

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ І ДІАГНОСТИКА СТАНУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Видання 2-ге перероблене та доповнене

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів*



Київ – 2007

УДК 65.012.12(075.8)

ББК 65.053я73

Е 45

Гриф надано

*Міністерством освіти і науки України
(Лист № 14/18.2-2749 від 21.12.2004 р.)*

Рецензенти:

Ю.В. Макогон – доктор економічних наук, професор, академік АЕН України, завідувач кафедри «Міжнародна економіка» Донецького національного університету

І.П. Булеєв – доктор економічних наук, професор, завідувач відділом Інституту економіки промисловості НАН України

Т.В. Кузнєцова – кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси» Донбаської державної машинобудівної академії

Костенко Т.Д., Підгора Є.О., Рижиков В.С., Панков В.А., Герасимов А.А., Ровенська В.В.

Е 45 Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства/
видання 2-ге перероблене та доповнене. Навч. посібник. – К.:
Центр учбової літератури, 2007 – 400 с.

ISBN 978-966-364-452-3

Навчальний посібник спрямований на розширення аналітичних навичок студентів, засвоєння методики аналізу і діагностики економічного стану сучасних промислових підприємств.

В першому розділі посібника викладені методичні підходи економічного аналізу як системи узагальнюючих знань про предмет, методи, види і організацію аналітичної роботи в умовах сучасного підприємства.

У другому та третьому розділах розглядаються питання методики проведення управлінського аналізу діяльності підприємства та діагностики його економіко-фінансового стану. Наведені методичні підходи супроводжуються практичними прикладами, які містять у собі аналітичні розрахунки, відповідні висновки та рекомендації щодо покращення стану підприємств, що аналізуються.

Навчальний посібник розроблений у відповідності із нормативною програмою дисципліни «Економічний аналіз» і призначений для студентів, що навчаються за спрямуванням „Економіка і підприємництво”. Також він може бути використаний студентами інших спеціальностей і слухачами системи виробничо-економічного навчання кадрів.

ISBN 978-966-364-452-3

© ДДМА, 2007

© Т.Д. Костенко, Є.О. Підгорна,
В.С. Рижиков та ін., 2007.

© Центр учбової літератури, 2007

Зміст

Вступ	7
Розділ 1. Основи теорії економічного аналізу	9
1.1 Предмет, об'єкт і завдання економічного аналізу	9
1.1.1 Зміст, предмет, завдання економічного аналізу	9
1.1.2 Основні категорії економічного аналізу	12
1.1.3 Зв'язок економічного аналізу із суміжними науками ..	15
Контрольні питання	16
1.2 Метод і методичні прийоми економічного аналізу	17
1.2.1 Поняття методу економічного аналізу і його характерні риси	17
1.2.2 Класифікація методів економічного аналізу	19
1.3 Види аналізу, його інформаційне забезпечення й організація економічного аналізу	65
1.3.1 Види економічного аналізу	65
1.3.2 Інформаційне забезпечення економічного аналізу	68
1.3.3 Організація економічного аналізу на підприємстві	71
Контрольні питання	74
Розділ 2. Управлінський аналіз	75
2.1 Аналіз виробництва продукції, робіт, послуг	75
2.1.1 Значення й завдання аналізу виробництва продукції ..	75
2.1.2 Аналіз обсягу виробництва	76
2.1.3 Аналіз асортименту і структури випуску продукції	84
2.1.4 Аналіз ритмічності організації виробництва	90
2.1.5 Аналіз якості продукції	93
Контрольні питання	99
2.2 Аналіз використання трудових ресурсів і витрат на оплату праці	100
2.2.1 Поняття, завдання й джерела інформації аналізу трудова ресурсів і витрат на оплату праці	100
2.2.2 Аналіз наявності й складу працюючих на підприємстві	104

2.2.3 Аналіз структури персоналу	106
2.2.4 Аналіз кваліфікаційного рівня кадрів	108
2.2.5 Аналіз руху робочої сили	113
2.2.6 Аналіз абсолютного й відносного надлишку (недостачі) працюючих (робітників).....	116
2.2.7 Аналіз використання робочого часу.....	118
2.2.8 Аналіз продуктивності праці	123
2.2.9 Аналіз фонду заробітної плати	128
Контрольні питання	140
2.3 Аналіз основних коштів підприємства	141
2.3.1 Поняття, завдання й джерела інформації аналізу основних коштів підприємства	141
2.3.2 Аналіз складу й структури основних коштів підприємства.....	149
2.3.3 Аналіз руху основних коштів	153
2.3.4 Аналіз технічного стану основних коштів	156
2.3.5 Аналіз використання основних коштів, устаткування й площі	159
2.3.6 Аналіз озброєності праці	170
Контрольні питання	173
2.4 Аналіз матеріальних ресурсів й ефективність їхнього використання	173
2.4.1 Аналіз виконання плану постачання й забезпечення виробництва матеріальними ресурсами	173
2.4.2 Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів	175
2.4.3 Аналіз впливу рівня матеріаловіддачі на обсяг	177
Контрольні питання:	179
2.5 Аналіз витрат на виробництво й собівартість продукції	179
2.5.1 Поняття, завдання й джерела інформації аналізу витрат на виробництво й собівартість продукції.....	179
2.5.2 Аналіз витрат на виробництво	187
2.5.3 Аналіз собівартості продукції по статтях калькуляції.....	192
2.5.4 Аналіз витрат на гривню товарної продукції	196
2.5.5 Аналіз прямих матеріальних витрат	204
2.5.6 Аналіз прямих трудових витрат	209
2.5.7 Аналіз комплексних статей витрат.....	212

Контрольні питання	215
2.6 Аналіз ціноутворення на продукцію підприємства	216
2.6.1 Склад і структура ціни продукції підприємства	216
2.6.2 Ціноутворення за методом «витрати плюс»	216
2.6.3 Ціноутворення за системою «директ-кастинг»	219
Контрольні питання.	223
Розділ 3. Діагностика фінансового стану підприємства ..	224
3.1 Основні положення теорії діагностики економіко-фінансового стану	224
3.1.1 Поняття, значимість і використання результатів економічної діагностики	224
3.1.2 Інформаційна база діагностики	227
3.1.3 Агрегування фінансової звітності для цілей діагностики	241
3.1.4 Методи обробки інформації для цілей діагностики....	248
3.1.5 Види показників, які використовуються у діагностиці	250
Контрольні питання	252
Тести	252
3.2 Прикладна діагностика економіко-фінансового стану підприємства	255
3.2.1 Попередня оцінка динаміки фінансового стану підприємства.....	255
Контрольні питання	257
Тести	258
3.2.2 Аналіз динаміки балансу підприємства і оцінка його структурних змін.....	259
Контрольні питання	268
Тести	269
3.2.3 Діагностика фінансової стабільності	271
Контрольні питання	289
Тести	289
3.2.4 Діагностика ліквідності й платоспроможності підприємства.....	293
Контрольні питання	305
Тести	305
3.2.5 Оцінка ділової активності підприємства	310

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

Контрольні питання	317
Тести	317
3.2.6 Оцінка фінансових результатів діяльності підприємства.....	320
3.2.6.1 Аналіз формування фінансових результатів	320
3.2.6.2 Оцінка рентабельності діяльності підприємства	336
Контрольні питання	348
Тести	349
3.2.7 Діагностика стану підприємства на основі оцінки потоку коштів.....	354
3.2.7.1 Оцінка впливу руху грошових коштів на фінансову стабільність підприємства.....	354
3.2.7.2 Аналіз якості й збалансованості грошових потоків як факторів платоспроможності підприємства.....	365
Контрольні питання	368
Тести	368
Література	371
Додатки	375
Додаток А.....	375
Додаток Б.....	395

Вступ

Сучасні умови господарювання формують високі вимоги до оцінки фінансово-економічної діяльності суб'єктів ринку. Особлива увага приділяється підприємству як первинній і провідній ланці економіки держави, оскільки саме тут створюються конкретні економічні блага, які стають першоосновою національного багатства.

Узагальнення досвіду діяльності українських підприємств свідчить про досить велику кількість низько ефективних, економічно недоцільних бізнес-проектів різних рівнів. Безумовно, така ситуація формується під впливом ряду факторів, серед яких провідне місце займає економічна нестабільність зовнішнього середовища господарювання. Але немаловажну роль відіграють і внутрішні фактори, а саме рівень й якість ефективності функціонування підприємств.

Комплексна аналітична оцінка результативності господарської діяльності підприємства можлива тільки на основі якомога більш повного подання про стан його господарського механізму, ефективності його функціонування й управління. Таким чином, оцінка є результатом порівняння рівня прибутковості й показників поточної діяльності.

Буть-який вид підприємницької діяльності повинен бути забезпечений певними економічними ресурсами (активами, фінансами, трудовими ресурсами, інформацією в тому числі). Тривалий комерційний успіх визначається ефективним розподілом цих ресурсів, тобто ефективність функціонування підприємства залежить від того, наскільки відповідають управлінські рішення стану ринкового середовища, власного потенціалу й успішності його використання.

Базою для обґрунтування й зважування управлінських рішень у рамках комерційного, інноваційного, інвестиційного,

виробничого, фінансового й іншого видів діяльності сучасних підприємств виступає економічний аналіз і діагностика. Під нею варто розуміти комплексну аналітичну оцінку всіх сфер діяльності підприємства з позицій досягнення максимально можливого економічного результату за рахунок оптимального й ефективного використання обмежених економічних ресурсів.

Економічний аналіз і діагностика озброюють фахівця методичними підходами до оцінки результативності господарської діяльності й визначенню рівня і якості реального економіко-фінансового стану підприємства в цілому або окремих його аспектах.

Виконання економічної діагностики стану підприємства базується на обробці інформації бухгалтерської й поточної звітності. Первинна інформація агрегується й спрощується, будуються аналітичні таблиці, розраховуються аналітичні коефіцієнти, якими керуються всі учасники бізнесу. Вони обумовлені фінансовими зв'язками підприємства й визначають оптимальні співвідношення розподілу капіталу підприємства, основні резерви підвищення ефективності використання основного й оборотного капіталу, найбільш обґрунтовані джерела фінансування.

У підсумку, на базі результатів аналізу, розробляються рекомендації з удосконалення господарського механізму підприємства, стабілізації або поліпшенні його фінансового стану.

Розділ 1. Основи теорії економічного аналізу

1.1 Предмет, об'єкт і завдання економічного аналізу

1.1.1 Зміст, предмет, завдання економічного аналізу

Аналіз (від грецького *analysis*) означає розчленовування, поділ досліджуваного об'єкта на частини, окремі елементи. Проведення аналізу явища або предмета означає його розподіл на складові частини. Метою такого розподілу є дослідження сутності предмета (явища) і виявлення ролі складових частин у досліджуваному предметі (явищі).

Наприклад, при вивченні динаміки випуску продукції розглядаються темпи його зросту не тільки в цілому по підприємству, але й по його виробничих підрозділах, а також у різні відрізки часу (квартал, півріччя, рік), тобто показники динаміки співвідносяться за місцем й часом. Це дозволяє одержати більш повне уявлення про діяльність підприємства.

Аналіз, як правило, передбачає використання ще й такого підходу до досліджуваних предметів й явищ, як синтез.

Синтез (від грецького *synthesis*) — з'єднання раніше розділених частин досліджуваного об'єкта в єдине ціле. Так, після виявлення факторів, що впливають на обсяг випуску продукції, дають комплексну оцінку виконання плану й визначають резерви збільшення випуску продукції.

Таким чином, під аналізом прийнято розуміти засоби вивчення предметів й явищ навколишнього світу, засновані на розподілі цілого на складові частини, і дослідження їх у взаємозв'язку й взаємозалежності шляхом синтезу.

Економічний аналіз — це наука, що вивчає економічні явища й процеси, що відбуваються на підприємстві, дає їм об'єктивну оцінку й виявляє резерви для поліпшення виробничої й фінансово-економічної діяльності підприємства.

Зміст економічного аналізу діяльності підприємства визначається функціями, які він виконує в системі прикладних економічних наук.

Центральна функція економічного аналізу на підприємстві — це пошук резервів підвищення ефективності виробництва на основі вивчення передового досвіду й досягнень науки й практики.

Наступна важлива функція економічного аналізу — це наукове обґрунтування планів підприємства, як поточних, так і перспективних.

Оцінка (порівняння) результатів діяльності підприємства з виконання планів, рівня економіки, використання наявних можливостей також належить до функцій економічного аналізу.

Ще однією функцією аналізу є контроль за виконанням планів й управлінських рішень, за ощадливою витратою ресурсів.

Завершальною функцією економічного аналізу є розробка заходів щодо використання резервів, виявлених у ході аналізу.

Перераховані функції економічного аналізу дозволяють визначити його як науку, що являє собою систему спеціальних знань, пов'язаних з дослідженням тенденцій розвитку господарюючого суб'єкта, з науковим обґрунтуванням плану й управлінських рішень, контролем за їхнім виконанням, оцінкою досягнутих результатів, пошуком резервів росту ефективності виробництва й розробкою заходів щодо їхнього використання.

Економічний аналіз, за своїм визначенням, має справу з господарськими процесами, які містять у собі виробництво й реалізацію продукції, використання основних й оборотних коштів, формування й розподіл прибутку.

Під предметом економічного аналізу розуміють господарські процеси підприємства, соціально-економічну ефективність і його фінансові результати, обумовлені дією суб'єктивних й об'єктивних факторів, відбитих у системі економічної інформації.

В умовах промислових підприємств до об'єктів аналізу відносять:

- виробництво й реалізацію продукції;
- собівартість продукції;
- використання всіх видів ресурсів підприємства;
- фінансові результати діяльності підприємства;
- фінансовий стан підприємства й ін.

Суб'єктами економічного аналізу виступають користувачі економічної інформації підприємства як безпосередньо, так й опосередковано зацікавлені в його діяльності: власники, менеджери, працівники, ділові партнери, державні податкові органи, кредитори.

Ціль економічного аналізу — сприяти виконанню планів підприємства та його підрозділів, подальшому розвитку й поліпшенню господарської діяльності через пошук резервів і завдяки оптимальності управлінських рішень.

Головне завдання економічного аналізу полягає в прогнозуванні очікуваних результатів господарської діяльності.

Основні завдання економічного аналізу:

- оцінка динаміки основних економічних показників підприємства — обсягу виробництва й реалізації продукції, чисельності персоналу й продуктивності праці, матеріалоємності продукції, витрат на гривню товарної продукції, прибутку й рентабельності;
- виявлення впливу аналізованих факторів на результуючі показники;
- пошук і визначення величини виробничих резервів підвищення ефективності виробництва;
- відпрацювання конкретних заходів щодо використання виявлених резервів і здійснення контролю за їхнім виконанням;

- узагальнення результатів аналізу для прийняття раціональних управлінських рішень;
- оцінка реальності, напруженості й оптимальності планів й обґрунтування норм використовуваних ресурсів;
- виявлення забезпеченості підприємства матеріальними, трудовими й фінансовими ресурсами;
- оцінка дієздатності поточного контролю на всіх виробничих ділянках;
- вивчення новацій і сприяння їхньому поширенню;
- дослідження конкурентноздатності підприємства й кон'юктури ринку.

Таким чином, економічний аналіз у цілому можна представити як спосіб системного й комплексного вивчення, виміру й узагальнення впливу окремих факторів на стан і динаміку розвитку економічного суб'єкта, здійснюваних шляхом спеціального вивчення облікових і планових показників, звітності й інших джерел інформації.

1.1.2 Основні категорії економічного аналізу

Понятійний апарат економічного аналізу включає специфічні категорії: фактори, причини, резерви виробництва.

Фактори — це рушійні сили розвитку процесів й явищ, що відбуваються на підприємстві.

Причини — це умови здійснення окремих явищ, які більш глибоко, ніж фактори, розкривають зміни рівня ресурсів й їхнього складу, а також показників роботи, деталізуючи вплив факторів.

Резерви — це невикористані можливості підвищення ефективності виробництва за рахунок поліпшення використання ресурсів, внаслідок проведення певних заходів.

Фактори в економічному аналізі класифікуються в такий спосіб:

1. За економічним змістом — виробничо-економічні й соціально-економічні.

2. За ступенем впливу на результати роботи — основні й другорядні. До основних належать фактори, які найбільш помітно впливають на результат. Інші називаються другорядними. Залежно від обставин той самий фактор може бути й основним, і другорядним.

3. За рівнем залучення резервів — інтенсивні й екстенсивні. Екстенсивні фактори пов'язані з кількісним, а не якісним приростом результуючого показника. Передбачають досягнення результату за рахунок часу роботи. Інтенсивні — за рахунок зросту продуктивності.

4. За внутрішнім змістом — кількісні і якісні. Кількісні фактори, по визначенню, можна виміряти (кількість робітників, устаткування, сировини). Але часто процес виміру або пошуку інформації буває ускладнений, і тоді вплив окремих факторів характеризують якісно (більше — менше, краще — гірше). Крім того, до якісних належать комплексні фактори, що полягають в зіставленні одних економічних показників з іншими, наприклад, продуктивність праці, фондівіддача.

5. За часом дії — постійні й тимчасові. Постійні фактори впливають на досліджуване явище безперервно протягом усього досліджуваного періоду (звітнього періоду, виробничого циклу, строку життя товару) Вплив же тимчасового фактору — разовий, нерегулярний.

6. За рівнем деталізації — прості й складні. Фактори, які не розкладаються на складені елементи називають простими (однелементними). Фактори, що складаються з декількох елементів, називають складними (комплексними). Прикладом складного фактору є продуктивність праці, а простого — кількість робочих днів у звітному періоді.

7. За рівнем охоплення — узагальнюючі (загальні) і специфічні. Загальні фактори характерні для всіх галузей економіки. Специфічними є ті, які діють в умовах окремої галузі або підприємства. Такий розподіл факторів дозволяє повніше врахувати особливості окремих підприємств і зробити більш точну оцінку їхньої діяльності.

8. За черговості дії — першого, другого, третього й наступного рівнів підпорядкування. Так фактори прямої дії — це фактори першого рівня. Фактори, які визначають результуючий показник побічно, за допомогою факторів першого рівня, називаються факторами другого рівня. Наприклад, зв'язок продуктивності праці й фондівдачі.

9. За характером дії — об'єктивні й суб'єктивні. Об'єктивні фактори не залежать від волі й бажань людей. Наприклад, стихійні лиха, несподівана зміна політичного режиму, зростання цін на сировину у зв'язку з інфляційними процесами. Суб'єктивні фактори — залежать від рішень і дій окремих людей й організацій. Наприклад, закупівля сировини в постачальників за більш високою ціною.

10. За способом визначення впливу — прямі й розрахункові. Прикладом прямих факторів можуть бути чисельність працівників підрозділу, середньорічна вартість основних коштів. Прикладом розрахункових факторів виступають: продуктивність праці, фондівдача, рентабельність.

11. За об'єктами маркетингового середовища — демографічні, економічні, природні, науково-технічні, політичні.

12. В залежності від середовища функціонування підприємства — зовнішні й внутрішні. Внутрішніми називають фактори, на які підприємство може впливати. Їм повинна приділятися найбільша увага. Однак зовнішні фактори (кон'юктура ринку, інфляційні процеси, умови постачань сировини, матеріалів, їхня якість, вартість), безумовно, відображаються на результатах роботи підприємства. Їхнє дослідження дозволяє точно визначити ступінь впливу внутрішніх факторів і забезпечити більш достовірний прогноз розвитку виробництва.

Резерви виробництва можна класифікувати в такий спосіб:

1. За місцем утворення — внутрівиробничі, галузеві, регіональні, національні. Місцями зосередження внутрівироб-

ничих резервів є підприємство, цех, виробнича ділянка, бригада, робоче місце.

2. За простими моментами процесу праці — поліпшення використання трудових ресурсів, основних й оборотних коштів підприємства. Головним показником раціонального використання ресурсів виробництва є зменшення їхньої частки, що припадає на кожну гривню готової продукції, тобто зниження ресурсоємності продукції й відповідно зростання ресурсовіддачі.

3. За способом впливу — явні й приховані. Явні — це негативні відхилення й втрати, відображені у звітності. Приховані — виявлені через порівняння з іншими об'єктами.

4. За строками використання — поточні й перспективні. Поточні — це резерви, які можуть бути реалізовані під час року (місяця, кварталу, півріччя). Перспективні — реалізуються в строк, що перевищує один рік.

5. За характером впливу на результати діяльності розрізняють: резерви екстенсивного типу — це резерви, пов'язані з використанням у виробництві додаткових ресурсів (матеріальних, трудових); резерви інтенсивного типу пов'язані з максимальним використанням наявного виробничого потенціалу. При цьому темпи зростання результатів виробництва перевищують темпи зростання витрат на нього.

6. За напрямками мобілізації резервів, що відбуваються на базі вдосконалення: якості продукції на стадії проектування й виготовлення, підготовки виробництва; технології виробництва; техніки виробництва; організації виробництва й праці; організації управління.

1.1.3 Зв'язок економічного аналізу із суміжними науками

Найбільш тісний зв'язок існує між бухгалтерським обліком й економічним аналізом. Бухгалтерський облік є ос-

новним постачальником економічної інформації про діяльність підприємства.

Тісно пов'язаний економічний аналіз і зі статистикою, що також забезпечує його інформаційними даними й озброює аналітичними засобами й підходами.

Економічний аналіз досить тісно пов'язаний із плануванням, оскільки будь-який розподіл бізнес-плану й поточні плани підприємства неможливо обґрунтувати без використання аналітичних засобів і прийомів.

