприємстві, призначені для створення матеріальних цінностей; складає основу процесу виробництва. Від її стану та ступеня прогресивності залежать характер і результати виробництва, Визначає можливість застосування нових технологічних процесів як сукупності способів впливу на предмети праці.

**Техніко-економічний аналіз** проводять технічні служби підприємства; об'єктом є технічні процеси, що використовуються для виробництва продукції із заданими властивостями та пов'язані з цим матеріальні, трудові й фінансові витрати, а його предметом – причинно-наслідкові зв'язки, що є результатом взаємодії технічних та економічних процесів.

**Технологічний рівень виробництва** – найважливіший елемент конкурентоспроможності підприємства, галузі, а **загальний технологічний рівень** в країні визначається масштабами науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) і станом провідних галузей, що виробляють обладнання й іншу техніку. В умовах науково-технічної революції здатність виробництва швидко реагувати на новітні досягнення науки і техніки – це необхідна умова підтримки його високого технологічного рівня.

**Технологія** – способи і методи, використовувані у виробництві продукту або напівпродукту. При цьому частина з них може бути запатентована виробником, складати його ноу-хау і бути предметом інтелектуальної або промислової власності. У більш широкому значенні під **технологією** розуміють способи виробництва в сукупності з використаною в процесі виробництва технікою (машини, обладнання, прилади, агрегати та ін.).

**Тимчасові фактори** – їх вплив відбувається періодично.

**Типологічні групування** – розподіл якісно неоднорідної інформації на однорідні групи, тобто групування, що призводить до виділення соціально-економічних типів.

**Товарна продукція** – продукція підприємства, яка виготовлена за певний період і призначена для реалізації на сторону. Відрізняється від валової продукції тим, що до неї не включаються залишки незавершеного виробництва і внутрішньгосподарський оборот.

**Трудові вимірники** – показники, що характеризують наявність, розподіл або використання трудових ресурсів в одиницях чисельності (кількість працюючих), одиницях робочого часу (людино-година, людино-день, людино-рік) або витрати праці на виробництво продукції (фактичний обсяг відпрацьованого часу).

**Трудомісткість продукції** – показник, обернений до показника виробітку; характеризується величиною затрат праці (часу) на виготовлення одиниці продукції.

**Узагальнюючі показники** характеризують величину тієї або іншої ознаки усіх одиниць сукупності або окремих її груп і отримуються в результаті підсумку індивідуальних (наприклад, обсяг виробленої в цеху продукції за місяць).

**Узагальнюючі показники ефективності використання матеріальних ресурсів** – матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання матеріалів.

**Узагальнюючі показники якості продукції** характеризують якість усієї продукції незалежно від її виду та призначення (питома вага нової продукції в загальному її випуску; питома вага сертифікованої та несертифікованої продукції; питома вага продукції вищої категорії якості; питома вага продукції, що відповідає міжнародним стандартам; питома вага продукції, що експортується).

**Умовні втрати** – перевитрачання всіх видів ресурсів у порівнянні з чинними на даний момент нормами на підприємстві.

**Умовно-змінні витрати** – їх величина змінюється пропорційно або майже пропорційно до зміни обсягу виробництва.

**Умовно-натуральні вимірники** застосовуються у випадку, якщо будь-яка продукція має декілька різновидів, але необхідно визначити загальний підсумок виробництва, запасів або споживання всіх її різновидів.

**Умовно-постійні витрати** – їх величина не залежить або майже не залежить від зміни обсягу виробництва.

**Управління** – це ефективне досягнення мети підприємства шляхом планування, організації, мотивації і контролю за ресурсами.

**Утилізаційні резерви** – можливості скорочення витрат на утилізацію виробу після завершення його життєвого циклу.

**Фактичний фонд відпрацьованого часу** – кількість фактично відпрацьованих машино-годин.

**Фактор** – істотна обставина в якому-небудь явищі, процесі; вихідна складова чого-небудь. В економічних дослідженнях під факторами розуміють рушійні сили розвитку процесів і явищ, які відбуваються на підприємстві.

**Фактори другого рівня** спричиняють непрямий вплив на результативний показник за допомогою факторів першого рівня.

**Фактори першого рівня** – ті, що безпосередньо впливають на результативний показник.

**Факторний аналіз** – методика комплексного виявлення й класифікації факторів, що впливають на ефективність досліджуваного явища; один з розділів комплексного аналізу господарської діяльності. За допомогою прийомів факторного аналізу вдається встановити, який з факторів насправді впливає на досліджуваний показник.

**Фігурні діаграми** – зображення даних за допомогою ряду фігур певного масштабу.

**Фінансовий аналіз діяльності підприємства** – комплексне вивчення фінансового стану підприємства з метою оцінки досягнутих фінансових результатів, що проводиться за допомогою методів фінансового аналізу за даними бухгалтерської (фінансової) звітності підприємства.

**Фінансовий директор** (головний економіст) – заступник голови правління з економічних питань.

**Фінансовий стан підприємства** – сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємства.

**Фінансові витрати** – витрати, пов'язані з використанням кредитів, з фінансовою орендою й залученням позикового капіталу.

**Фонд додаткової заробітної плати** – виплати, пов'язані з різними надбавками та доплатами, які передбачені чинним законодавством (наприклад, персональні надбавки за суміщення професій, за шкідливі умови праці тощо), а також оплата щорічних і додаткових відпусток, передбачених законодавством, і робочого часу працівників, які залучаються до виконання державних або громадських обов'язків.

**Фонд оплати праці** включає в себе основну та додаткову заробітну плату персоналу підприємства, інші заохочувальні та компенсаційні виплати (крім тих, які у законодавчо встановленому порядку до фонду оплати праці не входять, наприклад, допомога з тимчасової непрацездатності, вихідна допомога та деякі інші).

**Фонд основної заробітної плати** – заробітна плата, нарахована за виконану роботу (відпрацьований час) за відрядними розцінками, тарифними ставками, посадовими окладами, включаючи преміальні доплати робітникам за перевиконання норм виробітку (крім одноразових премій), доплати за роботу у нічний час, у понаднормовий час, оплати простоїв не з вини робітників.

**Фондовіддача** – показник ефективності використання основних фондів, який визначається відношенням обсягу виготовленої продукції до середньорічної вартості основних фондів підприємства.

**Фондомісткість** – показник, обернений до показника фондовіддачі; показує, яка величина середньорічної вартості основних фондів підприємства припадає на одну гривню виготовленої продукції.

**Фондоозбросність** – показник, що характеризує рівень технічної оснащеності праці, величину основних виробничих фондів, які використовує один працівник; визначається відношенням середньорічної вартості основних фондів до середньорічної чисельності працівників.

**Фондорентабельність** – показник, що характеризує ефективність використання основних виробничих фондів; визначається як відношення прибутку підприємства до сукупної вартості основних виробничих фондів.

**Функціонально-вартісний аналіз (ФВА)** – базується на функціях, які виконує об'єкт, та зорієнтований на оптимальні методи їх реалізації на всіх стадіях життєвого циклу виробу. Його призначення в тому, щоб виявити та попередити зайві витрати за рахунок ліквідації непотрібних вузлів, деталей, спрощення конструкції виробу, заміни матеріалів тощо.

**Ціна** – це грошовий вираз вартості товару; кількість грошей, що сплачується або утримується за одиницю товару або послугу.

**Частка взятих в операційну оренду основних засобів** характеризує частку основних засобів, що беруть участь у процесі виробництва, але підприємству не належать. Розраховується як вартість основних засобів, взятих в оренду, поділена на вартість основних засобів на кінець року.

**Частка зданих в операційну оренду основних засобів** характеризує частку основних засобів, що не беруть участі у процесі виробництва. Розраховується як вартість основних засобів, зданих в оренду, поділена на вартість основних засобів на кінець року.