Широке поширення в економічному аналізі має математика. Так, за допомогою економіко-математичних моделей моделюють відповідний економічний процес.

Зв'язок економічного аналізу й управління виробництвом простежується через наукове обґрунтування управлінських рішень й їхню оптимізацію.

Пов'язаний економічний аналіз і з фінансуванням і кредитуванням підприємств. Політекономія й економічна кібернетика озброює аналітичні дослідження загальними законами розвитку виробничих чинників, виробничих відносин і закономірностями протікання економічних процесів.

Контрольні питання

1. Поняття аналізу і його завдання.
2. Предмет й об'єкт економічного аналізу.
3. Поняття «фактору» в економічному аналізі й види резервів господарювання.
4. Зв'язок економічного аналізу з іншими науками.

1.2 Метод і методичні прийоми економічного аналізу

1.2.1 Поняття методу економічного аналізу і його характерні риси

Під методом науки прийнято розуміти засоби дослідження предмета цієї науки.

Всі економічні процеси і явища економічний аналіз розглядає в постійному розвитку й зміні, тобто в діалектиці. Такий підхід дозволяє виділити таку характерну рису методу економічного аналізу, як необхідність постійних порівнянь. Так, практичні результати порівнюються з результатами минулих років, результатами інших підприємств, плановими значеннями й ін.

Ще однією характерною рисою методу економічного аналізу є необхідність вивчення внутрішніх протиріч, позитивних і негативних сторін кожного явища й процесу. Наприклад, зростання величини рівня годинної оплати праці на підприємстві позитивна тенденція для працівників, але негативний фактор при аналізі фонду заробітної плати.

Економічний аналіз вивчає діяльність підприємства не ізольовано, а з урахуванням всіх взаємозв'язків. Це є методологічною характеристикою методу економічного аналізу.

Таким чином, установлюються причинно-наслідкові зв'язки. Економічний аналіз дозволяє давати їм кількісну оцінку, тобто вимірювати вплив факторів на аналізований результуючий показник діяльності підприємства. Вищевикладене забезпечується широким застосуванням індукції й дедукції у взаємозв'язку. Індукція припускає дослідження від часткового до загального, від фактів до узагальнень, від причин до результатів. Наприклад, від вивчення виконання плану за окремими показниками (продуктивність праці, собівартість продукції, прибуток) переходять до загальної оцінки діяльності підприємства в цілому.

Дедукція припускає дослідження від загального до часткового, від узагальнення до фактів, від результатів до причин. Наприклад, при аналізі загальних витрат на випуск продукції в першу чергу досліджується виконання плану за собівартістю товарної продукції, а потім детально вивчається формування витрат, досліджується вплив різних факторів на рівень окремих витрат.

При цьому кожний процес й явище розглядаються як система багатьох елементів, пов'язаних між собою. Таким чином, системність при вивченні об'єктів аналізу виступає ще однією характерною рисою методу економічного аналізу.

Для методу також характерне використання системи показників оцінки, що дозволяє провести комплексне системне дослідження причинно-наслідкових зв'язків економічних процесів у ході діяльності підприємства.

Вищесказане обумовлює формування поняття методу економічного аналізу.

Під методом економічного аналізу розуміють системне комплексне вивчення, вимір й узагальнення впливу окремих факторів на результати діяльності підприємства шляхом використання спеціальних прийомів, підходів, способів вивчення господарських процесів на основі показників плану, обліку, звітності й інших джерел інформації з метою розробки напрямків підвищення ефективності діяльності підприємства.

Економічний аналіз має справу з різними видами економічних моделей, характерною рисою яких є те, що цільовою функцією в них виступає узагальнюючий (результуючий) показник, а аргументами — фактори, що впливають на цей результуючий показник. Наприклад, на узагальнюючий показник обсяг випуску можуть впливати наступні фактори: число робітників, кількість робочих днів у році, тривалість робочого дня й середньо-годинна продуктивність одного робітника.

Узагальнено характерні риси методу економічного аналізу.

1. Використання системи економічних показників, за допомогою якої дається кількісна оцінка окремих сторін господарської діяльності підприємства. Як правило, кожне економічне явище описується не одним, а комплексом економічних показників. Від того, наскільки повно й точно відображають сутність досліджуваних явищ, залежать результати аналізу. Наприклад, використання праці на підприємстві вивчається за допомогою показників продуктивності праці, чисельності персоналу, середньої заробітної плати.

2. Розкриваються причини зміни цих показників за певний період

3. Система показників вивчається в їхньому взаємозв'язку, взаємозалежності, взаємообумовленості. Вивчення взаємозв'язку вимагає виявлення співвідпорядкованості показників, виділення узагальнюючого показника й факторів, що на нього впливають. Той самий показник у різних ситуаціях може виконувати роль як факторного, так і результуючого показника, залежно від цілей й об'єкта дослідження. Наприклад, продуктивність праці — показник, що відображає результати інвестування у виробництво; у свою чергу продуктивність праці є чинником зростання обсягу випуску.

4. Проводиться кількісний вимір впливу факторів на узагальнюючий показник.

1.2.2 Класифікація методів економічного аналізу

До основних методів і прийомів економічного аналізу належать:

1. Порівняння.
2. Прийом виділення “вужьких місць” і провідних ланок.
3. Угрупування.
4. Деталізація.
5. Узагальнення.
6. Балансовий прийом.

7. Прийоми елімінування: повних ланцюгових підстановок, абсолютних і відносних різниць.
8. Інтегральний метод.
9. Індексний метод.
10. Прийоми участі на паях і пропорційного розподілу.
11. Прийом перерахування показників (спосіб приведення показників у порівнянний вид).
12. Ряди динаміки.
13. Графічні методи.
14. Економіко-математичні методи.

Прийом порівняння

Порівняння (зіставлення) — це один зі способів пізнання, у процесі якого невідомі явища й предмети порівнюються з відомими, раніше вивченими, для того, щоб виявити загальні риси або відмінності між ними.

Прийом порівняння — один з основних прийомів економічного аналізу, що дозволяє розглядати економічні показники в порівнянні, давати оцінку виконання планових завдань, визначати досягнутий рівень і темпи економічного розвитку, виявляти розмір і причини розходжень у використанні ресурсів, дозволяє виявити внутрішні резерви.

Розрізняють наступні види порівнянь.

1. Порівняння даних звітного періоду з даними минулих років для визначення тенденцій розвитку аналізованого об'єкта.
2. Порівняння звітних даних з даними плану для оцінки виконання планових завдань.
3. Порівняння звітних даних з даними нормативів для пошуку внутрішніх резервів виробництва.
4. Порівняння різноманітних варіантів управлінських рішень із метою вибору оптимального з них.
5. Порівняння результатів діяльності підприємства до й після зміни якого-небудь фактору при оцінці його впливу й розрахунку резервів росту ефективності.

При використанні методу порівняння найчастіше застосовують табличну форму. Наприклад, проаналізуємо випуск продукції за два суміжних періоди.

Таблиця 1.1 – Дані про випуск продукції

Показник	Базисний рік (план)	Звітний рік (факт)	Відхилення		Співвідношення даних звітного року з даними базисного року (виконання плану), %
			Абсолютне, (+, -)	Відносне, %	
Обсяг випуску продукції (О), тис. грн.	500	550	+50	10	110

Абсолютне відхилення значень порівнюваних параметрів визначається як різниця значень порівнюваної характеристики й базової величини.

$$\Delta = \text{Звіт} - \text{База} \quad (1.1)$$

$$\Delta O = O_3 - O_B$$

За даними таблиці абсолютне відхилення даних звітного року від даних базисного року становить:

$$\Delta O = 550 - 500 = 50 \text{ тис. грн.}$$

Тобто, у порівнянні з базисним роком обсяг випуску продукції зріс на 50 тис.грн.

Відносне відхилення — це відносна динаміка зміни порівнюваних параметрів, що характеризується темпом зростання (зниження) і темпом їхнього приросту.

Темп росту (зниження) визначається за формулою:

$$T_P = \frac{Звіт}{База} \cdot 100\% \quad (1.2)$$

Темп росту (зниження) характеризує темп зміни звітнього показника щодо базового.

Темп приросту визначається за формулою:

$$T_{IP} = \frac{Звіт}{База} \cdot 100\% - 100\% \quad (1.3)$$

або

$$T_{IP} = \frac{\Delta}{База} \cdot 100\%$$

Темп приросту характеризує відносна зміна показника.

За даними таблиці темп росту складе:

$$T_P = \frac{O_3}{O_B} \cdot 100\% = \frac{550}{500} \cdot 100\% = 110\%$$

Тобто, у звітньому році обсяг випуску становить 110% від обсягу випуску базисного року.

Темп приросту становить:

$$T_{IP} = \frac{O_3}{O_B} \cdot 100\% - 100\% = \frac{550}{500} \cdot 100\% - 100\% = 10\%$$

або

$$T_{IP} = \frac{\Delta O}{O_B} \cdot 100\% = \frac{50}{500} \cdot 100\% = 10\%$$

Тобто, у звітному році обсяг випуску продукції зріс на 10 %.

Найчастіше під відносним відхиленням мають на увазі темп приросту показника, а темп росту виділяється в окремий стовпчик.

Відхилення може бути як позитивним, так і негативним. Залежно від досліджуваного явища виявлене позитивне відхилення характеризує позитивну тенденцію, наприклад ріст продуктивності, фондівдачі, якості; або негативну — ріст витрат на одну гривню товарної продукції, фондоємності.

При порівнянні фактичних даних із плановими в колонку даних базисного року заносяться дані плану, а в колонку даних звітного року дані факту.

Розглянемо докладніше деякі види порівнянь.

Порівняння даних звітного періоду з даними минулих років дає можливість оцінити темпи зміни досліджуваних показників і визначити тенденції й закономірності розвитку економічних процесів.

Наприклад, розглянемо динаміку основних показників роботи підприємства.

Таблиця 1.2 — Динаміка основних показників

Рік	Обсяг випуску продукції		Чисельність працівників		Продуктивність одного працівника	
	тис.грн.	% до базисного року	чол.	% до базисного року	тис.грн./чол.	% до базисного року
1-й (база)	6000	100	80	100	75	100
2-й	6500	108	76	95	85	113
3-й	6300	105	73	91	86	114
4-й	6750	112	71	88	95	126
5-й	6900	115	70	87	98	130

Для характеристики динаміки показників використовуються базисні індекси зміни, які визначаються відношенням значення показника кожного наступного періоду до значення показника періоду, обраного за базу.

За даними таблиці 1.2 можна зробити наступний висновок: обсяг випуску продукції підприємства має тенденцію до підвищення. За 5 років він зріс на 15%. Причому цей приріст обумовлений підвищенням продуктивності праці при зменшенні чисельності працівників.

Порівняння фактичних даних із плановими дозволяє судити про ступінь виконання плану за аналізований період (місяць, квартал, рік).

Наприклад, оцінимо виконання плану росту продуктивності праці й середньої зарплати на підприємстві, використовуючи дані таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Співвідношення темпів росту продуктивності праці й середньої заробітної плати

Показник	Попередній рік	Звітний рік		Відношення плану звітного року до попереднього року, %	Відношення факту звітного року до попереднього року, %	Виконання плану у звітному році, %
		План	Факт			
1	2	3	4	5	6	7
Середньорічна продуктивність одного працівника, тис. грн. /чіл.	81	82	84	101,2	103,7	102,4
Середньорічна зарплата одного працівника, тис. грн.	12,2	12,3	12,5	100,8	102,4	101,6

Розділ 1. Основи теорії економічного аналізу

1	2	3	4	5	6	7
Співвідношення темпів росту продуктивності праці й середньої зарплати				1,004	1,012	1,007

З таблиці 1.3 видно, що фактична середньорічна продуктивність на підприємстві перевищує плановий рівень.

Цей вид порівняння дозволяє визначити ступінь виконання плану за місяць, квартал, рік і служить для оцінки діяльності підприємства щодо виконання його планів.

Користуючись цим же прийомом, можна перевірити обґрунтованість планових показників. Для цього фактичні дані минулих років порівнюють із планом поточного року. Дані, наведені в таблиці 1.3, інформують про те, що план по середньорічній продуктивності недостатньо напружений. Планові показники поточного року відрізняються від аналогічних торішніх на 1,2%.

Прийом порівняння можна використати й для виявлення резервів виробництва. Для цього фактичні дані оцінюваного показника порівнюють із плановими. Якщо план за показником не виконаний, то мають місце невикористані резерви збільшення виробництва. Знаючи вплив аналізованого фактору на узагальнюючий показник діяльності (наприклад, випуск продукції), можна визначити «недодану» продукцію.

У таблиці 1.3 представлений ще один вид порівняння — порівняння змін різних показників фінансово-господарської діяльності між собою. Це порівняння темпів росту середньорічної продуктивності одного працівника й темпів росту середньорічної заробітної плати одного працівника. За даними таблиці 1.3 маємо виконання закономірності перевищення темпів росту середньорічної продуктивності над середньорічною заробітною платою.

У практиці аналізу діяльності підприємств широко використовується також порівняння із затвердженими нормами витрати ресурсів (матеріалів, сировини, палива, енергії, води й т.д.). Таке порівняння необхідно для виявлення економії або перевитрати ресурсів на виробництво продукції, для оцінки ефективності їхнього використання в процесі виробництва й визначення загублених можливостей збільшення випуску продукції й зниження собівартості.

Виконуються також порівняння із кращими результатами, тобто із кращими підприємствами, передовим досвідом, кращими зразками, новими досягненнями науки й техніки. При цьому середній рівень показників підприємства порівнюється з показниками передових ділянок, бригад, робітників. Проводяться міжгосподарські порівняння даних аналізованого підприємства з показниками провідних підприємств або підприємств, що входять у концерн. Зіставляються результати діяльності аналізованого підприємства з даними підприємств-конкурентів.

У ході економічного аналізу, використовуючи прийом порівняння, виконують наступні види порівняльного аналізу: горизонтальний, вертикальний, трендовий, одномірний, багатомірний.

Горизонтальний порівняльний аналіз призначений для визначення відхилень (абсолютного й відносних) фактичного рівня аналізованих показників від базисного (планового, минулого періоду, середнього й ін.) рівня. Цей вид аналізу називають тимчасовим (просторовим).

Вертикальний порівняльний аналіз дозволяє судити про структуру аналізованого показника й впливу факторів на узагальнюючий показник після зміни окремого відповідного фактору.

Трендовий порівняльний аналіз застосовують при вивченні темпів росту й приросту аналізованого показника за ряд років до рівня базисного року.

При одномірному порівняльному аналізі порівняння ведуть по одному або декількох показниках одного підприємства або групи підприємств за одним показником.

Проведення аналізу діяльності групи підприємств із широким спектром показників здійснюють за допомогою багатомірного аналізу.

Приєм виділення «вузьких місць» й «провідних ланок»

Дозволяє встановити, які ділянки або які недоліки ресурсного забезпечення обмежують ефективність фінансово-господарської діяльності, перешкоджає виконанню планових завдань.

Виділення «вузького місця» дає можливість кількісно визначити й мобілізувати резерви після усунення цього «вузького місця». Наприклад, у результаті аналізу виявлено, що зростання продуктивності праці стримується низьким рівнем його організації праці. Усунення цього «вузького місця» можливо, наприклад, шляхом впровадження відрядної оплати праці.

«Провідна ланка» це основний елемент діяльності підприємства, що визначає його можливості підвищити ефективність виробництва. Наприклад, оптимальне завантаження виробничих потужностей підприємства часто служить «провідною ланкою» у зниженні собівартості продукції.

Приєм угруповань

Угруповання — це розподіл маси аналізованої сукупності об'єктів (показників) на однорідні групи за певними ознаками.

Цей прийом використовують в аналізі для виявлення зв'язку між окремими економічними явищами з метою вивчення структури, складу й динаміки розвитку, визначення середніх величин й їхнього змісту.

Залежно від призначення розрізняють угруповання:

- типологічне;
- структурне;
- аналітичне.

Прикладом типологічного угруповання може служити об'єднання підприємств за формами власності й т.п.

Структурне угруповання припускає угруповання якісно однорідних економічних явищ по ознаці подібності їхньої економічної природи, тобто вся сукупність первинних даних статистичного дослідження ділиться на однорідні групи.

Структурне угруповання широко використовується для вивчення складу аналізованих показників. З його допомогою можна вивчити склад робітників по професіях, стажу роботи, виконанню норми продуктивності. Воно дозволяє виявити передових, середніх і відстаючих робітників, визначити напрямок пошуку прихованих резервів використання праці на підприємстві.

Часто угруповання виконується у вигляді таблиць на основі первинних даних і дозволяють класифікувати аналізовані об'єкти й показники за складом, структурою, змістом, тенденціями, факторами і причинами. Наприклад, структура працівників підприємства відповідно до класифікації персоналу може бути представлена таким структурним співвідношенням: робітники – 40%, фахівці – 30%, керівники – 10%, технічні службовці – 20%.

Аналіз терміну служби устаткування може бути проведений за допомогою таблиці 1.4.

Аналітичне угруповання застосовують із метою виявлення взаємозв'язку між аналізованими показниками. Це угруповання виконується за якісними або кількісними ознаками. Наприклад, установлюється залежність рівня плинності кадрів на підприємстві від рівня середньої заробітної плати.

Таблиця 1.4 – Аналіз терміну служби устаткування

Вид устаткування	Термін служби, років					Усього
	До 5	5-10	10-15	15-20	Понад 20	
Токарські верстати	6	15	11	4	1	37
Свердлильні верстати	-	2	4	2	2	10
Усього	6	17	15	6	3	47

Приєм деталізації

Деталізація — дозволяє всебічно розглядати зміст економічних явищ, визначати й вимірювати ступінь впливу основних факторів на узагальнюючий результуючий показник.

Розрізняють деталізацію за часом і місцем виникнення господарського явища.

Деталізація за часом (за хронологічними періодами - місяцями, днями, годинами) дозволяє визначити тенденції розвитку, динаміку й ритмічність виробництва.

Деталізація за місцем виникнення господарського явища (цех, служба, відділ, робоче місце) дає можливість визначити значення й ступінь участі кожного окремого підрозділу в результатах діяльності всього підприємства й визначити ступінь відповідальності.

Величина узагальнюючого результуючого показника залежить від впливу багатьох факторів, що діють одночасно, різнонаправлено й з різною силою. При цьому залежність може бути або імовірнісною, або детермінованою.

У випадку імовірнісної залежності вплив однієї величини (випадкової) на зміну іншої (випадкової і невинуватої) може мати можливий (імовірнісний) характер. Наприклад, залежність вироблення продукції в одиницю часу розраховуючи на одного працюючого від його кваліфікації, стажу роботи, віку.

В умовах детермінованої (функціональної) залежності на зміну узагальнюючого показника кожен значущий фактор впливає однозначно. Тобто кожному значенню фактора-аргумента відповідає одне єдине значення узагальнюючого показника (цільової функції).

Детермінований зв'язок припускає існування наступних типів моделей в економічному аналізі:

а) адитивний тип

$$A = a + b + c, \quad (1.4)$$

де A — узагальнюючий (результуючий) показник;
 a, b, c - фактори.

Економічним прикладом адитивного типу моделі може служити сума витрат на виробництво продукції по економічних елементах і собівартості одиниці продукції за статтями калькуляції.

б) мультиплікативний тип

$$A = a \cdot b \cdot c \quad (1.5)$$

Наприклад, залежність обсягу випуску продукції від числа одиниць устаткування, бюджету часу одиниці устаткування й середньогодинної продуктивності одиниці устаткування.

в) кратний тип

$$A = \frac{a}{b} \quad (1.6)$$

Наприклад, залежність фондівіддачі основних виробничих фондів від випуску товарної продукції й середньорічної вартості виробничих фондів.

г) комбінований (змішаний) тип

$$A = \frac{a}{c + d} \quad (1.7)$$

Наприклад, показник рентабельності підприємства, що являє собою відношення чистого прибутку підприємства до суми середньорічної величини основних коштів і середніх залишків нормованих оборотних коштів.

Прийом деталізації застосовується також для подовження розрахункової формули. Наприклад, середньорічна продуктивність одного робітника (Вгод) може бути представлена моделлю:

$$B^{год} = \frac{O}{\mathcal{C}}, \quad (1.8)$$

де O – річний обсяг випуску продукції, грн.;
 $Ч$ – число робітників, чол.

Уведемо в модель додаткові фактори:

1) Людино-дні – число відпрацьованих днів всіма робітниками за рік;

2) Людино-години – число годин, відпрацьованих всіма робітниками за рік.

У формулі (1.8) вихідні фактори помножимо й розділимо на додаткові фактори й перегрупуємо їхній у такий спосіб:

$$\begin{aligned} B^{zod} &= \frac{O}{Ч} \cdot \frac{Чол. - \text{дні}}{Чол. - \text{дні}} \cdot \frac{Чол. - \text{години}}{Чол. - \text{години}} = \\ &= \frac{Чіл. - \text{дні}}{Ч} \cdot \frac{Чол. - \text{години}}{Чол. - \text{дні}} \cdot \frac{O}{Чол. - \text{години}} = D \cdot T \cdot П, \end{aligned} \quad (1.9)$$

де D – кількість днів, відпрацьованих одним робітником за рік (кількість робочих днів у році), дні;

T – тривалість робочого дня в годинах;

$П$ – середня продуктивність (виробіток) одного робітника, грн./година.

Тобто кратна модель була перетворена в мультиплікативну.