**Часткові показники аналізу ефективності** використання основних засобів застосовуються для характеристики використання окремих видів обладнання та площ (середній випуск продукції на одиницю обладнан-



ня, шт. / зміну, наприклад, випуск продукції на 1 м<sup>2</sup> виробничої площі тощо).

**Чистий оборотний капітал** розраховується як різниця між оборотними активами підприємства та його поточними зобов'язаннями. Його наявність та величина свідчать про спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання та розширювати подальшу діяльність.

**Чистий прибуток** – це прибуток, що поступає у розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток та інших обов'язкових платежів; використовується для формування фондів накопичення і споживання підприємства.

**Шкала** – лінія, розділена на відрізки точками, які розташовуються на певній однаковій відстані одна від одної відповідно до встановленого масштабу.

**Явні резерви** легко виявити за даними бухгалтерського обліку. Це очевидні втрати та перевитрати.

**Якісні фактори** визначають внутрішні якості, ознаки й особливості об'єктів, що вивчаються.

**Якість інформації** (*information quality*) – сукупність властивостей, що відображають ступінь придатності конкретної інформації про об'єкти і їхній взаємозв'язок для досягнення цілей, що стоять перед користувачем.

**Якість продукції** – сукупність властивостей продукції, що обумовлюють її здатність задовольняти певні потреби споживачів.

## Додаток А

до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2,  
(Наказ Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р.  
№ 87)

		Коди	
	Дата (рік, місяць, число)		01
Підприємство <u>ВАТ "Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе"</u>	за ЄДРПОУ	05747991	
Територія <u>Сумська область</u>	за КОАТУУ	5910136600	
Форма власності <u>Колективна</u>	за КФВ	20	
Орган державного управління _____	за СПОДУ	06544	
Галузь <u>Промисловість</u>	за ЗКГНГ	14100	
Вид економічної діяльності <u>Машинобудування</u>	за КВЕД	14183, 14186	
Одиниця виміру: тис. грн.	Контрольна сума		

АДРЕСА М. СУМИ, ВУЛ. ГОРЬКОГО, 58

**БАЛАНС**  
**на 31 грудня 2005 р.**

Форма N 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010	897	664
первісна вартість	011	2180	2572
знос	012	1283	1908
Незавершене будівництво	020	84541	61216
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	665001	616327
первісна вартість	031	1111165	1099054
знос	032	446164	482727
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	1183	24517
інші фінансові інвестиції	045	8928	22505
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	11456	326
Відстрочені податкові активи	060	-	14860
Інші необоротні активи	070	-	-
Усього за розділом I	080	772006	740415
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси:			
виробничі запаси	100	89751	111139
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110	1259	1545
незавершене виробництво	120	171549	220317

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
готова продукція	130	86173	105556
товари	140	545	658
Векселі одержані	150	40944	9518
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	227298	179425
первісна вартість	161	239258	183043
резерв сумнівних боргів	162	11960	3618
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	2344	7816
за виданими авансами	180	17870	39331
з нарахованих доходів	190	-	-
із внутрішніх розрахунків	200	1466	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	17799	16071
Поточні фінансові інвестиції	220	-	26
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	2203	792
в іноземній валюті	240	53214	78062
Інші оборотні активи	250	20575	17404
<b>Усього за розділом II</b>	<b>260</b>	<b>732990</b>	<b>787660</b>
<b>III. Витрати майбутніх періодів</b>	<b>270</b>	<b>97</b>	<b>27658</b>
<b>Баланс</b>	<b>280</b>	<b>1505093</b>	<b>1555733</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
<b>I. Власний капітал</b>			
Статутний капітал	300	710850	710850
Пайовий капітал	310	-	-
Додатковий вкладений капітал	320	-	-
Інший додатковий капітал	330	107209	72580
Резервний капітал	340	1423	2777
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	102679	136331
Неоплачений капітал	360	-	-
Вилучений капітал	370	-	3141
<b>Усього за розділом I</b>	<b>380</b>	<b>922161</b>	<b>919397</b>
<b>II. Забезпечення наступних витрат і платежів</b>			
Забезпечення виплат персоналу	400	1452	175
Інші забезпечення	410	-	-
Цільове фінансування	420	1	83
<b>Усього за розділом II</b>	<b>430</b>	<b>1453</b>	<b>258</b>
<b>III. Довгострокові зобов'язання</b>			
Довгострокові кредити банків	440	-	-
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	-	-
Відстрочені податкові зобов'язання	460	2	3
Інші довгострокові зобов'язання	470	177228	305641
<b>Усього за розділом III</b>	<b>480</b>	<b>177230</b>	<b>305644</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
<b>IV. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	500	2487	25317
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	-	-
Векселі видані	520	18245	97398
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	201630	95712
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540	69017	33334
з бюджетом	550	7420	4894
з позабюджетних платежів	560	-	-
зі страхування	570	1434	2197
з оплати праці	580	4477	5998
з учасниками	590	-	32
із внутрішніх розрахунків	600	2584	2118
Інші поточні зобов'язання	610	96911	63386
<b>Усього за розділом IV</b>	<b>620</b>	<b>404205</b>	<b>330386</b>
<b>V. Доходи майбутніх періодів</b>	<b>630</b>	<b>44</b>	<b>48</b>
<b>Баланс</b>	<b>640</b>	<b>1505093</b>	<b>1555733</b>

Додаток  
до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 3,  
(Наказ Міністерства фінансів України  
від 31.03.99 р. № 87)

		КОДИ
	Дата (рік, місяць, число)	01
Підприємство ВАТ "Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе"	за ЄДРПОУ	05747991
Територія Сумська область	за КОАТУУ	5910136600
Орган державного управління	за СПОДУ	06544
Галузь Промисловість	за ЗКГНГ	14100
Вид економічної діяльності Машинобудування	за КВЕД	14183, 14186
Одиниця виміру: тис. грн.	Контрольна сума	

**ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**  
за 31 грудня 2005 р.

Форма N 2

Код за ДКУД

1801003

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	658084	624759
Податок на додану вартість	015	(33803)	(51443)
Акцизний збір	020	-	-
	025	-	-
Інші вирахування з доходу	030	-	-
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	624281	573316

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(310274)	(263063)
<b>Валовий:</b>			
прибуток	050	314007	310253
збиток	055	-	-
Інші операційні доходи	060	380059	339188
Адміністративні витрати	070	(67797)	(63717)
Витрати на збут	080	(87324)	(50651)
Інші операційні витрати	090	(409164)	(418604)
<b>Фінансові результати від операційної діяльності:</b>			
прибуток	100	129781	116469
збиток	105	-	-
Доход від участі в капіталі	110	-	-
Інші фінансові доходи	120	1566	151
Інші доходи	130	12048	367927
Фінансові витрати	140	(6678)	(2230)
Втрати від участі в капіталі	150	-	(9)
Інші витрати	160	(83242)	(463224)
<b>Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:</b>			
прибуток	170	53475	19084
збиток	175	-	-
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	(18125)	(14228)
<b>Фінансові результати від звичайної діяльності:</b>			
прибуток	190	35350	4856
збиток	195	-	-
<b>Надзвичайні:</b>			
доходи	200	-	-
витрати	205	-	-
Податки з надзвичайного прибутку	210	-	-
<b>Чистий:</b>			
прибуток	220	35350	4856
збиток	225	-	-

## II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Матеріальні затрати	230	242014	185471
Витрати на оплату праці	240	86608	66917
Відрахування на соціальні заходи	250	32790	23221
Амортизація	260	48755	41616
Інші операційні витрати	270	222600	176083
Разом	280	632767	493308