Прийом узагальнення

Узагальнення – прийом, зворотний деталізації. Припускає наступну послідовність операцій аналізу:

а) ознайомлення з об'єктом аналізу;

б) деталізація (розкладання) об'єкта аналізу на складові частини: кількісні і якісні;

в) вивчення всього складового узагальнюючого показника діяльності підприємства: виділення основної провідної ланки, визначення “вузьких місць”, виявлення й визначення (вимір) резервів кожного елемента цілісної системи;

г) узагальнення (возз'єднання частин) на новій основі з урахуванням мобілізації виявлених резервів.

Балансовий прийом

Балансовий (або сальдовий) прийом застосовується для виміру впливу факторів – аргументів на узагальнюючий показник при їх адитивній, строго функціональній залежності. В його основі лежить складання базових (планових) і звітних балансів, що являють собою аналітичну формулу рівності підсумків його правої й лівої сторін. У ході аналізу проводиться порівняння балансів по відхиленнях, а також визначається вплив факторів на рівень ефективності виробництва. Прийом широко використовується при визначенні забезпеченості підприємства ресурсами всіх видів. Тобто становлять баланс, у якому співвідносять розрахункову потребу ресурсів з їхньою фактичною наявністю.

Балансовий метод також використовується для перевірки правильності аналітичних розрахунків. Так, алгебраїчна сума відхилень по факторах повинна відповідати сумі абсолютного відхилення узагальнюючого показника. У протилежному випадку говорять про неповний облік впливу факторів або про помилки в розрахунках.

У практиці економічного аналізу даний прийом часто використовується для розрахунку обсягу реалізованої продукції підприємства. Із цією метою складають товарний баланс підприємства за певний період його діяльності.

Формула товарного балансу підприємства являє собою залежність:

$$ТП + N'_{скл} = РП + N''_{скл} , \quad (1.10)$$

де ТП – готова товарна продукція підприємства за рік, грн.;
РП – реалізована продукція за рік, грн.;
 $N'_{скл}$, $N''_{скл}$ – залишки товарної продукції на складі підприємства відповідно на початок і кінець року, грн.;

З формули товарного балансу можна одержати формулу для визначення обсягу реалізованої продукції:

$$РП = N'_{скл} + ПП - N''_{скл} , \quad (1.11)$$

Розглянемо приклад аналізу товарного балансу підприємства (таблиця 1.5).

Таблиця 1.5 – Товарний баланс підприємства

Складового товарного балансу підприємства	План	Звіт	Абсолютне відхилення (\pm)
1. Залишки товарної продукції на складі на початок року ($N'_{скл}$), тис. грн.	500	480	-20
2. Товарна продукція підприємства (ПП), тис. грн.	20000	20090	+90
3. Залишки товарної продукції на складі на кінець року ($N''_{скл}$), тис. грн.	750	790	+40
4. Реалізована продукція (РП), тис. грн.	19750	19780	+30

Розрахуємо обсяг реалізованої продукції за планом:

$$РП_{пл} = 500 + 20000 - 750 = 19750 \text{ тис.грн.}$$

за звітом

$$РП_{звіт} = 480 + 20090 - 790 = 19780 \text{ тис.грн.}$$

Результати розрахунків зведені в пункт 4 таблиці 1.5. З таблиці видно, що план реалізації продукції перевиконаний за рахунок збільшення її випуску (п. 2). Негативний вплив на обсяг продажів зробили наступні фактори: зменшення залишків готової продукції на складах підприємства на початок року (п. 1) і збільшення їх на кінець року (п.3). Тому в процесі аналізу необхідно з'ясувати причини утворення надпланових залишків

на складах підприємства й розробити конкретні заходи щодо прискорення реалізації продукції й одержанню виторгу.

Балансовий метод використовується також для складання матеріальних балансів і балансів виробничих потужностей. Приклад складання балансу виробничих потужностей представлений у таблиці 1.6. У правій частині записується наявність потужностей, у лівій — їхнє використання.

Таблиця 1.6 — Баланс виробничих потужностей

Наявність виробничих потужностей	Сума, млн.грн.	Використання виробничих потужностей	Сума, млн.грн.
1. Придбані виробничі потужності	1	1. Вибулі виробничі потужності у зв'язку із закінченням строку корисної експлуатації	0,009
2. Виробничі потужності, передані безоплатно в користування підприємству	0,01	2. Вибулі виробничі потужності у зв'язку із продажем або передачею в інші підрозділи	0,501
3. Виробничі потужності власного виготовлення	0,4	3. Виробничі потужності, що перебувають у тимчасовому ремонті	0,1
		4. Виробничі потужності в експлуатації	0,8
Разом	1,41	Разом	1,41

Матеріальний баланс підприємства складається із двох частин: перша частина містить у собі матеріали, що надійшли, на підприємство (наприклад, матеріал А, Б, В), друга частина характеризує розподіл цих матеріалів, що надійшли, по підрозділах. Тобто матеріальний баланс відображає потребу підприємства в окремих видах матеріалів і джерелах їхнього покриття.

Крім того, на підприємствах можуть складатися баланси трудових ресурсів, що характеризує потребу підприємства в робітниках й джерелах її формування; баланс часу роботи устаткування, що дозволяє зіставляти плановий час роботи устаткування з фактичним часом його використання. Складання балансів дозволяє виявити невикористані резерви виробництва.

Прийоми елімінування

У перекладі з латині термін «elimino» означає усунення або вилучення чогось через певні причини. Елімінування — як прийом економічного аналізу припускає ізольоване вивчення впливу безлічі різноманітних факторів на узагальнюючий аналізований показник.

В основі цього прийому лежить той факт, що всі фактори змінюються незалежно один від іншого: спочатку змінюється один, а всі інші залишаються без зміни; потім змінюються два, потім три й т.д. при незмінних інших. Це дає можливість визначити вплив кожного фактору на величину досліджуваного результуючого показника окремо.

Розрізняють наступні види прийому елімінування:

- спосіб повних ланцюгових підстановок;
- спосіб скорочених ланцюгових підстановок або абсолютних різниць;
- спосіб відносних різниць.

Спосіб повних ланцюгових підстановок дозволяє визначити вплив зміни окремих факторів на зміну результуючого показника. Розрахунки в цьому методі проводяться у два етапи. На першому етапі виконується поступова заміна базисної величини кожного фактору в обсязі результуючого показника на величину фактору у звітному періоді. При цьому дотримуються правила ланцюгових підстановок: фактори, які вже проаналізовані, у тому числі й аналізовані, підставляються за значенням звіту, ті фактори, які ще не проаналізовані — підставляються за базовим значенням.

У результаті таких заміन одержуємо ряд умовних величин результуючого показника, які враховують зміну одного, потім двох, трьох і т.д. факторів, допускаючи, що інші фактори є незмінними.

На другому етапі розраховується вплив конкретного фактору на результуючий показник шляхом вирахування з умовної величини результуючого показника після заміни фактору результату до заміни.

Алгоритм обчислень у способі повних ланцюгових підстановок представлений у таблиці 1.7.

Таблиця 1.7 – Структурне подання способу повних ланцюгових підстановок на прикладі мультиплікативної й кратної моделі

Порядок дій	Мультиплікативна модель $\Pi = \Phi_1 \cdot \Phi_2 \cdot \Phi_3$	Кратна модель $\Pi = \Phi_1 / \Phi_2$
1	2	3
1. Розрахунок показників а) базисний показник	$\Pi_B = \Phi_{1B} \cdot \Phi_{2B} \cdot \Phi_{3B}$	$\Pi_6 = \Phi_{1B} / \Phi_{2B}$
б) перелічені показники з поступовою заміною базисних значень факторів на звітні	$\Pi^{ysl1} = \Phi_{1O} \cdot \Phi_{2B} \cdot \Phi_{3B}$ $\Pi^{ysl2} = \Phi_{1O} \cdot \Phi_{2O} \cdot \Phi_{3B}$	$\Pi^{ysl1} = \Phi_{1O} / \Phi_{2B}$
в) звітний показник	$\Pi_O = \Phi_{1O} \cdot \Phi_{2O} \cdot \Phi_{3O}$	$\Pi_O = \Phi_{1O} / \Phi_{2O}$
2. Розрахунок впливу зміни факторів на зміну результуючого показника	$\Delta\Pi_{\Phi_1} = \Pi^{ysl1} - \Pi_B$ $\Delta\Pi_{\Phi_2} = \Pi^{ysl2} - \Pi^{ysl1}$ $\Delta\Pi_{\Phi_3} = \Pi_O - \Pi^{ysl2}$	$\Delta\Pi_{\Phi_1} = \Pi_1 - \Pi_B$ $\Delta\Pi_{\Phi_2} = \Pi_O - \Pi_1$

1	2	3
3. Балансова перевірка	$\Delta\Pi = \Pi_o - \Pi_B$ $\Delta\Pi = \Delta\Pi_{\Phi_1} + \Delta\Pi_{\Phi_2} + \Delta\Pi_{\Phi_3}$ $\Delta\Pi = \Delta\Pi - \text{розрахунок виконаний вірно}$	

Умовні позначки: Π — узагальнюючий показник;
 Φ_1, Φ_2, Φ_3 — фактори, що впливають;
«Б» — базисне значення фактору;
«ОБ» — звітне значення фактору.

Спосіб повних ланцюгових підстановок використовується для всіх типів моделей. Однак при його застосуванні необхідно дотримуватися певної схеми:

1) на основі логічних міркувань установлюють взаємозв'язок факторів й узагальнюючого показника (складають факторну модель);

2) фактори в моделі ранжуються: спочатку йдуть кількісні фактори, далі структурні й в останню чергу — якісні. Якщо кожних з цих факторів декілька, то спочатку основні, а потім другорядні;

3) здійснюється підстановка: ізольований вплив кожного фактору на узагальнюючий показник визначається при заміні базисного значення фактору на його звітне значення, при цьому інші фактори в моделі залишаються без зміни (базисні).

4) число підстановок завжди перевищує кількість факторів у моделі на одиницю.

Розглянемо застосування способу повних ланцюгових підстановок на прикладі аналізу впливу ряду різноманітних факторів на узагальнюючий показник, а саме — на річний обсяг випуску продукції. Факторами виступлять:

Ч — середня чисельність робітників, чол.;

Д — середня кількість робочих днів, відпрацьованих одним робітником за рік (кількість робочих днів у році), день;

T – середнє число годин, відпрацьованих за день одним робітником (тривалість робочого дня), година;

Π – середня продуктивність (виробіток) одного робітника, грн./година

Узагальнюючий показник – обсяг випуску продукції – позначимо буквою « O ». Тоді факторна модель буде мати вигляд:

$$O = Ч \cdot Д \cdot T \cdot \Pi \quad (1.12)$$

Слід зазначити, що формула (1.12) отримана з формул (1.8) і (1.9). За формулою (1.8) річний обсяг випуску визначається в такий спосіб:

$$O = Ч \cdot B^{год}$$

Підставляючи з формули (1.9) вираження середньорічної продуктивності одного робітника, одержимо формулу (1.12).

У таблиці 1.8 приведемо вихідні дані для розрахунку й аналізу.

Таблиця 1.8 – Вихідні дані для аналізу обсягу випуску продукції

Показники	Базові	Звітні	Абсолютне відхилення від бази (+/-)	Відносне відхилення від бази, %	Темп зміни звіту до бази, %
1	2	3	4	5	6
1. Обсяг випуску продукції за рік, тис. грн. (ПРО)	76800	78800	+2000	+2,6	102,6
2. Середня чисельність робітників (Ч), чіл.	900	890	-10	-1,2	98,8
3. Загальне число відпрацьованих робітниками людино-днів, тис.	204,3	200,25	-4,05	-2	98

Розділ 1. Основи теорії економічного аналізу

1	2	3	4	5	6
4. Загальне число відпрацьованих робітниками людино-годин, тис.	1552,68	1501,87	-50,81	-3,3	96,7
5. Середня кількість робочих днів, відпрацьованих одним робітником за рік (Д), дн. (п. 3 п. 2)	227	225	-2	-0,9	99,1
6. Середнє число годин, відпрацьованих за день одним робітником (Т), година. (п. 4 п. 3)	7,6	7,5	-0,1	-1,3	98,7
7. Середньо-годинна продуктивність одного робітника (П), грн. /чол. (п.1(п.4)	49,46	52,46	3	6,1	106,1

Здійснимо підстановку факторів і розрахуємо ряд умовних величин результуючого показника:

$$O_B = Ч_B \cdot Д_B \cdot Т_B \cdot П_B = 900 \cdot 227 \cdot 7,6 \cdot 49,46 = 76795,5$$

тис.грн.

$$O^{ysl1} = Ч_O \cdot Д_B \cdot Т_B \cdot П_B = 890 \cdot 227 \cdot 7,6 \cdot 49,46 = 75942,3$$

тис.грн.

$$O^{ysl2} = Ч_O \cdot Д_O \cdot Т_B \cdot П_B = 890 \cdot 225 \cdot 7,6 \cdot 49,46 = 75273,2$$

тис.грн.

$$O^{ysel3} = Ч_О \cdot Д_О \cdot Т_О \cdot П_Б = 890 \cdot 225 \cdot 7,5 \cdot 49,46 = 74282,7$$

тис.грн.

$$O_О = Ч_О \cdot Д_О \cdot Т_О \cdot П_О = 890 \cdot 225 \cdot 7,5 \cdot 52,46 = 78788,3$$

тис.грн.

Розрахуємо вплив факторів на обсяг випуску продукції й оцінимо характер дії факторів, що впливають, на зміну результуючого показника, використовуючи метод повних ланцюгових підстановок.

$\Delta O_Ч = O^{ysel1} - O_Б = 75942,3 - 76795,5 = -853,2$ *тис.грн.* — негативний вплив. Зменшення середнього числа робітників на 10 чол. (Ч= -10 чол.) викликає зниження обсягу випуску на 853,2 тис.грн.

$\Delta O_Д = O^{ysel2} - O^{ysel1} = 75273,2 - 75942,3 = -669,1$ *тис.грн.* — негативний вплив. Зменшення кількості робочих днів, відпрацьованих одним робітником за рік на 2 дні (Д= -2 дні) викликає зниження обсягу випуску на 669,1 тис.грн.

$\Delta O_Т = O^{ysel3} - O^{ysel2} = 74282,7 - 75273,2 = -990,5$ *тис.грн.* — негативний вплив. Зниження числа годин, відпрацьованих за день одним робітником на 0,1 години (Т= -0,1 години) викликає зниження обсягу випуску на 990,5 тис.грн.

$\Delta O_П = O_О - O^{ysel3} = 78788,3 - 74282,7 = 4505,6$ *тис.грн.* — позитивний вплив. Зростання середньогодинної продуктивності одного робітника на 3 грн (П= 3 грн.) викликає зростання обсягу випуску на 4505,6 тис.грн.

Виконаємо балансову перевірку.

$$\Delta O = O_О - O_Б = 78800 - 76800 = 2000$$
 тис.грн.

$$\begin{aligned}\Delta O &= \Delta O_{\text{ч}} + \Delta O_{\text{д}} + \Delta O_{\text{т}} + \Delta O_{\text{п}} = \\ &= -853,2 - 669,1 - 990,5 + 4505,6 = 1992,8 \text{ тис.грн.} \\ 2000 &\approx 1992,8 \text{ — розрахунок виконаний вірно.}\end{aligned}$$

Перевірка, або баланс результатів, показала, що розрахунок впливу факторів виконаний вірно. Невелике відхилення в розрахунках пояснюється округленням даних.

З таблиці 1.8 видно, що відхилення за факторами «Ч, Д, Т» вплинули на узагальнюючий показник негативно, тобто понизили його. Зміна фактору «П» вплинула, тобто завдяки зростанню годинної продуктивності на 3 грн., або на 6,1%, фактичний випуск продукції, з однієї сторони перевищив базисну величину на 2000 тис.грн., або на 2,6%, а з іншого боку — перешкоджав скороченню випуску продукції під дією вищенаведених факторів. Якщо підприємство знайде можливість перебороти негативну зміну факторів (плинність кадрів, простої), то воно зможе додатково одержати наступну кількість продукції:

$$853,2 + 669,1 + 990,5 = 2512,8 \text{ тис.грн.}$$

Спосіб скорочених ланцюгових підстановок або абсолютних різниць. Цей спосіб є спрощеним варіантом способу повних ланцюгових підстановок. Його застосування найбільше ефективне в тому випадку, коли вихідні дані мають абсолютні відхилення за факторними показниками.

Відмінність методу скорочених ланцюгових підстановок від методу повних ланцюгових підстановок полягає в скороченні числа розрахунків. Розрахунки в цьому методі проводяться в один етап. У моделі залежності результуючого показника від факторів-аргументів замість аналізованого фактору підставляється його абсолютне відхилення, а далі діють за правилом ланцюгових підстановок: ті фактори, які вже проаналізовані підставляються за звітом, ті фактори, які ще не проаналізовані — за базою.

Спосіб скорочених ланцюгових підстановок використовується тільки для адитивних і мультиплікативних типів моделей.

Методика розрахунку впливу зміни факторів на зміну результуючого показника способом скорочених ланцюгових підстановок для мультиплікативної моделі може бути отримана за даними таблиці 1.7.

$$\begin{aligned}\Delta\Pi_{\Phi_1} &= \Pi^{усл1} - \Pi_B = \Phi_{1O} \cdot \Phi_{2B} \cdot \Phi_{3B} - \Phi_{1B} \cdot \Phi_{2B} \cdot \Phi_{3B} = \\ &= (\Phi_{1O} - \Phi_{1B}) \cdot \Phi_{2B} \cdot \Phi_{3B} = , \\ \Delta\Pi_{\Phi_2} &= \Pi^{усл2} - \Pi^{усл1} = \Phi_{1O} \cdot \Phi_{2O} \cdot \Phi_{3B} - \Phi_{1O} \cdot \Phi_{2B} \cdot \Phi_{3B} = \\ &= \Phi_{1O} \cdot (\Phi_{2O} - \Phi_{2B}) \cdot \Phi_{3B} = , \\ \Delta\Pi_{\Phi_3} &= \Pi_O - \Pi^{усл2} = \Phi_{1O} \cdot \Phi_{2O} \cdot \Phi_{3O} - \Phi_{1O} \cdot \Phi_{2O} \cdot \Phi_{3B} = \\ &= \Phi_{1O} \cdot \Phi_{2O} \cdot (\Phi_{3O} - \Phi_{3B}) = .\end{aligned}\tag{1.13}$$

Для розглянутого в таблиці 1.8 приклада розрахуємо вплив факторів на обсяг випуску продукції, використовуючи метод скорочених ланцюгових підстановок.

$$\begin{aligned}\Delta O_{\mathcal{C}} &= (\mathcal{C}_O - \mathcal{C}_B) \cdot D_B \cdot T_B \cdot \Pi_B = \\ &= (890 - 900) \cdot 227 \cdot 7,6 \cdot 49,46 = -853,2 \text{ тис.грн.}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\Delta O_D &= \mathcal{C}_O \cdot (D_O - D_B) \cdot T_B \cdot \Pi_B = \\ &= 890 \cdot (225 - 227) \cdot 7,6 \cdot 49,46 = -669,1 \text{ тис.грн.}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}O_T &= \mathcal{C}_O \cdot D_O \cdot (T_O - T_B) \cdot \Pi_B = \\ &= 890 \cdot 225 \cdot (7,5 - 7,6) \cdot 49,46 = -990,5 \text{ тис.грн.}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}O_{\Pi} &= \mathcal{C}_O \cdot D_O \cdot T_O \cdot (\Pi_O - \Pi_B) = \\ &= 890 \cdot 225 \cdot 7,5 \cdot (52,46 - 49,46) = +4505,6 \text{ тис.грн}\end{aligned}$$

Сумарний вплив окремих факторів на узагальнюючий показник, або баланс впливів, становить:

$$(-853,2) + (-669,1) + (-990,5) + 4505,6 = +1992,8 \text{ тис.грн.}$$

Розрахунок виконаний вірно, тому що 1992,8 тис. грн. (2000 тис.грн.)

Спосіб відносних різниць. Цей спосіб зручно застосовувати у випадку визначення впливу на результуючий показник великої кількості факторів (5-10). На відміну від попередніх способів домагаємося істотного скорочення кількості розрахунків. Використовується тільки для мультиплікативних типів моделей.

Спосіб відносних різниць має два підходи здійснення обчислень: табличний і з використанням аналітичних формул.

Приведемо розрахунок за допомогою прийому відносних різниць, використовуючи ті ж вихідні дані (таблиця 1.8) і умовні позначки.

Схема застосування прийому відносних різниць у табличній формі наступна:

1. Визначаємо фактори, що впливають.
2. Ранжуємо фактори.
3. Визначаємо показники для розрахунку.
4. Визначаємо процентне відношення показників.
5. Визначаємо розмір і напрямки впливу факторів.

Результати розрахунків приведемо в таблиці 1.9.

Таблиця 1.9 – Розрахунково-аналітична таблиця визначення впливу факторів на узагальнюючий показник

Фактори	Показники	База	Звіт	Темп зміни звіту до бази, %	Відносна різниця, в %	Вплив на результуючий показник, тис.грн.
1	2	3	4	5	6	7
Ч	Середня чисельність робітників (Ч), чол.	900	890	98,8	98,8-100 = -1,2	$\Delta O_i = \frac{76800 \cdot (-1,2)}{100} = -921,6$

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2	3	4	5	6	7
Д	Загальне число відпрацьованих робітниками людиноднів за рік, тис. (Ч·Д)	900·227=204,3	890·225=200,25	98	98-98,8=-0,8	$\Delta O_D = \frac{76800 \cdot (-0,8)}{100} = -614,4$
Т	Загальне число відпрацьованих робітниками людиногодин за рік, тис. (Ч·Д·Т)	900·227·7,6=1552,68	890·225·7,5=1501,87	96,7	96,7-98=-1,3	$\Delta O_T = \frac{76800 \cdot (-1,3)}{100} = -998,4$
П	Зміна обсягу випуску продукції за рік, тис.грн. (Ч·Д·Т·П)	900·227·7,6·49,46=76795,5	890·225·7,5·52,46=78788,3	102,6	102,6-96,7=5,9	$\Delta O_{II} = \frac{76800 \cdot 5,9}{100} = +4531,2$
Баланс результатів						+1996,8

Баланс результатів показав, що розрахунок виконаний вірно.

Аналіз впливу факторів на результуючий показник обсяг випуску продукції показав, що в результаті зменшення чисельності робітників на 1,2%, числа відпрацьованих людиноднів на 0,8% і відпрацьованих людиногодин на 1,3%, обсяг випуску продукції скоротився відповідно на -921,6 тис.грн., -614,4 тис.грн. і на -998,4 тис.грн.

Аналітичні формули розрахунку впливу факторів на результуючий показник методом відносних різниць для мультиплікативної моделі таблиці 1.7 мають такий вигляд:

$$\Delta\Pi_{\phi_1} = \frac{\Delta\Phi_1(\%) \cdot \Pi_B}{100},$$

$$\Delta\Pi_{\phi_2} = \frac{\Delta\Phi_2(\%) \cdot (\Pi_B + \Delta\Pi_{\phi_1})}{100}, \quad (1.14)$$

$$\Delta\Pi_{\phi_3} = \frac{\Delta\Phi_3(\%) \cdot (\Pi_B + \Delta\Pi_{\phi_1} + \Delta\Pi_{\phi_2})}{100},$$

де $\Delta\Phi_1(\%), \Delta\Phi_2(\%), \Delta\Phi_3(\%)$ – відносна зміна факторів, %.

Для розглянутого приклада:

$$\Delta O_{\phi} = \frac{(-1,2) \cdot 76800}{100} = -921,6 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta O_{\phi_2} = \frac{(-0,9) \cdot (76800 - 921,6)}{100} = -682,9 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta O_{\phi_3} = \frac{(-1,3) \cdot (76800 - 921,6 - 682,9)}{100} = -977,5 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta O_{\Pi} = \frac{6,1 \cdot (76800 - 921,6 - 682,9 - 977,5)}{100} = +4527,3 \text{ тис.грн.}$$

Сумарний вплив окремих факторів на узагальнюючий показник становить:

$$(-921,6) + (-682,9) + (-977,5) + 4527,3 = +1945,3 \text{ тис.грн.}$$

Розрахунок виконаний вірно, тому що 1945,3 тис.грн. (2000 тис.грн.).

Інтегральний метод

У методах елімінування необхідно визначати послідовність підстановок, тому що з нею пов'язане кількісне значення

факторів. Крім того, доводиться зважати на допущення, що фактори в моделі змінюються незалежно один від іншого. У дійсності вони змінюються одночасно й у взаємозв'язку, тому в результаті розрахунків одержують додатковий приріст (або нерозкладний залишок), що у методах елімінування приєднується до останнього фактору.

Інтегральний метод дозволяє виключити недоліки методів елімінування й дає можливість одержати більш точні результати розрахунку.

Математичний апарат інтегрального методу припускає застосування стандартних формул для розрахунку впливу факторів на результуючий показник.

Для двофакторної мультиплікативної моделі $\Pi = \Phi_1 \cdot \Phi_2$:

$$\begin{aligned} \Delta\Pi_{\Phi_1} &= \Delta\Phi_1 \cdot \Phi_{2Б} + \frac{1}{2} \Delta\Phi_1 \cdot \Delta\Phi_2 = \frac{1}{2} \Delta\Phi_1 \cdot (\Phi_{2Б} + \Phi_{2О}) , \\ \Delta\Pi_{\Phi_2} &= \Delta\Phi_2 \cdot \Phi_{1Б} + \frac{1}{2} \Delta\Phi_1 \cdot \Delta\Phi_2 = \frac{1}{2} \Delta\Phi_2 \cdot (\Phi_{1Б} + \Phi_{1О}) . \end{aligned} \quad (1.15)$$

Для трифакторної мультиплікативної моделі $\Pi = \Phi_1 \cdot \Phi_2 \cdot \Phi_3$:

$$\begin{aligned} \Delta\Pi_{\Phi_1} &= \frac{1}{2} \Delta\Phi_1 \cdot (\Phi_{2Б} \cdot \Phi_{3О} + \Phi_{2О} \cdot \Phi_{3Б}) + \frac{1}{3} \Delta\Phi_1 \cdot \Delta\Phi_2 \cdot \Delta\Phi_3 , \\ \Delta\Pi_{\Phi_2} &= \frac{1}{2} \Delta\Phi_2 \cdot (\Phi_{1Б} \cdot \Phi_{3О} + \Phi_{1О} \cdot \Phi_{3Б}) + \frac{1}{3} \Delta\Phi_1 \cdot \Delta\Phi_2 \cdot \Delta\Phi_3 , \\ \Delta\Pi_{\Phi_3} &= \frac{1}{2} \Delta\Phi_3 \cdot (\Phi_{1Б} \cdot \Phi_{2О} + \Phi_{1О} \cdot \Phi_{2Б}) + \frac{1}{3} \Delta\Phi_1 \cdot \Delta\Phi_2 \cdot \Delta\Phi_3 . \end{aligned} \quad (1.16)$$

Покажемо виведення формули (1.15) для двофакторної мультиплікативної моделі. При цьому виходять із допущення,

що значення фактору у звітному періоді виходить шляхом додатка до значення фактору в базовому періоді деякого збільшення фактору, тобто

$$\Phi_O = \Phi_B + \Delta\Phi \quad (1.17)$$

Загальна зміна узагальнюючого показника має вигляд:

$$\begin{aligned} \Delta\Pi &= \Pi_O - \Pi_B = \Phi_{1O} \cdot \Phi_{2O} - \Phi_{1B} \cdot \Phi_{2B} = \\ &= (\Phi_{1B} + \Delta\Phi_1) \cdot (\Phi_{2B} + \Delta\Phi_2) - \Phi_{1B} \cdot \Phi_{2B} = \\ &= \Phi_{1B} \cdot \Phi_{2B} + \Phi_{1B} \cdot \Delta\Phi_2 + \Delta\Phi_1 \cdot \Phi_{2B} + \\ &\quad + \Delta\Phi_1 \cdot \Delta\Phi_2 - \Phi_{1B} \cdot \Phi_{2B} = \\ &= \Delta\Phi_1 \cdot \Phi_{2B} + \Delta\Phi_2 \cdot \Phi_{1B} + \Delta\Phi_1 \cdot \Delta\Phi_2 = \\ &= (\Delta\Phi_1 \cdot \Phi_{2B} + \frac{1}{2} \Delta\Phi_1 \cdot \Delta\Phi_2) + \\ &+ (\Delta\Phi_2 \cdot \Phi_{1B} + \frac{1}{2} \Delta\Phi_1 \cdot \Delta\Phi_2) = \Delta\Pi_{\phi_1} + \Delta\Pi_{\phi_2} \end{aligned} \quad (1.18)$$

Величину додаткового приросту ($\Delta\Phi_1 \cdot \Delta\Phi_2$) можна розкласти між факторами в будь-якій пропорції в залежності від значущості факторів, або порівну, як у формулі (1.18).

Інтегральний метод використовується для мультиплікативних, кратних і змішаних моделей.

Розглянемо застосування використання інтегрального методу на прикладі вихідних дані таблиці 1.8. Тому, що застосування інтегрального методу для чотирьохфакторної моделі вимагає складних математичних обчислень, перетворимо чотирьох факторну модель у трьохфакторну модель й застосуємо для обчислень формули (1.16). У таблиці 1.10 наведені вихідні дані для аналізу обсягу випуску продукції за трьохфакторною моделлю, що має вигляд:

$$O = Ч \cdot Д \cdot B^{\text{от}} \quad (1.19)$$

Таблиця 1.10 – Вихідні дані для аналізу обсягу випуску продукції за трифакторною моделлю

Показники	Базові	Звітні	Абсолютне відхилення від бази (+/-)
1. Обсяг випуску продукції за рік, тис. грн. (ПРО)	76800	78800	+2000
2. Середня чисельність робітників (Ч), чол.	900	890	-10
3. Середня кількість робочих днів, відпрацьованих одним робітником за рік (Д), день.	227	225	-2
4. Середнє число годин, відпрацьованих за день одним робітником (Т), година.	7,6	7,5	-0,1
5. Середньогодинна продуктивність одного робітника (П), грн. /чол.	49,46	52,46	3
6. Середньоденна продуктивність одного робітника ($B^{дн}$), грн. /чол. (п.4·п.5)	$7,6 \cdot 49,46 = 375,9$	$7,5 \cdot 52,46 = 393,5$	17,6

Розрахуємо вплив факторів на узагальнюючий показник інтегральним методом.

$$\begin{aligned} \Delta O_{\text{ч}} &= \frac{1}{2} \Delta \text{Ч} \cdot (D_B \cdot B_O^{\text{дн}} + D_O \cdot B_B^{\text{дн}}) + \frac{1}{3} \Delta \text{Ч} \cdot \Delta D \cdot \Delta B^{\text{дн}} = \\ &= \frac{1}{2} \cdot (-10) \cdot (227 \cdot 393,5 + 225 \cdot 375,9) + \\ &+ \frac{1}{3} \cdot (-10) \cdot (-2) \cdot 17,6 = -869,4 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\Delta O_D &= \frac{1}{2} \Delta D \cdot (C_B \cdot B_O^{\partial n} + C_O \cdot B_B^{\partial n}) + \frac{1}{3} \Delta C \cdot \Delta D \cdot \Delta B^{\partial n} = \\ &= \frac{1}{2} \cdot (-2) \cdot (900 \cdot 393,5 + 890 \cdot 375,9) + \\ &+ \frac{1}{3} \cdot (-10) \cdot (-2) \cdot 17,6 = -688,6 \text{ тис. грн.}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\Delta O_{\text{Вдн}} &= \frac{1}{2} \Delta B^{\partial n} \cdot (C_B \cdot D_O + C_O \cdot D_B) + \frac{1}{3} \Delta C \cdot \Delta D \cdot \Delta B^{\partial n} = \\ &= \frac{1}{2} \cdot 17,6 \cdot (900 \cdot 225 + 890 \cdot 227) + \frac{1}{3} \cdot (-10) \cdot (-2) \cdot 17,6 = \\ &= 3560 \text{ тис. грн.}\end{aligned}$$

Сумарна дія окремих факторів на результуючий показник становить:

$$(-869,4) + (-688,6) + 3560 = +2002 \text{ тис. грн.}$$

Розрахунок виконаний вірно, тому що 2002 тис.грн. (2000 тис.грн.).

Індексний метод

Цей спосіб використовується в економічному аналізі для вивчення економічних явищ, які формуються під впливом декількох факторів, кожний з яких схильний до динамічних змін.

Класичним прикладом такого об'єкта аналізу є обсяг реалізації продукції, що формується під впливом таких факторів: обсяг реалізації продукції в натуральному вираженні й ціна одиниці продукції.

Модель аналізу має такий вигляд:

$$Q = \sum_{i=1}^n q_i \cdot p_i, \quad (1.20)$$

- де Q — обсяг реалізації продукції у вартісному вираженні, грн.;
 q — обсяг реалізації продукції в натуральному вираженні, шт.;
 p — ціна одиниці продукції, грн.

Загальний індекс зміни обсягу реалізації має вигляд:

$$I_Q = \frac{\sum q_0 \cdot p_0}{\sum q_B \cdot p_B}, \quad (1.21)$$

- де q_B, q_0 — базисні й звітні обсяги реалізації продукції, шт.;
 p_B, p_0 — базисні й звітні ціни одиниці продукції, грн.

Цей індекс не дає можливості виділити окремо вплив факторів на обсяг реалізації продукції. Індексний метод дозволяє вирішити це завдання за допомогою побудови агрегатних індексів.

Агрегатні індекси — це загальні індекси, у яких з метою елімінавання (усунення) впливу окремих факторів на індекс здійснюється фіксування інших факторів на незмінному (базовому або звітному) рівні. Агрегатні індекси будуються за наступним правилом: якісні (інтенсивні) фактори, що входять у формулу, фіксуються на рівні базового періоду, кількісні фактори — на звітному рівні.

Агрегатний індекс обсягу реалізації продукції в натуральному вираженні:

$$I_q = \frac{\sum q_0 \cdot p_B}{\sum q_B \cdot p_B}, \quad (1.22)$$

Агрегатний індекс цін на продукцію підприємства:

$$I_p = \frac{\sum q_0 \cdot p_0}{\sum q_0 \cdot p_B}, \quad (1.23)$$

Агрегатні індекси виходять із загального індексу шляхом застосування принципу подовження до розрахункової формули:

$$\begin{aligned} I_{Q(qp)} &= \frac{\sum q_0 \cdot p_0}{\sum q_B \cdot p_B} \cdot \frac{\sum q_0 \cdot p_B}{\sum q_0 \cdot p_B} = \\ &= \frac{\sum q_0 \cdot p_B}{\sum q_B \cdot p_B} \cdot \frac{\sum q_0 \cdot p_0}{\sum q_0 \cdot p_B} = I_q \cdot I_p \end{aligned}, \quad (1.24)$$

Вплив факторів на узагальнюючий показник визначається різницею чисельника й знаменника відповідного індексу:

$$\begin{aligned} \Delta Q_q &= \sum q_0 \cdot p_B - \sum q_B \cdot p_B, \\ \Delta Q_p &= \sum q_0 \cdot p_0 - \sum q_0 \cdot p_B. \end{aligned} \quad (1.25)$$

Розглянемо конкретний приклад застосування індексного методу. Вихідні дані наведені в таблиці 1.11

Таблиця 1.11 – Вихідні дані для аналізу обсягу реалізації продукції

Період (квартал)	Базисний рік			Звітний рік		
	Кількість продукції, шт. (q _Б)	Ціна одиниці продукції, грн. (p _Б)	Вартість реалізованої продукції, тис. грн. (Q _Б)	Кількість продукції, шт. (q ₀)	Ціна одиниці продукції, грн. (p ₀)	Вартість реалізованої продукції, тис. грн. (Q ₀)
1	2	3	4=2·3	5	6	7=5·6
1 кв.	1000	340	340,0	1250	370	462,5
2 кв.	1200	350	420,0	1400	375	525

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2	3	4=2·3	5	6	7=5·6
3 кв.	1300	365	474,5	1300	380	494
4 кв.	1280	370	473,6	1450	400	580
Усього за рік	4780	357,3	1708,1	5400	381,6	2061,5

За формулою (1.21) визначимо загальний індекс зміни обсягу реалізації продукції:

$$I_Q = \frac{(1250 \cdot 370) + (1400 \cdot 375) + (1300 \cdot 380) + (1450 \cdot 400)}{(1000 \cdot 340) + (1200 \cdot 350) + (1300 \cdot 365) + (1280 \cdot 370)} =$$

$$= \frac{2061,5}{1708,1} = 1,2069 \text{ (або } 120,69\%)$$

За формулою (1.22) визначимо агрегатний індекс обсягу реалізації продукції в натуральному вираженні:

$$I_q = \frac{(1250 \cdot 340) + (1400 \cdot 350) + (1300 \cdot 365) + (1450 \cdot 370)}{(1000 \cdot 340) + (1200 \cdot 350) + (1300 \cdot 365) + (1280 \cdot 370)} =$$

$$= \frac{1926}{1708,1} = 1,1276 \text{ (або } 112,76\%)$$

За формулою (1.23) визначимо агрегатний індекс середньоквартальної ціни одиниці продукції:

$$I_Q = \frac{(1250 \cdot 370) + (1400 \cdot 375) + (1300 \cdot 380) + (1450 \cdot 400)}{(1250 \cdot 340) + (1400 \cdot 350) + (1300 \cdot 365) + (1450 \cdot 370)} =$$

$$= \frac{2061,5}{1926} = 1,0704 \text{ (або } 107,04\%)$$

$$\Delta Q = Q_0 - Q_B = \sum q_0 p_0 - \sum q_B p_B = 2061,5 - 1708,1 = 353,4$$

тис.грн. або на 20,69% (120,69-100).

У тому числі за рахунок зростання кількості реалізованої продукції на:

$$\Delta Q_q = \sum q_0 \cdot p_B - \sum q_B \cdot p_B = 1926 - 1708,1 = 217,9$$

тис.грн. або на 12,76% (112,76-100).

За рахунок зростання ціни одиниці продукції на:

$$\Delta Q_p = \sum q_0 \cdot p_0 - \sum q_0 \cdot p_B = 2061,5 - 1926 = 135,5$$

тис.грн. або на 7,04% (107,04-100).

Сумарна дія окремих факторів на результуючий показник становить:

$$217,9 + 135,5 = 353,4 \text{ тис.грн.}$$

Розрахунок виконаний вірно, тому що 353,4 тис.грн. = 353,4 тис.грн.

Прийоми участі на паях і пропорційного розподілу

Використовуються, в основному, для змішаних типів моделей. Застосування цього прийому не вимагає побудови додаткових моделей для вивчення впливу факторів 2-го й наступних рівнів.

Алгоритм розрахунку прийому участі на паях має такий вигляд:

$$\Delta \Pi_{\phi_1} = \frac{\Delta \Phi_1(\%) }{\Delta \Phi_1(\%) + \Delta \Phi_2(\%) + \Delta \Phi_3(\%) } \cdot \Delta \Pi ,$$

$$\Delta\Pi_{\phi_2} = \frac{\Delta\Phi_2(\%)}{\Delta\Phi_1(\%) + \Delta\Phi_2(\%) + \Delta\Phi_3(\%)} \cdot \Delta\Pi, \quad (1.26)$$

$$\Delta\Pi_{\phi_3} = \frac{\Delta\Phi_3(\%)}{\Delta\Phi_1(\%) + \Delta\Phi_2(\%) + \Delta\Phi_3(\%)} \cdot \Delta\Pi$$

У прийомі участі на паях спочатку визначається частка відхилення кожного фактору у величині відхилення результуючого показника. Для визначення впливу факторів на зміну результуючого показника частка кожного фактору множиться на загальну зміну результуючого показника.

Прийом пропорційного розподілу має наступний алгоритм розрахунку:

$$\Delta\Pi_{\phi_1} = \frac{\Delta\Pi}{\Delta\Phi_1(\%) + \Delta\Phi_2(\%) + \Delta\Phi_3(\%)} \cdot \Delta\Phi_1(\%)$$

$$\Delta\Pi_{\phi_2} = \frac{\Delta\Pi}{\Delta\Phi_1(\%) + \Delta\Phi_2(\%) + \Delta\Phi_3(\%)} \cdot \Delta\Phi_2(\%), \quad (1.27)$$

$$\Delta\Pi_{\phi_3} = \frac{\Delta\Pi}{\Delta\Phi_1(\%) + \Delta\Phi_2(\%) + \Delta\Phi_3(\%)} \cdot \Delta\Phi_3(\%)$$

У прийомі пропорційного розподілу спочатку визначається скільки одиниць абсолютного відхилення результуючого показника доводиться на 1% його відносного відхилення. Для визначення впливу кожного фактору на узагальнюючий показник множать отриману величину «вартості» 1% на зміну відповідного фактору.

Прийоми участі на паях і пропорційного розподілу можна застосувати для розглянутого вище приклада аналізу обсягу випуску продукції (таблиця 1.8).