## III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Середньорічна кількість простих акцій	300	70909028	71085000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310	70909028	71085000
Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	320	0,49853	0,06831
Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	330	0,49853	0,06831
Дивіденди на одну просту акцію	340	0,0425	0,03354

## Додаток Б

Таблиця Б.1

**Алгоритм розрахунку впливу факторів  
у трифакторних детермінованих моделях методом ланцюгових підстановок**

Алгоритм розрахунку впливу факторів за різними типами детермінованої залежності					
Фактори	Адитивна $A=B+C=D$	Мультиплікативна $A=B \cdot C \cdot D$	Кратна $A = \frac{B}{C}$	Змішана	
				$A = \frac{B}{C+D}$	$A = B(C-D)$
B	$\Delta A_b = (B_1 - B_0) + C_0 + D_0$	$\Delta A_b = B_1 \cdot C_0 \cdot D_0 - B_0 \cdot C_0 \cdot D_0$	$\Delta A_b = \frac{B_1}{C_0} - \frac{B_0}{C_0}$	$\Delta A_b = \frac{B_1}{C_0 + D_0} - \frac{B_0}{C_0 + D_0}$	$\Delta A_b = B_1(C_0 - D_0) - B_0(C_0 - D_0)$
C	$\Delta A_c = (C_1 - C_0) + B_1 + D_0$	$\Delta A_c = B_1 \cdot C_1 \cdot D_0 - B_1 \cdot C_0 \cdot D_0$	$\Delta A_c = \frac{B_1}{C_1} - \frac{B_1}{C_0}$	$\Delta A_c = \frac{B_1}{C_1 + D_0} - \frac{B_1}{C_0 + D_0}$	$\Delta A_c = B_1(C_1 - D_0) - B_1(C_0 - D_0)$
D	$\Delta A_d = (D_1 - D_0) + B_1 + C_1$	$\Delta A_d = B_1 \cdot C_1 \cdot D_1 - B_1 \cdot C_1 \cdot D_0$		$\Delta A_d = \frac{B_1}{C_1 + D_1} - \frac{B_1}{C_1 + D_0}$	$\Delta A_d = B_1(C_1 - D_1) - B_1(C_1 - D_0)$
Перевірка: $\Delta A_b + \Delta A_c + \Delta A_d = A_1 - A_0$					

Таблиця Б.2

**Алгоритм розрахунку впливу факторів  
на результативний показник методами елімінування**

Методи елімінування	Мультиплікативна модель: $A = b \cdot c \cdot d$			Індексний метод	Інтегральний метод
	Формули розрахунку впливу факторів	Ланцюгові підстановки	Абсолютні різниці		
Вплив фактора В	$\frac{\Delta A_b}{b_1 c_0 d_0 - b_0 c_0 d_0}$	$\Delta A_b = (b_1 - b_0) c_0 d_0$	$= \left[ \left( \frac{b_1 - b_0}{b_0} \cdot 100\% \right) - 100\% \right] \cdot A_0$	$p = \frac{b_1 c_0 d_0}{b_0 c_0 d_0}$ $\Delta A_b = b_1 c_0 d_0 - b_0 c_0 d_0$	$\Delta A_b =$ $= \frac{1}{2} \Delta b (c_0 d_1 + c_1 d_0) + \frac{1}{3} \Delta b \Delta c \Delta d$
Вплив фактора С	$\frac{\Delta A_c}{b_1 c_1 d_0 - b_1 c_0 d_0}$	$\Delta A_c = (c_1 - c_0) b_1 d_0$	$\Delta A_c = \left[ \left( \frac{c_1 - c_0}{c_0} \cdot 100\% \right) - 100\% \right] \cdot A_0$	$r = \frac{b_1 c_1 d_0}{b_1 c_0 d_0}$ $\Delta A_c = b_1 c_1 d_0 - b_1 c_0 d_0$	$\Delta A_c =$ $= \frac{1}{2} \Delta c (b_0 d_1 + b_1 d_0) + \frac{1}{3} \Delta b \Delta c \Delta d$