Вихідні дані для аналізу обсягу випуску із застосуванням прийому участі на паях наведені в таблиці 1.12. Обчислення проводимо за схемою:

1. Визначається частка відхилення (D) кожного фактору до величини відхилення результуючого показника:

$$D_{\text{ч}} = \frac{\Delta\text{Ч}(\%)}{\Delta\text{Ч}(\%) + \Delta\text{Д}(\%) + \Delta\text{Т}(\%) + \Delta\text{П}(\%)},$$

$$D_{\text{д}} = \frac{\Delta\text{Д}(\%)}{\Delta\text{Ч}(\%) + \Delta\text{Д}(\%) + \Delta\text{Т}(\%) + \Delta\text{П}(\%)},$$

$$D_{\text{т}} = \frac{\Delta\text{Т}(\%)}{\Delta\text{Ч}(\%) + \Delta\text{Д}(\%) + \Delta\text{Т}(\%) + \Delta\text{П}(\%)},$$

$$D_{\text{п}} = \frac{\Delta\text{П}(\%)}{\Delta\text{Ч}(\%) + \Delta\text{Д}(\%) + \Delta\text{Т}(\%) + \Delta\text{П}(\%)}.$$

2. Визначається вплив кожного фактору на зміну результуючого показника:

$$\Delta O_{\text{ч}} = \Delta O \cdot D_{\text{ч}}, \quad \Delta O_{\text{д}} = \Delta O \cdot D_{\text{д}},$$

$$\Delta O_{\text{т}} = \Delta O \cdot D_{\text{т}}, \quad \Delta O_{\text{п}} = \Delta O \cdot D_{\text{п}}.$$

Частка відхилення факторів у відхиленні результуючого показника:

$$D_{\text{ч}} = \frac{-1,2}{-1,2 - 0,9 - 1,3 + 6,1} = \frac{-1,2}{2,7} = -0,44,$$

$$D_d = \frac{-0,9}{-1,2 - 0,9 - 1,3 + 6,1} = \frac{-0,9}{2,7} = -0,33 ,$$

$$D_T = \frac{-1,3}{-1,2 - 0,9 - 1,3 + 6,1} = \frac{-1,3}{2,7} = -0,48 ,$$

$$D_{II} = \frac{6,1}{-1,2 - 0,9 - 1,3 + 6,1} = \frac{6,1}{2,7} = 2,25 ,$$

Таблиця 1.12 – Вихідні дані для аналізу обсягу випуску продукції методом участі на паях і пропорційного розподілу

Показники	Базові	Звітні	Абсолютне відхилення від бази (+/-)	Відносне відхилення від бази, %	Частка відхилення факторів у відхиленні результуючого показника
1	2	3	4	5	6
1. Обсяг випуску продукції за рік, тис. грн. (ПРО)	76800	78800	+2000		
2. Середня чисельність робітників (Ч), чіл.	900	890	-10	-1,2	-0,44
3. Середня кількість робочих днів, відпрацьованих одним робітником за рік (Д), день.	227	225	-2	-0,9	-0,33

Розділ 1. Основи теорії економічного аналізу

1	2	3	4	5	6
4. Середнє число годин, відпрацьованих за день одним робітником (Т), година.	7,6	7,5	-0,1	-1,3	-0,48
5. Середньогодинна продуктивність одного робітника (П), грн. /чол.	49,46	52,46	3	6,1	2,25
6. Загальна зміна результуючого показника $\Delta Ч(\%) + \Delta Д(\%) + \Delta Т(\%) + \Delta П(\%)$				+2,7	

Вплив факторів на зміну результуючого показника:

$$\Delta O_{\text{Ч}} = \Delta O \cdot D_{\text{Ч}} = 2000 \cdot (-0,44) = -880 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta O_{\text{Д}} = \Delta O \cdot D_{\text{Д}} = 2000 \cdot (-0,33) = -660 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta O_{\text{Т}} = \Delta O \cdot D_{\text{Т}} = 2000 \cdot (-0,48) = -960 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta O_{\text{П}} = \Delta O \cdot D_{\text{П}} = 2000 \cdot 2,25 = 4500 \text{ тис.грн.}$$

Сумарна дія окремих факторів на результуючий показник становить:

$$(-880) + (-660) + (-960) + 4500 = 2000 \text{ тис.грн.}$$

Розрахунок виконаний вірно, тому що 2000 тис.грн. = 2000 тис.грн.

Для прийому пропорційного розподілу визначимо вартість 1% відносного відхилення узагальнюючого показника:

$$\frac{2000}{2,7} = 740,7 \text{ тис.грн.}$$

Розрахуємо вплив факторів на зміну результуючого показника:

$$\Delta O_{\text{ч}} = 740,7 \cdot (-1,2) = -888,8 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta O_{\text{д}} = 740,7 \cdot (-0,9) = -666,6 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta O_{\text{т}} = 740,7 \cdot (-1,3) = -962,9 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta O_{\text{п}} = 740,7 \cdot 6,1 = 4518,3 \text{ тис.грн.}$$

Сумарна дія окремих факторів на результуючий показник становить:

$$(-888,8) + (-666,6) + (-962,9) + 4518,3 = 2000 \text{ тис.грн.}$$

Розрахунок виконаний вірно, тому що 2000 тис.грн. = 2000 тис.грн.

Приєм перерахування показників (спосіб приведення показників у порівнянний вид)

Однією з основних умов порівнянності показників при порівнянні є єдність вартісних, якісних, структурних факторів і факторів обсягу.

В економічному аналізі розрізняють наступні види перерахування:

1. Нейтралізація впливу кількісного фактору. Наприклад, обсяг виробництва попереднього періоду (базисного) перераховується на фактичний обсяг звітного періоду.
2. Нейтралізація впливу цінового фактору. На розмір вартісних показників впливає зростання цін у зв'язку з інфляцією. Для нейтралізації впливу цінового фактору порівнювані показники розраховуються в тих самих цінах.

3. Нейтралізація впливу якісного фактору (сортність продукції). Обсяг продукції доводиться (перераховується) до стандартного рівня якості.
4. Облік впливу структурних зрушень на обсяг виготовленої й реалізованої продукції. Нейтралізація впливу структури відбувається шляхом перерахування фактичного обсягу виробництва продукції на структуру базового періоду.
5. Забезпечення однаковості тривалості порівнюваних періодів.
6. Забезпечення однаковості методик розрахунку порівнюваних величин.
7. Облік соціально-економічних умов, розвитку досліджуваних об'єктів.

Часто прийом перерахування використовується для визначення абсолютного й відносного надлишку (недостачі) робочих, абсолютного й відносної змін фонду оплати праці при аналізі трудових ресурсів. Розглянемо приклад аналізу абсолютного й відносного надлишку (недостачі) робітників, вихідні дані дані в таблиці 1.13.

Таблиця 1.13 – Дані для аналізу абсолютного й відносного надлишку (недостачі) робітників

Показник	База	Звіт
1. Обсяг виробництва продукції (О), тис. грн.	323	335
2. Число робітників (Ч), чол.	182	185

Абсолютний надлишок (недостача) робітників визначається при простому порівнянні значень кількості робітників за звітним й попереднім роком. Фактично маємо абсолютний надлишок робітників:

$$\Delta\text{Чабс} = \text{Ч}_\text{о} - \text{Ч}_\text{б} = 185 - 182 = 3 \text{ чол.}$$

При розрахунку абсолютного надлишку не враховується зміна обсягу виробництва продукції у звітному періоді в порівнянні з базовим.

Відносний надлишок визначається перерахуванням кількості робітників у базовому році на відсоток росту обсягу виробництва у звітному році.

Перерахуємо чисельність робітників з урахуванням зміни обсягу виробництва у звітному році, тобто визначимо - базове значення чисельності робітників, скореговане з урахуванням коефіцієнту зростання обсягу виробництва.

$$Ч_B^{скор} = Ч_B \cdot K_{зростання\ обсягу}$$

Розрахуємо коефіцієнт зростання обсягу виробництва продукції:

$$K_{зростання\ обсягу} = \frac{335}{323} = 1,037$$

$$Ч_B^{скор} = 182 \cdot 1,037 = 189 \text{ чол.}$$

Визначимо відносний надлишок (недостачу) робітників:

$$\Delta Ч_{отн.} = Ч_о - Ч_B^{скор} = 185 - 189 = -4 \text{ чол.},$$

тобто має місце відносна недостача робітників.

Ряди динаміки

Для аналізу змін економічних явищ і процесів за певний період використовуються ряди динаміки.

Рядом динаміки називають ряд абсолютних, відносних, середніх величин, що характеризують стан економічного явища в часі.

За допомогою рядів динаміки можна одержати такі дані:

- інтенсивність зміни досліджуваних показників (зростання, зниження, стабільність);
- середній рівень показника й середню інтенсивність змін;

– тенденцію зміни показників.

Ряд динаміки характеризують наступні величини:

- 1) момент часу (дати);
- 2) рівень ряду — окремі значення ряду;
- 3) абсолютний приріст, який визначається за формулою:

$$\Delta = x_{i+1} - x_i; \quad (1.28)$$

4) середній абсолютний приріст ряду, який визначається за формулою:

$$\Delta = \frac{\sum_{i=1}^{n-1} (x_{i+1} - x_i)}{n - 1}; \quad (1.29)$$

5) темп (індекс) росту, який визначається за формулою:

$$T = \frac{X_{i+1}}{X_i}; \quad (1.30)$$

6) середньорічний темп росту, який визначається за формулою:

$$T(\%) = \sqrt[n]{T_1 \cdot T_2 \cdot \dots \cdot T_n}; \quad (1.31)$$

7) темп приросту, який визначається за формулою:

$$T_P = \frac{\Delta}{X_i}; \quad (1.32)$$

8) абсолютне значення 1% приросту.

Розглянемо приклад таблиці 1.14.

Таблиця 1.14 – Динаміка обсягу випуску продукції за ряд років

Рік	Обсяг випуску продукції, тис.грн.	Абсолютний приріст, тис.грн.		Темп зростання, %		Темп приросту, %		Абсолютне значення 1% приросту (зниження), тис.грн.	
		ба-зис-ний	лан-цюго-вий	ба-зис-ний	лан-цюго-вий	ба-зис-ний	лан-цюго-вий	ба-зис-ний	лан-цюго-вий
1-й (ба за)	6000	-	-	-	-	-	-	-	-
2-й	6500	+500	+500	108,3	108,3	+8,3	+8,3	60,2	60,2
3-й	6300	+300	-200	105	96,9	+5	-3,1	60	64,5
4-й	6750	+750	+450	112,5	107,1	+12,5	+7,1	105,6	63,3
5-й	6900	+900	+150	115	102,2	+15	+2,2	60	68,2

Визначимо середній абсолютний приріст ряду за формулою (1.29):

$$\Delta = \frac{(6500 - 6000) + (6300 - 6500) + (6750 - 6300) + (6900 - 6750)}{4} = \frac{500 - 200 + 450 + 150}{4} = 225 \text{ тис.грн}$$

Визначимо середньорічний темп зростання за формулою (1.31):

$$T(\%) = \sqrt[4]{108,3 \cdot 96,9 \cdot 107,1 \cdot 102,2} = 103,5\%$$

Графічні методи

В економічному аналізі широко використовуються різні умовні позначки виявлення взаємозалежності одних показників від інших, порівняння складу й змісту економічних по-

казників за допомогою просторових зображень: фігур, ліній, діаграм, графіків.

Найбільше поширення одержали наступні види графіків:

- гістограми;
- стовбчикові діаграми;
- лінійні графіки;
- секторні діаграми.

Гістограма — це діаграма, яка використовується для відображення даних з таблиці частот, у вигляді окремих стовбців. Кожен стовбець гістограми відображає значення частот для визначення інтервалу угруповання.

Стовбчикові діаграми часто використовуються для відображення якісних (нечислових) даних. Стовбчикові діаграми мають кілька різновидів, наприклад, нашаровані й складні.

Лінійні графіки використовуються для відображення даних за певний часовий період або в аналізі двох і більше наборів даних. У цілому, при відображенні даних тільки однієї таблиці частот, найкраще використовувати гістограми. Однак при наявності декількох наборів даних (більше одного) лінійні графіки більш показові.

Використання секторних діаграм являє собою альтернативний метод відображення даних. Основне значення цього виду графіків полягає у відображенні окремих значень щодо загальної кількості.

Економіко-математичні методи

Завдання ЕА можуть бути вирішені одним з перерахованих економіко-математичних методів:

1. Методи елементарної математики: диференціальне й інтегральне обчислення, варіаційне обчислення.
2. Методи математичного аналізу: вивчення одномірних статистичних сукупностей, вивчення багатомірних статистичних сукупностей.
3. Методи математичної статистики: оптимізаційні методи аналізу, кореляційно-регресійний аналіз.

4. Економетричні методи: виробничі функції, методи “витрати — випуск” (міжгалузевий баланс).
5. Методи математичного програмування: лінійне програмування, блокове програмування, нелінійне програмування, динамічне програмування.
6. Методи дослідження операцій: управління запасами, зношування й заміна устаткування, теорія ігор, теорія розкладів, мережні методи планування й управління, теорія масового обслуговування.
7. Методи економічної кібернетики: системний аналіз, методи імітації, методи моделювання, ділові ігри, методи розпізнавання образів.

Контрольні питання

1. Метод економічного аналізу і його основні характеристики.
2. Основні прийоми економічного аналізу.
3. Прийом порівняння і його використання в аналізі.
4. Поняття й використання прийому виділення «вузьких місць» й «провідних ланок».
5. Прийом угруповання при аналізі зв'язку між досліджуваними показниками
6. Прийом і типи деталізації в економічному аналізі.
7. Використання балансового зв'язування в аналізі обсягу реалізації продукції.
8. Методи елімінування і їхнє використання в аналізі.
9. Інтегральний метод в економічному аналізі.
10. Особливості застосування індексного методу.
11. Прийом участі на паях і пропорційного розподілу.
12. Застосування прийому перерахування показників.
13. Використання рядів динаміки в аналізі господарських процесів.
14. Різновиди графічних методів аналізу даних.
15. Особливості використання економіко-математичних методів в аналізі виробничих процесів.

1.3 Види аналізу, його інформаційне забезпечення й організація економічного аналізу

1.3.1 Види економічного аналізу

Основні види економічного аналізу визначаються його змістом і завданнями. В економічній літературі наводиться широкий спектр видів аналізу. Наведемо основні види економічного аналізу за деякими класифікаційними ознаками.

1. По суб'єктах. Суб'єктами, що проводять аналіз, його виконавцями можуть бути керівники підприємства, економічні служби підприємства, аудиторські фірми, фінансові, податкові, кредитні й інші організації, постачальники, покупці.

2. По досліджуваних об'єктах. Розрізняють аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, окремих його бізнес-одиниць (цеху, ділянки, бригади, робочого місця), об'єднання підприємств.

3. Залежно від мети проведення аналізу. Розрізняють аналіз із метою визначення базових показників для планування; внутрішньої оцінки результатів господарської діяльності; виявлення резервів і шляхів їхньої мобілізації; прогнозування результатів господарської діяльності; підготовки матеріалів для вироблення оптимальних управлінських рішень; підготовки звіту перед зборами акціонерів, іншими органами, що перевіряють; складання бізнес-плану інвестиційного проекту, кредитного договору, аудиторського висновку.

4. По аспектах дослідження.

Фінансово-економічний аналіз розкриває зміст фінансових показників у їхньому зв'язку з виробничими, опираючись на звітність підприємств, в основному «Баланс підприємства», «Звіт про фінансові результати». Цей вид аналізу проводиться після завершення кварталу або року. При цьому виявляються й оцінюються ключові результати й фінансові показники роботи підприємства: прибуток, рентабельність, збут продукції, показники фінансового стану підприємства.

Проводиться фінансовими службами підприємства, фінансовими й кредитними органами, представниками ради акціонерів, аудиторськими фірмами.

Техніко-економічний аналіз вивчає господарську діяльність підприємства в тісному взаємозв'язку економічних показників з технікою, технологією й організацією виробництва, праці й управління. Для виконання цього аналізу використовуються техніко-виробничі показники, що характеризують використання основних засобів, матеріалів і трудових ресурсів.

Техніко-економічний аналіз проводиться технічними службами підприємства (головного інженера, головного технолога, головного механіка).

Функціонально-вартісний аналіз (ФВА) — це метод системного дослідження об'єкта (виробу, процесу, структури), спрямований на оптимізацію співвідношення між споживчими властивостями продукції, її ринковою ціною й витратами на її виробництво й реалізацію. Предмет вивчення ФВА пов'язаний не з роботою підприємства, а з випуском й експлуатацією певних видів продукції. ФВА дозволяє виявити резерви економії матеріальних, трудових, грошових ресурсів на виробництво продукції.

Комплексний економічний аналіз включає економічну й технічну сторону виробництва, аналіз соціальних і природних умов у взаємозв'язку з виробництвом.

Соціально-економічний аналіз — розглядає взаємозв'язок економічних і соціальних процесів, що відбуваються на підприємстві. Об'єктами його дослідження виступають: рівень середньої заробітної плати, стимули й мотиваційні механізми, тенденції зростання заробітної плати.

Маркетинговий аналіз — застосовується для вивчення зовнішнього середовища функціонування підприємства, ринків сировини й збуту готової продукції, конкурентноздатності, попиту та пропозиції, комерційного ризику, формування цінової політики, розробки тактики й стратегії маркетингової діяльності. Проводиться службою маркетингу.

Розрізняють також економіко-правовий аналіз, економіко-екологічний аналіз, аудиторський аналіз.

5. По колу (повноті) досліджуваних питань.

Повний аналіз всієї господарської діяльності підприємства.

Локальний аналіз діяльності окремих підрозділів або конкретних питань (наприклад, рівень собівартості, ступінь використання потужностей).

Тематичний аналіз використання деяких видів ресурсів, ефективності різних сторін діяльності підприємства, оптимальності прийнятих рішень.

6. По широті вивчення резервів. Прийнято розрізняти аналіз внутрішній (усередині організаційної структури підприємства) і порівняльний аналіз, що проводиться за матеріалами роботи декількох підприємств галузі.

7. За характером прийнятих на основі аналізу рішень.

Оперативний аналіз здійснюється безпосередньо в процесі господарської діяльності. Проводиться в плинні короткого строку (доба, тиждень, декада). Спрямований на вирішення завдань, які стоять перед оперативним управлінням підприємством і підрозділами. У процесі оперативного аналізу щодня вивчаються короткострокові зміни, які відбуваються в економічних показниках і на які система оперативного управління може вплинути відразу. Завдяки оперативному аналізу стає можливим повсякденне вивчення ходу виконання планових завдань підрозділами підприємства, оперативне виявлення негативних факторів, швидка розробка й здійснення заходів щодо їхнього усунення, забезпечення ефективності економічної діяльності підприємства. Джерелом інформації оперативного аналізу служить первинна документація, дані бухгалтерського й оперативного обліку, зокрема, наряди, акти про простої, дані табельного обліку, лімітні карти, дані оперативного обліку про рух матеріалів, задачі напівфабрикатів, замовлень, платіжні вимоги.

Перспективний аналіз в умовах ринкової економіки є основою оперативного планування. Найважливішими завданнями

перспективного аналізу є: прогнозування господарської діяльності, наукове обґрунтування планів стратегічного розвитку, оцінка очікуваних результатів виконання бізнес-планів і планів розвитку. Стратегічний (перспективний) аналіз необхідний при складанні річних планів, тому що він дозволяє зробити прогноз значень окремих економічних показників у майбутньому, врахувати вплив нових факторів, пов'язаних з новими технологіями й здатних відігравати вирішальну роль у майбутньому.

При проведенні стратегічного (перспективного) аналізу широко використовуються загальновідомі прийоми економічного аналізу: порівняння, угруповання, елімінування, балансові ув'язки. Часто прогнозування проводиться на базі динамічних (або тимчасових) рядів. Для проведення короткострокового прогнозу, тобто попередніх оцінок виконання поточних планів (місячних, квартальних) можуть застосовувати метод експертних оцінок (аналітичний, ковзаючої середньої, експонентного згладжування), кореляційний метод (за допомогою комп'ютера). Проводиться цей вид аналізу до здійснення господарських операцій, передуючи виробничим подіям.

Підсумковий, поточний або ретроспективний аналіз — виконується за підсумками діяльності за той або інший період, проводиться після завершення господарських операцій, тобто після завершення року, кварталу, місяця й складання звітності.

1.3.2 Інформаційне забезпечення економічного аналізу

Для проведення економічного аналізу використовують різні джерела інформації, які можна згрупувати в такий спосіб.

1. Джерела звітного характеру. До них належать документи бухгалтерського, статистичного й оперативного обліку й звітності.

Бухгалтерська звітність — це сукупність показників обліку, відбитих у вигляді таблиць, які характеризують використання основних коштів, трудових ресурсів, обсяги діяльності, фінансові результати, дані про витрати. У процесі проведення економічного аналізу (особливо при оцінці фінансово-економічного стану підприємства) широко використовуються дані фінансової звітності, до яких належать:

- † Баланс (Форма №1);
- † Звіт про фінансові результати (Форма №2);
- † Звіт про рух грошових коштів (Форма №3);
- † Звіт про власний капітал (Форма №4);
- † Додаток до річної фінансової звітності (Форма №5).

Важливе значення для аналітичної роботи мають дані, відбиті в облікових регістрах, оборотних відомостях, картках і книгах обліку, у первинних документах (вимогах, нарядах, накладних).

Статистична звітність складається на базі даних оперативно-технічного обліку й використовується для дослідження й установлення закономірностей і тенденцій розвитку виробництва, для вивчення соціальних явищ.

До статистичної звітності складаються наступні форми:

- † Форма № 1-підприємство «Звіт про основні показники діяльності підприємства»;
- † Форма № 1-Б «Звіт про фінансові результати, дебіторської й кредиторської заборгованості»;
- † « Форма № 1-П "Звіт промислового підприємства з продукції»;
- † Форма № 1-послуги « Звіт про обсяги реалізованих послуг»;
- † Форма № 11-ОФ «Звіт про наявність і рух основних фондів, амортизації (зношуванні);
- † Форма № 1-ПВ «Звіт про працю»;
- † Форма № 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу»;
- † Форма № 6-ПВ «Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад і професійне навчання»;

- † Форма №3-ПН «Звіт про наявність вільних робочих місць (вакантних посад)»;
- † Форма № 1-ПВ (умови праці) «Звіт про стан умов праці, пільги й компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці»;
- † Форма № 1-ПВ (заборгованість) «Звіт про стан заборгованості по виплаті заробітної плати»;
- † Форма № 5-з «Звіт про витрати на виробництво продукції (робіт, послуг).

Податкова звітність — звітність, що містить інформацію про нарахування й сплату податків і платежів. Це, в основному, Декларація про податок на прибуток, Декларація про ПДВ»

2. Нормативні документи й дані планів. До них належать всі види планів, розроблених підприємством (перспективні, поточні, оперативні, бізнес-плани, плани-графіки виробництва), технологічна документація (технологічні процеси, карти нормування), а також норми й нормативи витрати матеріалів, трудових процесів, кошторису, цінники.

3. Необлікові джерела інформації. До яких належать:

- † офіційні нормативні документи, які підприємство використовує у своїй діяльності — Закони України, Укази Президента, Постанови Уряду й місцевих органів влади;
- † матеріали, акти, підсумки внутрішнього й зовнішнього аудита, внутрішньовідомчих і позавідомчих ревізій, перевірок діяльності податковою службою, кредитними установами;
- † господарсько-правові документи (договори);
- † технічна й технологічна документація;
- † спеціальні спостереження (хронометражі);
- † доповідні записки, переписка з контрагентами;
- † реклама.

Слід зазначити, що перш ніж користуватися певною інформацією, необхідно переконатися в її повноті й вірогідності. Перевірка планових показників ведеться з погля-

ду їхнього погоджування й взаємної погодженості в різних формах плану. Наприклад, план реалізації повинен впливати із плану виробництва, а останній повинен бути пов'язаний із планом матеріально-технічного постачання й планом по праці; завдання плану з підвищення продуктивності праці, зниження собівартості повинні впливати із плану підвищення ефективності виробництва.

Звітність підприємства і його підрозділів повинна піддаватися періодичній перевірці. Така перевірка включає розгляд правильності заповнення форм звітності, їхню відповідність затвердженим формам, правильності арифметичних підрахунків при відображенні окремих показників, а також показаних у звіті відносних величин, зокрема, відсотків.

Перевірка інформації також повинна проводитися з узгодження показників різних форм звітності, з логічного контролю показників звітності, з узгодження й спадковості показників звітів за суміжні періоди, такими як зустрічні перевірки й перевірки стану обліку.

1.3.3 Організація економічного аналізу на підприємстві

Успішне проведення аналітичної роботи залежить від того, наскільки ретельно продумана її організація. При проведенні економічного аналізу рекомендується виділяти наступні основні етапи.

1. Упорядкування плану аналітичної роботи: визначення теми, напрямків використання його результатів; розробка програми, календарного плану, розподіл роботи між виконавцями; визначення джерел інформації; розробка макетів аналітичних таблиць, методичних вказівок, засобів оформлення результатів аналізу.

2. Підготовка матеріалів для аналізу: відбір наявної інформації, створення додаткових джерел, перевірка вірогідності

інформації, аналітична обробка інформації із заповненням всіх таблиць.

3. Попередні оцінки: характеристика виконання плану за досліджуваними показниками; характеристика зміни показників у порівнянні з попереднім періодом; характеристика ступеня використання ресурсів.

4. Аналіз причин динамічних змін і відхилень від базових показників (або показників плану): визначення кола взаємодіючих факторів й їхнього угруповання; розкриття зв'язків і залежності між факторами; виділення впливу факторів, що не залежать від діяльності підприємства; визначення впливу факторів і виконання розрахунків їхнього впливу на зміну величини показників; оцінка збитку, нанесеного факторами, що негативно впливають; виявлення невикористаних можливостей аналізованих показників.

5. Підсумкова оцінка й зведений розрахунок резервів: узагальнюються наслідки аналізу й підраховуються загальні резерви виробництва, дається заключна розгорнута оцінка діяльності підприємства; розробляються конструктивні заходи з метою поліпшення роботи й використання резервів виробництва.

Організація управління кожним етапом аналізу залежить від наявності в структурних підрозділах бюро або груп аналізу.

Виконавцями аналізу виступають наступні групи осіб. Загальне керівництво аналітичною роботою на підприємстві здійснюється заступником директора з економічної роботи (головним економістом). Безпосередньо цю роботу очолює начальник (керуючий) планового відділу або головний бухгалтер. Виконавцями економічного аналізу на підприємстві є економісти, плановики, бухгалтери, якщо необхідно працівники інших професій. Якщо аналіз виконують зовнішні організації, то аналітиками можуть бути аудитори, працівники банків й адміністрації, відомчі ревізори, податкові інспектори.

Економічний аналіз діяльності може бути поточним (оперативним) і цільовим (детальним).

На практиці аналіз здійснюється в наступній послідовності:

- † дають об'єктивну оцінку аналізованому показнику: визначають виконання плану або відхилення від базового значення (у відсотках і за абсолютним відхиленням), динаміку цього показника;
- † визначають всі причини — фактори, що вплинули на виконання плану або позитивне відхилення від бази за аналізованим показником;
- † визначають ступінь впливу кожного фактору на результат по аналізованому показнику; цей розрахунок дає можливість визначити кількісний розмір наявних резервів. У ході цієї частини аналізу також можна виявити й результат впливу на виробничий процес передових методів організації виробництва й праці;
- † складають докладний план заходів із вказівкою строків і виконавців, виконання якого дозволить у плановому періоді використати виявлені в процесі аналізу резерви, усунути недоліки, а також здійснити оперативний контроль.

Зібрані під час аналізу матеріали, заповнені таблиці, розрахунки впливу факторів і резерви на заключному етапі узагальнюються й письмово оформляються у вигляді довідок, актів перевірок, аналітичних і доповідних записок, пояснювальних записок і звітів. Зовнішні органи оформляють результати аналізу у вигляді висновків.

Самостійним документом, у якому відображаються наслідки аналізу, є проект наказу. Цей документ, затверджений підписами керівників підприємства, має обов'язковий характер для виконання запропонованих аналітиком заходів.

Реалізація пропозицій за результатами аналізу здійснюється шляхом видання наказів і розпоряджень, у яких визначається перелік заходів, строк початку й закінчення

їхнього здійснення, необхідні матеріальні й фінансові ресурси, виконавці, відповідальні й контролюючі службові особи або підрозділи підприємства.

Контрольні питання

1. Види економічного аналізу.
2. Класифікація джерел інформації для проведення економічного аналізу.
3. Етапи проведення економічного аналізу.

Розділ 2. Управлінський аналіз

2.1 Аналіз виробництва продукції, робіт, послуг

2.1.1 Значення й завдання аналізу виробництва продукції

Аналіз діяльності промислового підприємства починають із вивчення продукції.

Завданнями аналізу виробництва продукції є:

1. Оцінка виконання плану й динаміки виробництва.
2. Оцінка оптимальності й напруженості плану.
3. Виявлення й визначення основних факторів, що впливають на обсяги виробництва.
4. Розкриття взаємозв'язку й взаємообумовленості показників обсягу виробництва, реалізації, асортименту, якості продукції.
5. Виявлення внутрішніх резервів підприємства зі збільшення випуску продукції.
6. Розробка організаційно-технічних заходів щодо використання виявлених резервів.

Обсяг виробництва може бути виражений у натуральному або умовно-натуральному й вартісному вимірниках. Узагальнюючі показники обсягу виробництва одержують за допомогою вартісної оцінки за фактично діючими відпускними цінами підприємств (без ПДВ) або в цінах, прийнятих у плані.

Основним показником обсягу виробництва є товарна, валова й реалізована продукція.

Товарна продукція — це економічний показник, що характеризує в грошовому вираженні обсяг виготовленої й готової до реалізації продукції. У її склад включається вартість всіх видів готової продукції, напівфабрикатів, робіт і послуг про-

мислового характеру, призначених для продажу й реалізації різним споживачам. Вона виражається в порівнянних цінах, що діють у звітному році (періоді).

Валова продукція - це вартісний показник обсягу виробництва продукції, що характеризує підсумковий результат виробничої діяльності підприємства за певний період, що містить у собі всі складові товарної продукції й додатково залишки незавершеного виробництва.

Реалізована продукція - це товарна продукція, що відвантажена споживачеві й за неї перераховані гроші на розрахунковий рахунок підприємства-постачальника. Вона визначається як товарна продукція з урахуванням залишків готової нереалізованої продукції на складі підприємства на початок і кінець звітного періоду. Вимірюють її в діючих відпускних (або договірних) цінах підприємства. Цей показник вважається одним з основних у діяльності підприємства.

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

2.1.2 Аналіз обсягу виробництва

Аналіз обсягу виробництва продукції починається з вивчення динаміки валової й товарної продукції, розрахунку темпів зростання й приросту виробництва (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1 — Динаміка виробництва товарної продукції

Показники	П'ятирічний період				
	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
1	2	3	4	5	6
1. Товарна продукція в порівнянних цінах, тис. грн.	90000	92400	95800	94100	100800

1	2	3	4	5	6
2. Відсоток до 1-го року (базисні темпи росту/зниження),%	100	102,7	106,4	104,6	112,0
3. Відсоток до попереднього року (ланцюгові темпи росту/зниження),%	100	102,7	103,7	98,2	107,1

Для оцінки використовуємо наступні показники:

- темп росту базисний;
- темп росту ланцюговий.

Базисний темп росту розраховується як відношення останнього значення показника до його базисного значення. Вимірюють темп росту у відсотках.

Наприклад, для останнього року звітності базисний темп росту обсягу виробництва товарної продукції підприємства (T_6) дорівнює:

$$T_{B5-й рік} = \frac{100800}{90000} \cdot 100\% = 112\% .$$

Темп зростання ланцюговий дорівнює відношенню останнього значення показника до його попереднього значення (у відсотках). Тобто в цьому випадку ланцюговий темп зростання обсягу виробництва товарної продукції підприємства (T_6) дорівнює:

$$T_{L5-й рік} = \frac{100800}{94100} \cdot 100\% = 107,1\% .$$

Середньорічний темп зростання розраховується як середня геометрична зважена ланцюгових темпів зростання:

$$T = \sqrt[n]{T_1 \cdot T_2 \cdot T_3 \cdot T_4 \cdot T_5} = \\ = \sqrt[4]{1,0 \cdot 1,027 \cdot 1,037 \cdot 0,982 \cdot 1,071} = 102,87\% .$$

Темп росту буде дорівнювати:

$$T_{np} = 102,87 - 100 = 2,87\%.$$

Таким чином, за п'ять років обсяг виробництва товарної продукції підприємства збільшиться на 12%. При цьому середньорічний темп приросту дорівнює 2,87%.

При оцінці виконання річних планів за обсягом виробництва продукції використовується метод порівняння. Порівнюються фактичні дані з даними плану й з фактичними даними попередніх періодів. У результаті аналізу визначається загальне відхилення фактичних даних від планових і від даних попередніх періодів в абсолютних і відносних величинах, визначається відсоток виконання плану за обсягом продукції.

Таблиця 2.2 – Аналіз виконання річних планів за обсягом виробництва товарної продукції підприємства

Показник	Звіт за минулий рік	План поточного року	Звіт поточного року	Планові зміни проти минулого року		Фактичні зміни			
						від плану		від минулого року	
				тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Обсяг виробництва продукції, тис. грн.	1181	1240	1380,3	59	5	140,3	11,3	199,3	16,9

Дані граф 2,3,4 – представлені з даних звітності підприємства, інші графи розраховуються.

$$\text{гр.5} = \text{гр.3} - \text{гр.2} = 1240 - 1181 = 59 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{гр.6} = (\text{гр. 5} : \text{гр. 2}) \cdot 100 = (59 : 1181) \cdot 100 = 4,99 \approx 5 \%$$

$$\text{гр.7} = \text{гр.4} - \text{гр.3} = 1380,3 - 1240 = 140,3 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{гр.8} = (\text{гр.7} : \text{гр.3}) \cdot 100 = (140,3 : 1240) \cdot 100 = 11,3 \%$$

гр.9=гр.4-гр.2=1380,3-1181=199,3 тис.грн.

гр.10 =(гр.9:гр.2)·100=(199,3:1181)·100=16,9 %

У представленій таблиці простежуються наступні види порівнянь.

1. Порівняння звітних показників із плановими. Порівняння даних звіту поточного року й плану поточного року свідчать про те, що план з випуску продукції виконаний на 111,3% (1380,3·100/1240). Відхилення звіту від плану складає 140,3 тис.грн. або 11,3% (111,3-100).

2. Порівняння планових показників зі звітними показниками минулого року. Планом передбачене зростання обсягів виробництва в порівнянні з минулим роком на 59 тис.грн. або 5%, фактично досягнуть приросту на 199,3 тис.грн. або 16,9%.

Для зручності аналізу обсягу виробництва вихідні дані можна представляти наростаючим підсумком.

Таблиця 2.3 – Дані про виконання плану за обсягом випуску продукції, тис.грн.

Дата	Планове завдання	Фактичне виконання	Виконання наростаючим підсумком	
			За планом	Фактично
1.03	32	25	32	25
2.03	32	26	64	51
3.03	32	28	96	79
6.03	32	33	128	112
7.03	32	32	160	144
8.03	32	34	192	178
9.03	32	35	224	213
10.03	32	36	256	249
Разом	256	249		

На виконання плану за обсягом виробництва продукції впливає велика кількість факторів.

Розглянемо фактори, що впливають на обсяг виробництва:

1. Число робітників (працюючих) і їхня продуктивність.
2. Вартість устаткування (основних фондів) і фондовіддача.
3. Виробнича площа й знімання продукції з 1м² виробничої площі.
4. Число робітників, річний фонд часу роботи одного робітника й середньогодинна продуктивність одного робітника.
5. Число одиниць устаткування, річний фонд часу роботи одиниці устаткування, годинна продуктивність одиниці устаткування.
6. Число робітників, кількість робочих днів у році, тривалість робочого дня, середньогодинна продуктивність одного робітника.

Розглянемо моделі аналізу впливу наведених факторів на обсяг виробництва, наприклад, за допомогою методу скорочених ланцюгових підстановок.

1) Обсяг (O) = Число робітників (Ч) · Річна продуктивність робітника (В)

Схема аналізу

$$O_B = Ч_B \cdot B_B ,$$

$$O_O = Ч_O \cdot B_O ,$$

$$\Delta O = O_O - O_B .$$

Відхилення за рахунок факторів:

┆ за рахунок зміни чисельності

$$\Delta O_1 = (Ч_O - Ч_B) \cdot B_B ;$$

┆ за рахунок зміни середньорічної продуктивності

$$\Delta O_B = \mathcal{C}_O \cdot (B_O - B_B) .$$

Баланс: $\Delta O = \Delta O_{\mathcal{C}} + \Delta O_B .$

2) Обсяг (O) = Вартість основних фондів (Ф) · Фондовіддача (Ф⁰)

Схема аналізу:

$$O_B = \Phi_B \cdot \Phi_B^0 ,$$

$$O_O = \Phi_O \cdot \Phi_O^0 ,$$

$$\Delta O = O_O - O_B .$$

Відхилення за рахунок факторів:
 † за рахунок зміни вартості фондів

$$\Delta O_{\Phi} = (\Phi_O - \Phi_B) \cdot \Phi_B^0 ;$$

† за рахунок зміни фондовіддачі

$$\Delta O_{\Phi^0} = \Phi_O \cdot (\Phi_O^0 - \Phi_B^0) .$$

Баланс: $\Delta O = \Delta O_{\Phi} + \Delta O_{\Phi^0} .$

3) Обсяг (O) = Виробнича площа (П) · Знімання продукції з одиниці площі (С)

Схема аналізу

$$O_B = \Pi_B \cdot C_B ,$$

$$O_O = \Pi_O \cdot C_O ,$$

$$\Delta O = O_O - O_B .$$

Відхилення за рахунок факторів:
 † за рахунок зміни виробничої площі:

$$\Delta O_{\Pi} = (\Pi_O - \Pi_B) \cdot C_B ;$$

‡ за рахунок зміни знімання продукції з одиниці виробничої площі

$$\Delta O_C = \Pi_O \cdot (C_O - C_B) .$$

$$\text{Баланс: } \Delta O = \Delta O_{\Pi} + \Delta O_C .$$

4) Обсяг (O)=Число робітників (Ч) · Річний фонд часу роботи одного робітника (ФРЧ) · Середньогодинна продуктивність одного робітника (П)

Схема аналізу:

$$O_B = Ч_B \cdot \Phi P B_B \cdot П_B ,$$

$$O_O = Ч_O \cdot \Phi P B_O \cdot П_O ,$$

$$\Delta O = O_O - O_B .$$

Відхилення за рахунок факторів:

‡ за рахунок зміни чисельності

$$\Delta O_{\text{Ч}} = (Ч_O - Ч_B) \cdot \Phi P B_B \cdot П_B ;$$

‡ за рахунок зміни фонду робочого часу:

$$\Delta O_{\text{ФРЧ}} = Ч_O \cdot (\Phi P B_O - \Phi P B_B) \cdot П_B ;$$

‡ За рахунок зміни середньогодинної продуктивності праці (середньогодинна продуктивність) одного робітника:

$$\Delta O_{\Pi} = Ч_O \cdot \Phi P B_O \cdot (П_O - П_B) .$$

$$\text{Баланс: } \Delta O = \Delta O_{\text{Ч}} + \Delta O_{\text{ФРЧ}} + \Delta O_{\Pi} .$$

5) Обсяг (O) = Число одиниць устаткування () · Бюджет часу роботи одиниці устаткування () · Годинна продуктивність одиниці устаткування ($\Pi^{об}$)

Схема аналізу:

$$O_B = \mathcal{C}_B^{об} \cdot B_B^{об} \cdot \Pi_B^{об} ,$$

$$O_O = \mathcal{C}_O^{об} \cdot B_O^{об} \cdot \Pi_O^{об} ,$$

$$\Delta O = O_O - O_B .$$

Відхилення за рахунок факторів:

┆ за рахунок зміни кількості устаткування

$$\Delta \mathcal{C}_{\mathcal{C}^{об}} = (\mathcal{C}_O^{об} - \mathcal{C}_B^{об}) \cdot B_B^{об} \cdot \Pi_B^{об} ;$$

┆ за рахунок зміни бюджету часу роботи одиниці устаткування

$$\Delta O_{B^{об}} = \mathcal{C}_O^{об} \cdot (B_O^{об} - B_B^{об}) \cdot \Pi_B^{об} ;$$

┆ за рахунок зміни годинної продуктивності одиниці устаткування

$$\Delta O_{\Pi^{об}} = \mathcal{C}_O^{об} \cdot B_O^{об} \cdot (\Pi_O^{об} - \Pi_B^{об}) .$$

$$\text{Баланс: } \Delta O = \Delta O_{\mathcal{C}^{об}} + \Delta O_{B^{об}} + O_{\Pi^{об}} .$$

6) Обсяг (O) = Число робітників (Ч) · Відпрацьовано днів 1-м робітником(Д) · Тривалість робочого дня (Т) · Середньогодинна продуктивність 1 робочого (П)

Схема аналізу:

$$O_B = \mathcal{C}_B \cdot D_B \cdot T_B \cdot \Pi_B ,$$

$$O_O = \mathcal{C}_O \cdot D_O \cdot T_O \cdot \Pi_O ,$$

$$\Delta O = O_O - O_B .$$

Відхилення за рахунок факторів:

▫ за рахунок зміни числа робітників

$$\Delta O_{\text{ч}} = (Ч_{\text{О}} - Ч_{\text{Б}}) \cdot Д_{\text{Б}} \cdot Т_{\text{Б}} \cdot П_{\text{Б}} ;$$

▫ за рахунок зміни відпрацьованих днів одним робітником (вплив денних втрат часу)

$$\Delta O_{\text{Д}} = Ч_{\text{О}} \cdot (Д_{\text{О}} - Д_{\text{Б}}) \cdot Т_{\text{Б}} \cdot П_{\text{Б}} ;$$

▫ за рахунок зміни тривалості робочого дня (внутрішні втрати)

$$\Delta O_{\text{Т}} = Ч_{\text{О}} \cdot Д_{\text{О}} \cdot (Т_{\text{О}} - Т_{\text{Б}}) \cdot П_{\text{Б}} ;$$

▫ за рахунок зміни середньогодинної продуктивності (середньогодинна продуктивності праці)

$$\Delta O_{\text{П}} = Ч_{\text{О}} \cdot Д_{\text{О}} \cdot Т_{\text{О}} \cdot (П_{\text{О}} - П_{\text{Б}}) .$$

$$\text{Баланс: } \Delta O = \Delta O_{\text{ч}} + \Delta O_{\text{Д}} + \Delta O_{\text{Т}} + \Delta O_{\text{П}} .$$

Таким чином, аналіз всіх цих груп факторів однаковий. Тільки треба стежити, щоб перемножені фактори за економічним змістом дійсно давали обсяг виробництва. Крім того, необхідно правильно розрахувати значення цифрових факторів за вихідними даними.

2.1.3 Аналіз асортименту і структури випуску продукції

Одним з важливих напрямків аналізу обсягу виробництва продукції є вивчення його в асортиментно-структурному розрізі.

Асортименти — це перелік найменувань продукції, що випускає підприємство, із вказівкою її випуску з кожного виду.

Асортименти є однією з умов досягнення запланованого обсягу реалізації. При формуванні асортименту і структури

випуску продукції підприємство повинне враховувати, з одного боку, попит на даний вид продукції, а з іншого боку — найбільш ефективне використання трудових, сировинних, технічних, технологічних, фінансових й інших ресурсів, наявних у його розпорядженні.

При формуванні асортименту продукції враховують:

- поточні й перспективні потреби покупців;
- рівень конкурентноздатності, виробленої або планованої до випуску продукції;
- життєвий цикл виробу (вживання своєчасних заходів з впровадження нових, більш нових видів продукції й вилучення з виробничої програми морально застарілих виробів).

Для оцінки виконання плану по асортиментах розраховується коефіцієнт асортиментності, що дорівнює відношенню загального фактичного випуску продукції, зарахованого у виконання плану виробництва по асортиментах до загального планового випуску продукції.

Продукція, виготовлена понад план або не передбачена планом, не зараховується у виконання плану по асортиментах. Тому показник виконання плану по асортиментах не може бути більше 100%. Невиконання плану хоча б по одному об'єкті викликає невиконання плану в цілому по асортиментах.

Аналіз виконання плану по асортиментах проводиться в такий спосіб.