Вплив фактора D	$\frac{\Delta A_d}{b_1 c_1 d_1 - b_1 c_1 d_0}$	$\Delta A_d = (d_1 - d_0) b_1 c_1$	$= \left[ \left( \frac{d_1 - d_0}{d_0} \cdot 100\% \right) - 100\% \right] \cdot A_0$	$I^d = \frac{b_1 c_1 d_1}{b_1 c_1 d_0}$ $\Delta A_d = b_1 c_1 d_1 - b_1 c_1 d_0$	$+ = \frac{1}{2} \Delta d (b_0 c_1 + b_1 c_0) + \frac{1}{3} \Delta b \Delta c \Delta d$
--------------------	--	------------------------------------	---	--	---



## Додаток В

## Класифікація і алгоритм розрахунку фінансових показників (коефіцієнтів)

Показник	Формула розрахунку		Нормативне значення
	за даними річної бухгалтерської звітності 1999 року	за даними фінансової звітності 2000 року	
1. Аналіз майнового стану підприємства			
1.1. Коефіцієнт зносу основних засобів	$\frac{\phi 1p.011}{\phi 1p.012}$	$\frac{\phi 1p.032}{\phi 1p.031}$	зменшення
1.2. Коефіцієнт оновлення основних засобів	$\frac{\phi 3p.430 (gp.4)}{\phi 3p.430(gp.6)}$	$\frac{\phi 5p.260(gp5)}{\phi 1p.031(gp4)}$	збільшення
1.3. Коефіцієнт вибуття	$\frac{\phi 3 p.430(gp5)}{\phi 3 p.430(gp3)}$	$\frac{\phi 5 p.260(gp8)}{\phi 1p.031(gp3)}$	повинен бути менше ніж коефіцієнт оновлення основних засобів
2. Аналіз ліквідності підприємства			
2.1. Коефіцієнт покриття	$\frac{\phi 1(p.150 + p.320 - p.120)}{\phi 1p.750}$	$\frac{\phi 1p.260}{\phi 1p.620}$	>1
2.2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\phi 1p.320}{\phi 1p.750}$	$\frac{\phi 1p.(260 - 100 - 110 - 120 - 130 - 140)}{\phi 1 p.620}$	0,6-0,8
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\phi 1 \sum p.250 / 290}{\phi 1p750}$	$\frac{\phi 1p(220 + 230 + 240)}{\phi 1p620}$	>0 збільшення
2.4. Чистий оборотний капітал, тис. грн.	$\phi 1p.(150 + 320 - 120 - 750)$	$\phi 1p.(260 - 620)$	>0 збільшення
3. Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства			
3.1. Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	$\frac{\phi 1 p. (495 - 450 - 460)}{\phi 1p.760}$	$\frac{\phi 1p.380}{\phi 1p.640}$	>0,5
3.2. Коефіцієнт фінансування	$\frac{\phi 1 p.(545 + 750 + 460 + 450)}{\phi 1 p.(495 - 450 - 460)}$	$\frac{\phi 1p.(430 + 480 + 620 + 630)}{\phi 1 p.380}$	<1 зменшення
3.3. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	$\frac{\phi 1p.(320 + 150 - 120 - 750)}{\phi 1 p.(150 + 320 - 120)}$	$\frac{\phi 1 p.(260 - 620)}{\phi 1p.620}$	>0,1
3.4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{\phi 1 p.(320 + 150 - 120 - 750)}{\phi 1p.(495 - 450 - 460)}$	$\frac{\phi 1p.(260 - 620)}{\phi 1p.380}$	>0 збільшення
4. Аналіз ділової активності підприємства			
4.1. Коефіцієнт оборотності активів	$\frac{\phi 2p.(010 + 011 - 015 - 020 - 025 - 030)}{\phi 1p.(330(gp3) + 330(gp4)) / 2}$	$\frac{\phi 2p.035}{\phi 1p.(280 (gp.3) + 280(gp4)) / 2}$	збільшення
4.2. Коефіцієнт оборотності	$\frac{\phi 2p.(010 + 011 - 015 - 020 - 025 - 030)}{\phi 1p.(\sum(p.520 / 600)gp3 +$	$\frac{\phi 2 p.035}{\phi 1p.(\sum(p.520 / 600)gp3 +$	збільшення