Таблиця 2.4 – Вихідні дані для аналізу асортименту

Виріб	Випуск продукції, тис. грн.			Продукція, зарахована у виконання плану по асортиментах, тис.грн. (гр.2 рівняється із гр.1)
	План	Факт	Виконання плану, %	
А	1	2	3	4
1	80	100	125	80
2	200	120	60	120

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

A	1	2	3	4
3	50	60	120	50
4	400	400	100	400
5	150	190	126	150
6*	120	60	50	60
7	-	80	-	-
Разом	1000	1010	101	860

"6*" - новий вид продукції замість застарілого "7"

Розрахунок показників виконання плану асортименту здійснюється трьома способами.

Перший спосіб має назву «спосіб найменшого числа».

У продукцію, зараховану у виконання плану по асортиментах, приймається менша із двох цифр «план – факт» (гр.2 рівняється із гр.1).

$$K_{ac} = \frac{\text{Всього зароховано у виконання плану по асортименту}}{\text{Всього по плану}} \cdot 100\% \quad (2.1)$$

$K_{ac} = 860/1000=0,86$, тобто план по асортиментах виконаний на 86%.

План по асортиментах не виконаний у зв'язку з не виконанням плану по виробам «2, 6» й у зв'язку з випуском застарілого виробу «7».

Другий спосіб – «спосіб найменшого відсотка» передбачає приймати як відсоток виконання плану по асортиментах найменший відсоток виконання плану серед всіх виробів. У нашому прикладі $K_{ac} = 0,5$ або відсоток виконання плану по асортиментах – 50%.

Третій спосіб полягає у визначенні коефіцієнта номенклатурності – це відношення числа позицій з повним виконанням плану до числа запланованих позицій.

$$K_n = \frac{4}{6} = 0,66 \text{ або відсоток виконання плану по асортиментах } 66,6\%.$$

ментах 66,6%.

Таким чином, згідно розрахунків всіма способами, план по асортиментах істотно не виконаний. При аналізі варто приділити увагу розширенню й освоєнню асортименту. У нашому прикладі планувалося оновити асортименти на 12% за рахунок виробу «6» (120/1000), однак фактично асортимент оновлений тільки на 6% (60/1010). Істотним недоліком є те, що підприємство продовжує випуск застарілої продукції «7», що не має попиту на ринку.

Причини невиконання плану по асортиментах можуть бути як зовнішні, так і внутрішні.

До зовнішніх належать кон'юнктура ринку, зміна попиту на окремі види продукції, стан матеріально-технічного забезпечення, несвоєчасне запровадження в дію виробничих потужностей підприємства по незалежним від нього причинам.

Внутрішні причини пов'язані з недоліками в організації виробництва, незадовільним станом устаткування, його проблемами, аваріями.

Слід зазначити, що не виконання асортиментного плану не завжди є показником поганої роботи підприємства. Більш того, фінансові результати можуть бути трохи вищі за умови невиконання асортиментного плану. Але невиконання плану асортименту завжди свідчить про недоліки в плануванні. Ринкову ситуацію необхідно прогнозувати.

Таким чином, за інших рівних умов прибуток буде завжди вище, якщо асортиментний план виконується. Це обумовлено тим, що переналагодження устаткування й підготовка виробництва досить капіталовитратні.

У висновку слід зазначити, що підприємство постійно повинне піклуватися про відновлення асортименту реалізованої продукції. Не можна дозволити ринковому продукту застаріти, оскільки споживач чекає новинок й якщо

підприємство їх не освоїть, то його місце на ринку займуть конкуренти.

Тому одне з найважливіших завдань підприємства полягає у відстеженні змін потреб, прогнозуванні й пробі нових виробів, постійне відновлення асортименту.

Збільшення обсягу виробництва (реалізації) по одним видах і скорочення по інших видах продукції приводить до зміни її структури.

Структура — це співвідношення окремих видів продукції в загальному обсязі їхнього виробництва, виражене у відсотках.

Виконати план за структурою — значить зберегти у фактичному випуску продукції заплановані співвідношення окремих її видів.

Зміна структури продукції дуже впливає на всі економічні показники: обсяг випуску продукції, матеріалоемність, собівартість продукції, прибуток і рентабельність. Якщо збільшується питома вага більш дорогої продукції, то обсяг усього випуску у вартісному вираженні зростає, і навпаки. Те ж відбувається з розміром прибутку при збільшенні питомої ваги високорентабельної продукції й відповідному зменшенні частки низькорентабельної продукції.

За вихідними даними попереднього прикладу проаналізуємо структуру випущеної продукції.

Таблиця 2.5 — Аналіз структури продукції

Вид продукції	Випуск продукції, тис.грн.		Структура випущеної продукції, %		Фактичний випуск при плановій структурі, тис.грн ((підсумок гр.2·гр.3)/100)	Зараховується у виконання плану за структурою, тис.грн. (гр.5 порівнює ся із гр.2)	Вплив структури продукції на зміну обсягу, тис. грн. (гр.2-гр.5)
	План	Факт	План	Факт			
А	1	2	3	4	5	6	7
1	80	100	8	10	81	81	+19

Розділ 2. Управлінський аналіз

А	1	2	3	4	5	6	7
2	200	120	20	12	202	120	-82
3	50	60	5	6	51	51	+9
4	400	400	40	39	404	400	-4
5	150	190	15	19	151	151	+39
6	120	60	12	6	121	60	-61
7	-	80	-	8	-	-	+80
Разом	1000	1010	100	100	1010	863	

%викон. плану по структурі =

$$= \frac{\text{Всього зараховно на виконання плану по структурі}}{\text{Всього по факту}} \times 100\% \quad (2.2)$$

$$\% \text{ викон. плану за структурою} = 863/1010 = 0,854 = 85,4\%$$

Відсоток виконання плану за структурою можна було б знайти як суму менших із двох цифр «план-факт» граф 3 й 4:

$$8+12+5+39+15+6 = 85\%.$$

Зміна структури виробництва відбулася під впливом змін цін на ринку, умов постачання сировини й ін.

У висновку зазначимо, що підприємство постійно повинне піклуватися про відновлення асортименту реалізованої продукції. Не можна дозволяти застарівати ринковому продукту, оскільки покупець постійно чекає від виробників новинок. Тому одне з найважливіших завдань підприємства полягає у відстеженні змін потреб, прогнозуванні й пробі нових виробів, постійному оновленні асортименту.

2.1.4 Аналіз ритмічності організації виробництва

Ритмічність — це рівномірне виробництво продукції, виконання робіт і випуск готової продукції за певні проміжки часу.

Ритмічність виробництва — це в першу чергу чітка, стійка й збалансована діяльність підприємства, що дає можливість рівномірно випускати продукцію й виконувати свої зобов'язання перед споживачами.

Оцінку рівня ритмічності проводять за допомогою коефіцієнта ритмічності (Kr) за формулою:

$$Kr = \frac{\sum_{i=1}^n O_{3i}}{\sum_{i=1}^n O_{ni}}, \quad (2.3)$$

де O_{3i} — абсолютна величина звітного обсягу випуску продукції за окремі проміжки часу в межах плану, грн.;

O_{ni} — абсолютна величина обсягу виробництва за планом в окремі проміжки часу, грн.

Розглянемо приклад аналізу ритмічності виробництва (таблиця 2.6)

Таблиця 2.6 — Аналіз ритмічності

Робочі тижні	Об'єм випуску продукції, грн.				Відхилення від плану, %	Залікові суми обсягу виробництва, грн.	Недовиконання плану, грн.
	План		Звіт				
	Сума	%	Сума	%			
1	2	3	4	5	6	7	8
1	10365	15	8448	12	-3	8448	1917
2	11056	16	9856	14	-2	9856	1200
3	11056	16	10560	15	-1	10560	496
4	11747	17	11264	16	-1	11264	483

1	2	3	4	5	6	7	8
5	11747	17	14080	20	+3	11747	-
6	13129	19	16192	23	+4	13129	-
Усього	69100	100	70400	100	-	65004	4096

За даними таблиці

$$K_r = 65004 / 69100 = 0,9407 \text{ або } 94,07\%.$$

Рівень ритмічності 94,07% ілюструє, що саме стільки зроблено продукції при умовах ритмічної роботи. Для більш повної оцінки розрахуємо рівень аритмічності K_{ar} за формулою:

$$K_{ar} = O_{\text{недовик}} / O_{\text{п}}, \quad (2.4)$$

де $O_{\text{недовик}}$ — загальне недовиконання плану випуску продукції, грн;

$O_{\text{п}}$ — загальний плановий обсяг випуску продукції, грн.

У нашому прикладі коефіцієнт аритмічності рівняється:

$$K_{ar} = 4096 / 69100 = 0,0593.$$

З іншого боку, рівень аритмічності дорівнює:

$$K_{ar} = 1 - 0,9407 = 0,0593 \text{ або } 5,93\%.$$

Вихідні дані для аналізу ритмічності можуть бути задані в іншій формі (таблиця 2.7).

Таблиця 2.7 — Дані для аналізу ритмічності

Квартал	Випуск продукції, тис. грн.		Продукція, зарахована в плановий ритм, тис. грн.
	План	Факт	
1	2	3	4
I	280	240	240

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2	3	4
II	310	260	260
III	310	400	310
IV	340	480,3	340
Разом	1240	1380,3	1150

У плановий ритм зараховується менша із двох цифр „план-факт”

У процесі аналізу ритмічності розраховуються наступні показники.

Коефіцієнт ритмічності розраховується в такий спосіб:

$$K_r = \frac{\text{Всього прийнято до розрахунку планового ритма}}{\text{Всього випуск продукції за планом}} \quad (2.5)$$

$$K_r = 1150 / 1240 = 0,927 \text{ або } 92,7\%.$$

Коефіцієнт аритмічності рівняється:

$$K_{ar} = 1 - 0,927 = 0,073.$$

Загальне недовиконання плану випуску продукції у зв'язку з неритмічною роботою:

$$O_{недовик} = O_n \cdot K_{ar} = 1240 \cdot 0,073 = 90,52 \text{ тис. грн}$$

Вихідні дані для аналізу ритмічності можуть бути задані не в натуральному або вартісному вираженні, а у відсотках виконання плану в аналізованих періодах. У цьому випадку розрахунок виконується аналогічно.

Після визначення ступеня ритмічності роботи варто перейти до вивчення основних факторів, які призвели до порушення ритмічності й розробити план заходів щодо ліквідації неритмічної роботи.

Порушення ритмічного випуску продукції украй негативно впливає на показники діяльності підприємства. Аритмічність приводить до зростання витрат внаслідок простоїв устаткування, його недозавантаження, збільшення виробничих запасів. Нерівність, обумовлена таким рівнем організації виробництва, веде до збільшення браку.

Для розробки напрямків по усуненню аритмічної роботи, необхідно з'ясувати причини неритмічності. Це можливо здійснити проводячи фотографії робочого дня різних категорія персоналу. Узагальнення причин неритмічної роботи дозволяє виділити серед них наступні основні групи:

- недопоставки сировини й матеріалів на робочі місця;
- застаріле обладнання, вихід його з ладу;
- недоліки в організації праці.

У висновку зазначимо, що аналіз ритмічності доцільно проводити в умовах серійного й масового виробництва. Для підприємств одиничного виробництва, які виготовляють великі вироби із тривалим виробничим циклом не завжди можливо й доцільно забезпечити рівність обсягів виробництва в I, II, III, декади місяця.

2.1.5 Аналіз якості продукції

Важливим показником діяльності підприємств є якість продукції. Для сучасних умов, у яких перебувають підприємства, характерно те, що з однієї сторони постійно зростають вимоги замовників до якості продукції, з іншого боку — украй повільно відбувається переоснащення підприємств сучасною технікою.

Якість продукції — це поняття, що характеризує її властивості й можливість відповідати вимогам споживача.

- Оцінку якості проводять за наступними показниками:
- узагальнюючі;
 - одиничні;
 - непрямі.

До узагальнюючих показників належать:

- питома вага нової продукції в загальному випуску;
- питома вага сертифікованої продукції за світовими стандартами;
- питома вага експорту продукції.

До одиничних показників якості продукції належать:

- корисність (зольність вугілля, жирність молока);
- надійність (безвідмовність у роботі, довговічність);
- технологічність (характеризує ефективність конструкторських і технологічних рішень у вигляді трудомісткості, енергоємності);
- естетичні й ергономічні властивості продукції.

До непрямих показників якості належать:

- гарантійний строк роботи, кількість і вартість гарантійних (безкоштовних для споживачів) ремонтів розраховуючи на один виріб;
- штрафи за неякісну продукцію;
- наявність реклаमाції, їхня кількість і вартість;
- обсяг і питома вага забракованої продукції;
- збитки від браку, його відсоток.

У процесі аналізу якості вирішуються наступні завдання:

- Оцінюється технічний рівень продукції шляхом співставлення техніко-економічних показників виробу із кращими вітчизняними й закордонними аналогами.
- Аналізується структура випуску продукції по параметрах, що характеризує якість її виготовлення й поставки.
- Виявляються фактори, що стримують зростання технічного рівня продукції.
- Обґрунтовуються можливості підвищення якості продукції, скорочення браку й втрат.

При аналізі якості користуються наступними джерелами інформації:

- дані про об'єкт: конструкція, технологія, устаткування, матеріали, кваліфікація робітників, умови реалізації, реклама;

- патенти, нормативно-технічна документація на продукцію;
- акти випробувань і лабораторного контролю;
- дані ОТК, журнали й графіки бездефектної здачі продукції.

Для загальної оцінки виконання плану якості продукції використовують різні методи. Суть бального методу оцінки полягає у визначенні середньозваженого бала якості продукції шляхом порівняння фактичного й планового рівнів. Тут же розраховують відсоток виконання плану якості.

По продукції, якість якої оцінюється сортом або кондицією, розраховують питому вагу продукції кожного сорту (кондиції) у загальному обсязі виробництва, середній коефіцієнт сортності, середньозважену ціну виробу в порівняних цінах.

Для оцінки виконання плану сортності питому вагу кожного сорту в загальному обсязі продукції порівнюють із плановим або з даними попередніх періодів. Середній коефіцієнт сортності визначають відношенням продукції першого сорту до загального випуску або вартості продукції всіх сортів до можливої вартості продукції за ціною першого сорту.

Середньозважена ціна виробу ($\Pi_{\text{ср}}$) визначається в такий спосіб:

$$\Pi_{\text{ср}} = \frac{\sum \Pi_i \cdot q_i}{\sum q_i} \quad (2.6)$$

де Π_i – відпускна ціна виробу i -го сорту, грн;

q_i – виробництво продукції кожного сорту за планом і звітом, шт.

Випуск продукції в перерахунку на вищий сорт визначають як добуток питомої ваги кожного сорту на перевідний коефіцієнт ($K_{\text{пер}}$), що рівняється:

$$K_{\text{пер}} = \Pi_i / \Pi_{1(\text{виш})} \quad (2.7)$$

де Π_{i} — ціна продукції i -го сорту, грн;
 $\Pi_{i(\text{вищ.})}$ — ціна продукції першого (вищого) сорту, грн.

Розглянемо приклад аналізу сортності виробів (табл.2.8).

Таблиця 2.8 — Вихідні дані аналізу сортності продукції

Сорт	Ціна виробу, грн	Перевідний коефіцієнт посортний коефіцієнт зниження ціни) $K_{\text{пер}}$	План		Факт	
			Кількість виробів, шт	Сума, грн	Кількість виробів, шт	Сума, грн
1	20	1	800	16000	1020	20400
2	18	0,9 (18/20)	150	2700	120	2160
3	16	0,8 (16/20)	50	800	60	960
Разом			1000	19500	1200	23520

Виконання плану по сортності можна визначити трьома основними способами.

1 спосіб — спосіб першосортних одиниць.

У способі першосортних одиниць перевідні (посортіві) коефіцієнти множаться на відповідну кількість продукції й отримані дані складають.

Плановий коефіцієнт сортності:

$$K_{\text{сорт}}^{\text{пл}} = \frac{800 \cdot 1 + 150 \cdot 0,9 + 50 \cdot 0,8}{1000} = 0,975$$

Фактичний коефіцієнт сортності:

$$K_{\text{сорт}}^{\text{факт}} = \frac{1020 \cdot 1 + 120 \cdot 0,9 + 60 \cdot 0,8}{1200} = 0,98$$

Так як $K_{\text{ф}} > K_{\text{п}}$ (0,98(0,975)), то план з сортності виконаний. Це позитивна тенденція в діяльності підприємства — фактична сортність продукції вища за планову.

2 спосіб – спосіб порівняння середньозважених цін.

Якщо фактична середньозважена ціна одного виробу більше або дорівнює плановій, то план з сортності вважається виконаним.

Планова ціна виробу (середня): $19500/1000=19,5$ грн

Фактична ціна виробу (середня): $23520/1200=19,6$ грн.

$C_{ф} > C_{п}$ (19,6(19,5) – план з сортності виконаний.

3 спосіб – спосіб порівняння відсотків виконання плану у вартісному й натуральному вираженні.

Відсоток виконання плану у вартісному вираженні:

$$23520/19500=120,6\%$$

Відсоток виконання плану в натуральному вираженні:

$$1200/1000=120\%.$$

Так як $120 < 120,6$ то план з сортності виконаний.

Із всіх трьох способів найбільш універсальним є спосіб першосортних одиниць, тому що він виключає вплив змін асортименту продукції.

Вихідні дані при аналізі якості можуть бути задані трохи інакше (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9 – Аналіз сортності продукції

Сорт	Від- пуск- на ціна ви- робу, грн.	$K_{пер}$	План			Звіт			Коефіцієнт сортності	
			Ви- пуск про- дук- ції, шт	Пи- то- ма ва- га, %	Ви- пуск про- дук- ції, грн.	Ви- пуск про- дук- ції, шт	Пи- то- ма ва- га, %	Ви- пуск про- дук- ції, грн.	План	Звіт
Вищ.	1000	1	950	95	950000	1012	92	1012000	95	92
1	900	0,9	50	5	45000	66	6	59400	4,5	5,4
2	700	0,7	-	-	-	22	2	15400	-	1,4
Усього	-	-	1000	100	995000	1100	100	1086800	99,5	98,8

Розрахуємо середній коефіцієнт сортності за планом і звітом.

$$K_{\text{сорт}}^{\text{пл}} = (950 \cdot 1 + 50 \cdot 0,9) / 1000 = 0,995.$$

$$K_{\text{сорт}}^{\text{зв}} = (1012 \cdot 1 + 66 \cdot 0,9 + 22 \cdot 0,7) / 1100 = 0,988.$$

Тому що $K_{\text{сорт}}^{\text{зв}} < K_{\text{сорт}}^{\text{пл}}$ ($0,988 < 0,995$), то план з сортності не виконаний.

Фактична середньозважена ціна виробу складе:

$$C_{\text{ср}}^{\text{ф}} = (1012 \cdot 1000 + 66 \cdot 900 + 22 \cdot 700) / (1012 \cdot 66 + 22) = 988 \text{ грн.}$$

Аналогічно планова ціна дорівнює:

$$C_{\text{ср}}^{\text{пл}} = (950 \cdot 1000 + 50 \cdot 900) / (950 + 50) = 995 \text{ грн.}$$

Таким чином, план якості підприємство виконало на 99,3% ($988 \cdot 100 / 995$).

Відзначимо, що загальний випуск продукції за рівнем якості знизився на 0,7% ($98,8\% - 99,5\%$), що в перерахунку на повний обсяг випуску означає: недоотримано приблизно 8 виробів ($0,007 \cdot 1100$) на загальну суму 7904 грн. ($8 \cdot 988$).

Таким чином, невиконання плану якості на 0,7% призвело до зниження середнього рівня сортності з 99,5% (план) до 98,8% (звіт) і недовипуску продукції на суму 7904 грн.

Побічно рівень якості продукції ілюструє рівень браку у випуску продукції.

Розглянемо приклад. Вартість кінцевої забракованої продукції рівняється 147 тис. грн., витрати на виправлення браку — 8 тис. грн., випуск валової продукції — 9088 тис. грн. Необхідно розрахувати рівень (відсоток) браку й збитки від нього, якщо рівень рентабельності продукції — 20%.

Розрахунок ведеться за формулою:

$$K_{\text{бр}} = (B_{\text{к.бр}} + B_{\text{и.бр}}) \cdot 100 / \text{ВП},$$

де $B_{\text{к.бр}}$, $B_{\text{и.бр}}$ — витрати на кінцевий і виправлений брак, тис. грн.;

ВП — випуск валової продукції, тис. грн.

Таким чином,

$$K_{\text{op}} = (147000 + 8000) \cdot 100 / 9088000 = 1,7\%$$

З урахуванням рівня рентабельності збитки підприємства по наведених умовах складуть:

$$(147000 + 8000) \cdot 1,2 = 186000 \text{ грн.}$$

Контрольні питання

1. Завдання аналізу обсягу виробництва продукції підприємства.
2. Показники обсягу виробництва й одиниці їхнього виміру.
3. Інформаційні джерела аналізу обсягу виробництва.
4. Оцінка динаміки товарної продукції.
5. Аналіз виконання річних планів за обсягом виробництва товарної продукції.
6. Фактори, що впливають на обсяг виробництва.
7. Чому аналіз обсягу продукції доцільно доповнювати аналізом якості й асортименту?
8. Мета аналізу структури й асортименту продукції.
9. Схема виконання аналізу асортименту і структури продукції.
10. Економічний зміст й аналітичні можливості коефіцієнта асортиментності.
11. Економічні наслідки невиконання асортиментного плану.
12. Поняття ритмічності виробництва продукції.
13. Економічний зміст коефіцієнтів ритмічності й аритмічності.
14. Схема аналізу ритмічності.
15. Економічні наслідки порушення ритмічної роботи підприємства.
16. Показники якості продукції.