Показник	Формула розрахунку		Нормативне значення
	за даними річної бухгалтерської звітності 1999 року	за даними фінансової звітності 2000 року	
кредиторської заборгованості	$\frac{\phi 1(\sum(p.630 / 720)гр3) + (\sum(p.630 / 720)гр4)}{2}$	$\frac{+ \sum (p. 520 / 600)гр4}{2}$	
4.3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$\frac{\phi 2р.(010 + 011 - 015 - 020 - 025 - 030)}{\phi 1(\sum(p.160 / 240)гр3) + (\sum(p.160 / 240)гр4) / 2}$	$\frac{\phi 2р.035}{\phi 1(\sum p.(150 / 210)гр3) + (\sum p. (150 / 210)гр4) / 2}$	збільшення
4.4. Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	<u>тривалість періоду</u> Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	<u>тривалість періоду</u> Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	зменшення
4.5. Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	<u>тривалість періоду</u> Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	зменшення
4.6. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	$\frac{\phi 2 р.040}{\phi 1р.((150 - 120)гр3) + ((150 - 120)гр4) / 2}$	$\frac{\phi 2р.040}{\phi 1(\sum p.(100 / 140)гр3) + (\sum p. (100 / 140) гр4) / 2}$	збільшення
4.7. Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	$\frac{\phi 2р.(010 + 011 - 015 - 020 - 025 - 030)}{\phi 1(p.012(гр3) + p.012(гр4)) / 2}$	$\frac{\phi 2 р.035}{\phi 1(p.031(гр3) + p.031(гр4)) / 2}$	збільшення
4.8. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\frac{\phi 2р.(010 + 011 - 015 - 020 - 025 - 030)}{\phi 1 р.((495 - 450 - 460)гр3 + (495 - 450 - 460)гр4) / 2}$	$\frac{\phi 2р035}{\phi 1(p/(380(гр3) + p.380(гр4)) / 2}$	збільшення
5. Аналіз рентабельності підприємства			
5.1. Коефіцієнт рентабельності активів	$\frac{\phi 2 р.(100 - 105)}{\phi 1р.(330(гр3) + 330(гр4)) / 2}$	$\frac{\phi 2р.220 \text{ або } p.225}{\phi 1(p.280(гр3) + p.280(гр4)) / 2}$	>0 збільшення
5.2. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$\frac{\phi 2р.(100 - 105)}{\phi 1(p.(495 - 450 - 460) гр3 + p(495 - 450 - 460) гр4) / 2}$	$\frac{\phi 2р.220 \text{ або } 225}{\phi 1(p.380(гр3) + p.380(гр4)) / 2}$	>0 збільшення
5.3. Коефіцієнт рентабельності діяльності	$\frac{\phi 2(p.100 - p.105)}{\phi 1р(010 + 011 - 015 - 020 - 025 - 030)}$	$\frac{\phi 2р.220 \text{ (або } p.225)}{\phi 2р.035}$	>0 збільшення
5.4. Коефіцієнт рентабельності продукції	$\frac{\phi 2р.050}{\phi 2р.(040 + 045)}$	$\frac{\phi 2р.100(\text{або } p.105) + p.090 - p.060}{\phi 2р.(040 + 070 080)}$	>0 збільшення

Примітка:

ф1 – “Баланс підприємства”;

ф2 – “Звіт про фінансові результати”;

ф3 – “Звіт про фінансово-майновий стан”;

ф5 – “Примітки до річної фінансової звітності”.