17. Як розрахувати й використати коефіцієнт сортності в аналізі якості продукції?
18. Оцінка якості продукції за допомогою розрахунку рівня браку у випуску продукції.
19. Непряма оцінка якості продукції.

2.2 Аналіз використання трудових ресурсів і витрат на оплату праці

2.2.1 Поняття, завдання й джерела інформації аналізу трудових ресурсів і витрат на оплату праці

Трудові ресурси (кадри) підприємства є головним ресурсом кожного підприємства, від якості й ефективності використання якого багато в чому залежать результати діяльності підприємства і його конкурентноздатність.

Кадри підприємства, безпосередньо пов'язані із процесом виробництва продукції (послуг), тобто зайняті основною виробничою діяльністю, являють собою промислово — виробничий персонал. До нього належать всі працівники основних, допоміжних, підсобних й обслуговуючих цехів; науково-дослідницьких, конструкторських, технологічних підрозділів підприємства й лабораторій, що перебувають на балансі підприємства; заводоуправління з усіма відділами й службами, а також служб, зайнятих капітальним і поточним ремонтом устаткування й транспортних засобів даного підприємства.

Залежно від виконуваних функцій промислово-виробничий персонал ділиться на категорії, які встановлює Державний класифікатор професій ДК-003-95. Розрізняють п'ять категорій промислово-виробничого персоналу:

- керівники;
- професіонали;
- робітники;

- фахівці;
- технічні службовці.

Робітники - це персонал безпосередньо зайнятий у процесі створення матеріальних цінностей, здійснює ремонт основних засобів, виконує переміщення вантажів, перевезення пасажирів, виробляє матеріальні послуги. Робітники на виробництві діляться на основних — тих, які беруть безпосередню участь у процесі створення продукції, і допоміжних — тих, які виконують функції обслуговування основного виробництва (слюсар-ремонтник, слюсар-електрик).

Основні виробничі робітники промислових підприємств підрозділяються в такий спосіб:

- кваліфіковані робітники з інструментом (верстатники, ковалі й ін.);
- оператори й збирачі устаткування й машин (оператор верстатів зі ЧПУ, слюсар-збирач);
- робітники найпростіших професій.

Керівники — це працівники, що займають посади керівників підприємства і їхніх структурних підрозділів. Розрізняють кілька рівнів працівників цієї категорії: перший рівень — генеральний директор і його заступники, головний бухгалтер, головний інженер, головний механік, головний технолог, головний економіст; другий рівень — директори виробництв, заступники головного бухгалтера, головного інженера, головного механіка, головного технолога, головного економіста, керівники управлінь (комерційного, планово-економічного, кадрового); третій рівень — керівники цехів, відділів, бюро, лабораторій, майстри цехів.

Професіонали — це працівники, професійні завдання яких полягають в збільшенні наявного обсягу знань: розробки нових науково-прикладних теорій, нових проектів, технологій, програмних продуктів. До таких працівників належать провідні спеціалісти інженерних, фінансових, економічних, комерційних й інших підрозділів підприємств (як правило, що мають наукові ступені й звання або значний досвід роботи),

які виконують самостійні проекти й можуть керувати при цьому певною групою фахівців.

Фахівці — це працівники, зайняті інженерно-технічними, економічними, бухгалтерськими й іншими роботами, пов'язаними з використанням відомих теорій, методів, методик, нормативів, пакетів програм.

Технічні службовці — це працівники, що здійснюють підготовку й оформлення документації, облік і контроль, господарське обслуговування й діловодство (тобто виконують чисто технічну роботу), зокрема — діловоди, обліковці, агенти, касири, контролери, діловоди, креслярі, секретарі).

Кадровий склад або персонал підприємства має певні кількісні, якісні й структурні характеристики. Кількісна характеристика трудових ресурсів (персоналу) підприємства в першу чергу вимірюється такими показниками, як облікова, явочна й середньосписочна чисельність працівників.

Загальний обліковий склад працюючих враховує найманих робітників всіх категорій, пов'язаних з найманням, трудовим контрактом, у тому числі тимчасових і сумісників (у наказі про призначення яких повинно бути оговорене, що тривалість їхнього робочого дня не повинна перевищувати 50% встановленої законом для даної категорії роботи).

Облікова чисельність працівників підприємства — це чисельність працівників облікового складу на певне число або дату з обліком прийнятих і вибулих за цей день працівників. Містить у собі працівників, записаних у реєстраційні книги персоналу (їхні трудові книжки здані у відділ кадрів підприємства, а в наказі про призначення на роботу зазначено, що мова йде про штатну посаду, повну ставку).

Середньосписочна чисельність працівників за місяць визначається шляхом підсумовування чисельності працівників облікового складу за кожний календарний день місяця, включаючи святкові й вихідні дні, і розподілу отриманої суми на кількість календарних днів місяця. Средньосписочна чисельність працівників за рік визначається шляхом підсумову-

вання середньосписочної чисельності працівників за всі місяці роботи підприємства в році й розподілу отриманої суми на 12.

Для правильного визначення середньосписочної чисельності працівників необхідно вести щоденний облік працівників облікового складу з урахуванням наказів (розпоряджень) про прийом, перехід працівників на іншу роботу й припинення трудового договору.

Явочна чисельність — це кількість працівників облікового складу, що з'явилися на роботу. Різниця між явочним й обліковим складом характеризує резерв, що повинен використовуватися для заміни тих, хто не виходить на роботу з поважних причин (відпустки, хвороби, відрядження)

Якісна характеристика трудових ресурсів (персоналу) підприємства визначається ступенем професійної й кваліфікаційної придатності його працівників для виконання цілей підприємства й робіт, що будуть ними виконуватися.

Структурна характеристика трудових ресурсів (персоналу) підприємства визначається складом і кількісним співвідношенням окремих категорій і груп працівників підприємства.

У процесі аналізу трудових ресурсів вирішуються наступні завдання.

1. Аналіз наявності й складу працюючих на підприємстві.
2. Аналіз структури персоналу.
3. Аналіз кваліфікаційного рівня кадрів.
4. Аналіз руху робочої сили.
5. Оцінка використання робочого часу.
6. Встановлення факторів і причин непродуктивного використання робочого часу.
7. Вимір і вивчення динаміки продуктивності праці, її факторний аналіз.
8. Аналіз фонду заробітної плати.
9. Виявлення резервів подальшого підвищення продуктивності праці й більш ефективного використання трудових ресурсів.

Інформація для аналізу трудових ресурсів береться з наступних джерел.

- Форма № 2-ПВ «Звіт про працю»;
- Форма № 1-П «Звіт промислового підприємства з продукції»;
- Форма № 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу»;
- Форма № 6-ПВ «Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад і професійне навчання»;
- Форма №3-ПН «Звіт про наявність вільних робочих місць (вакантних посад) на потребу в працівниках»;
- Форма № 1-ПВ (умови праці) «Звіт про стан умов праці, пільги й компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці»;
- Форма № 1-ПВ (заборгованість) «Звіт про стан заборгованості по виплаті заробітної плати»;
- дані табельного обліку й відділу кадрів;
- дані планово-нормативної, облікової й оперативної інформації зі звітів підрозділів підприємства;
- матеріали спостережень: хронометражі, фотографії робочого дня, матеріали спеціальних соціологічних досліджень.

2.2.2 Аналіз наявності й складу працюючих на підприємстві

При аналізі наявності кадрів фактичну середньосписочну чисельність працівників у цілому й по окремих категоріях порівнюють із плановими даними і даними попередніх періодів, знаходять абсолютне відхилення й визначають причини зміни кількості персоналу.

Розглянемо приклад аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами (таблиця 2.10).

Таблиця 2.10 – Середньостисочна чисельність персоналу підприємства

Показник	План	Факт		Відхилення звітних даних			
		Звітний рік	Попередній рік	Від плану		Від попереднього року	
				Кількість	%	Кількість	%
Весь персонал підприємства	1030	1027	1026	-3	-0,3	+1	+1
Промислово-виробничий персонал	985	984	985	-1	-0,1	-1	-0,1
У тому числі: Робітники	775	782	786	+7	+0,9	-4	-0,5
Керівники, професіонали й фахівці	157	149	145	-8	-5,1	+4	+2,8
Технічні службовці	53	53	54	-	-	-1	-1,9
Персонал, зайнятий у непромисловій сфері	45	43	41	-2	-4,4	+2	+4,9

З таблиці 2.10 видно, що підприємство практично повністю забезпечене трудовими ресурсами. Фактично чисельність усього персоналу нижче планової на 3 працівника. Необхідно звернути увагу на перевищення плану чисельності робітників на 7 чол. або 0,9%. Однак це перевищення не вплинуло на загальний рівень чисельності, тому що кількість керівників, професіоналів і фахівців нижче планового на 8 працівників, або на 5,1%. У ході подальшого аналізу необхідно звернути увагу, чи не призвело недоукомплектування чисельності керівників і фахівців до погіршення роботи технічних підрозділів підприємства.

Чисельність технічних службовців у звітному періоді була в межах плану. У порівнянні з попереднім роком звітна чисельність усього персоналу більше на 1 працівника, а по

керівникам і фахівцям - на 4 працівника. Кількість робітників, навпаки, зменшилася на 4 чол. Якщо це відбулося за рахунок підвищення рівня механізації праці, то це позитивно характеризує роботу підприємства. Розширення непромислової сфери призвело до збільшення звітної чисельності персоналу в порівнянні з попереднім роком на 2 працівника (43-41). У порівнянні з планом чисельність цих категорій працівників у звітному році менше на 2 чол., або на 4,4%.

У ході подальшого аналізу варто з'ясувати зміну питомої ваги допоміжних робітників у загальній чисельності. Також необхідно звернути увагу на склад робітників залежно від ступеня механізації їхньої праці.

2.2.3 Аналіз структури персоналу

Для проведення аналізу структури чисельності працюючих необхідні наступні дані, які наведені в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 — Дані для аналізу структури чисельності працюючих

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення	Структура працюючих, %	
				Попередній рік	Звітний рік
1	2	3	4	5	6
Весь персонал підприємства	6077	6056	-21	100	100
Промислово-виробничий персонал	5257	5373	116	86	89
У тому числі:	4125	4253	128	78	79
1 Робітники					
2 Керівники	337	335	-2	7	6
3 Фахівці	738	727	-11	14	13
4 Технічні службовці	57	58	1	1	2

1	2	3	4	5	6
Персонал, зайнятий у непромисловій сфері	820	683	-137	14	11

Відповідно до таблиці 2.11 на підприємстві спостерігається зростання кількості робітників з 4125 до 4253 чоловік, у той час як кількість керівників, фахівців і працівників непромислової групи знизилася відповідно на 2, 11 й 137 чоловік. Для аналізованого підрозділу це безсумнівно позитивна тенденція, тому що збільшилася кількість працівників, які безпосередньо виробляють продукцію, що призводить до зростання виробництва, а скорочення управлінського персоналу зменшує відповідно витрати з управління.

Аналіз чисельності й структури персоналу можна виконувати одночасно в наступному табличному виді (таблиця 2.12).

Таблиця 2.12 – Аналіз середньосписочного складу й структури працівників

Показник	План	Факт	Відхилення абсолютне	Питома вага, %	
				план	факт
1	2	3	4	5	6
Середньосписочна чисельність персоналу, чол.	242	242	-	100	100
У тому числі:					
1 Робітники	207	208	+1	85,5	86,0
1.1 Допоміжні	86	87	+1	35,5	36,0
1.2 Виробничі	121	121	-	50,0	50,0
1.2. 1 Верстатники	101	100	-1	41,7	41,3
1.2. 2 Слюсарі	5	5	-	2,1	2,1
1.2. 3 Другі робітники	11	12	+1	4,5	4,9
1.2. 4 Виробничі погодинники	4	4	-	1,7	1,7

1	2	3	4	5	6
2 Керівники	23	23	-	9,5	9,5
3 Фахівці	10	9	-1	4,2	3,7
4 Технічні службовці	2	2	-	0,8	0,8

З наведених даних бачимо, що фактична чисельність працівників відповідає плановій й становить 242 чоловік. Рівність планової й звітної чисельності спостерігається по виробничим погодинникам, керівникам, технічним службовцям і виробничим робітникам. Однак по останній категорії рівність досягнута за рахунок взаємного погашення недостачі верстатників (1 чоловік) надлишком інших робітників (1 чоловік). Також спостерігається перевищення фактичної чисельності допоміжних робітників щодо плану на одну людину й недостача одного фахівця.

2.2.4 Аналіз кваліфікаційного рівня кадрів

Поряд з кількісною оцінкою забезпеченості підприємства трудовими ресурсами проводять вивчення якісного складу персоналу, що ілюструється загальноосвітнім і професійно-кваліфікаційним рівнем.

Для оцінки відповідності кваліфікації робітників рівню виконуваних робіт порівнюють середній тарифний розряд робіт і робітників.

Середній тарифний розряд робіт і робітників розраховують по формулах:

$$R_{\text{робочих}} = \frac{\sum_i^n R_{\text{робоч } i} \cdot Kp_i}{\sum_i^n Kp_i}, \quad (2.8)$$

де $\sum Kp_i$ — загальна кількість робітників на аналізованій ділянці;

$R_{\text{робоч } i}$ — розряд i -го робітника;

K_{pi} — кількість робітників i -го розряду.

$$R_{\text{робіт}} = \frac{\sum_i^n R_{\text{робіт } i} \cdot B_i}{\sum_i^n B_i}, \quad (2.9)$$

де B_i — обсяг робіт i -го розряду, норма-година;
 $R_{\text{робіт } i}$ — розряд робіт;

$\sum B_i$ — загальний обсяг робіт, норма-година.

Вихідні дані для аналізу зведемо в таблицю 2.13.

Таблиця 2.13 — Вихідні дані для аналізу кваліфікаційного рівня робітників

Показники	Одиниці вимірювання	Розряди робіт і робітників					Усього
		2	3	4	5	6	
1. Види робіт: токарські	тис. норма-годинника	82	94	104	46	28	354
2. Усього робітників	чіл.	44	54	48	24	12	182

$$R_{\text{робіт}} = \frac{82 \cdot 2 + 94 \cdot 3 + 104 \cdot 4 + 46 \cdot 5 + 28 \cdot 6}{354} = 3,56$$

$$R_{\text{робітників}} = \frac{44 \cdot 2 + 54 \cdot 3 + 48 \cdot 4 + 24 \cdot 5 + 12 \cdot 6}{182} = 3,48$$

За даними розрахунку маємо те, що середній розряд робітників трохи відстає від розряду складності робіт.

Аналіз рівня кваліфікації робітників можна виконувати в трохи іншому виді (таблиця 2.14)

Таблиця 2.14 – Загальний аналіз кваліфікації робітників по цеху

Розряд робітників	Число робітників даного розряду, чіл.		Абсолютне відхилення
	план	факт	
2	26	27	+1
3	46	46	-
4	65	64	-1
5	44	45	+1
6	20	19	-1
Разом	201	201	-

Поряд з відповідністю загальної чисельності робітників за планом й у звіті спостерігається деяке відхилення їхнього числа по окремих категоріях як в одну, так й в іншу сторону.

Визначимо середній розряд робітників за планом ($R_{робоч}^m$) і фактично ($R_{робоч}^f$):

$$R_{робоч}^m = \frac{2 \cdot 26 + 3 \cdot 46 + 4 \cdot 65 + 5 \cdot 44 + 6 \cdot 20}{201} = 3,93 ,$$

$$R_{робоч}^f = \frac{2 \cdot 27 + 3 \cdot 46 + 4 \cdot 64 + 5 \cdot 45 + 6 \cdot 19}{201} = 3,92 .$$

Порівняння $R_{робоч}^m$ й $R_{робоч}^f$ показує, що середній рівень кваліфікації робітників знизився за рахунок прийому на роботу 1 чоловіка низької кваліфікації (2-го розряду) і вибуття 1 робітника 6-го розряду.

Відхилення фактичної величини середнього розряду робітників:

$$\Delta R_{\text{робоч}} = R_{\text{робоч}}^{\phi} - R_{\text{робоч}}^m = 3,92 - 3,93 = -0,01 .$$

Таким чином, бачимо фактичне відставання по величині середнього розряду робітників щодо планового показника на 0,01.

Далі в аналізі необхідно порівняти середній розряд робітників із середнім розрядом робіт по ділянці (цеху). При цьому середній розряд робітників повинен бути вище за середній розряд робіт.

Якщо у виробництві середній розряд робіт у розрізі крайнього портфеля замовлень $R_{\text{робіт}}^{\text{зак}} = 3,50$, тоді відхилення середнього кваліфікаційного розряду робітників від середнього розряду робіт складе:

$$\Delta R_{\text{робочих} - \text{робіт}} = R_{\text{робочих}}^{\phi} - R_{\text{робіт}}^{\text{зак}} = 3,92 - 3,50 = +0,42 .$$

Отже, є досить відчутне перевищення по даному показнику, що з однієї сторони є ознакою щодо високого професійного рівня робітників, а з іншого боку — викликає перевитрату коштів на оплату праці у зв'язку з необхідністю проведення доплат за використання робітників на роботах з більш низьким розрядом складності.

Особливо варто виділити кваліфікаційний рівень основних робітників, тому що саме вони безпосередньо беруть участь у випуску товарної продукції цеху.

Аналіз якісного рівня робітників основного складу представлений у таблиці 2.15.

Таблиця 2.15 – Кваліфікаційний склад основних робочих виробництв

Категорія робітників	Чисельність, чол.	У тому числі по розрядах						Середній розряд
		1	2	3	4	5	6	
1 Основні робочі відрядники	105		10	28	46	20	1	3,75
1.1 Токарі	84		8	25	34	16	1	3,73
1.2 Зуборізники	4				3	1		4,25
1.3 Фрезерувальники	4				4			4,00
1.4 Шліфувальники	8			2	3	3		4,13
1.5 Слюсарі	5		2	1	2			3,00
2 Другі робітники	20		13	7				2,35
3 Виробничі погодинники	4				3	1		4,25
Усього основних робітників	129		23	35	49	21	1	3,55

Середній розряд основних робітників становить 3,55. Найбільший розряд (4,25), а, отже, і вищий рівень професійної майстерності спостерігається по зуборізникам і виробничим погодинникам. Це обумовлено в першу чергу високим ступенем точності й відповідальністю вироблених ними робіт, що вимагає відповідної кваліфікації працівника. Для других робітників, ступінь відповідальності яких за якість виконуваних робіт значно нижче, середній кваліфікаційний розряд – 2,35. Таким чином, дотримується логічний розподіл кваліфікації працівників відповідно до рівня складності й відповідальності вироблених ними робіт.

Крім того, велике число других робітників 20 чоловік створює надійний резерв для відтворення складу основних робітників-відрядників.

2.2.5 Аналіз руху робочої сили

З об'єктивних і суб'єктивних причин чисельність персоналу змінюється. У процесі аналізу руху робочої сили розраховуються й порівнюються з попередніми періодами наступні коефіцієнти руху робочої сили.

Коефіцієнт обороту кадрів по прийому:

$$K_{\text{прийм}}^{\text{об}} = \frac{\text{Загальна кількість прийнятого на роботу персонала}}{\text{Середньосписочна чисельність робітників}} \quad (2.10)$$

Коефіцієнт обороту кадрів з вибуття:

$$K_{\text{выб}}^{\text{об}} = \frac{\text{Загальна кількість персонала що вибув}}{\text{Середньосписочна чисельність робітників}} \quad (2.11)$$

Коефіцієнт плинності кадрів:

$$K_{\text{плин}} = \frac{\text{Чисельність звільнених за прогули, інші порушення трудової дисципліни та звільнені за власним бажанням, крім тих, які пішли в армію, на пенсію}}{\text{Середньосписочна чисельність робітників}} \quad (2.12)$$

Коефіцієнт сталості кадрів:

$$K_{\text{ст}} = \frac{\text{Чисельність робітників, які є в списочному складі весь звітний рік}}{\text{Середньосписочна чисельність робітників за звітний рік}} \quad (2.13)$$

Дані для вивчення руху робочої сили наведені в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16 — Аналіз руху робочої сили, чол.

Показники	Базисний рік	Звітний рік	Абсолютне відхилення
Прийнято на підприємство	48	56	+8
Вибуло з підприємства	42	48	+6
У тому числі:			
- за власним бажанням	23	28	+5
- у збройні сили	2	3	+1
- на пенсію, іншими причинами, передбаченим законом	14	12	-2
- за порушення виробничої дисципліни	3	5	+2
Средньосписочна чисельність працівників на початок періоду	236	242	+6
Коефіцієнти обороту:			
- з прийому	0,203	0,231	+0,028
- з вибуття	0,178	0,198	+0,020
Коефіцієнт плинності	0,110	0,136	+0,026

Приведемо розрахунок коефіцієнтів руху робочої сили:

$$K_{\text{прийм } B}^{\text{об}} = \frac{48}{236} = 0,203 ;$$

$$K_{\text{прийм } O}^{\text{об}} = \frac{56}{242} = 0,231 ;$$

$$K_{\text{виб } B}^{\text{об}} = \frac{42}{236} = 0,178 ;$$

$$K_{\text{виб } O}^{\text{об}} = \frac{48}{242} = 0,198 ;$$

$$K_{\text{тек } B} = \frac{23 + 3}{236} = 0,11 ;$$

$$K_{\text{тек } O} = \frac{28 + 5}{242} = 0,136 .$$

З наведених даних видно, що спостерігається негативна тенденція підвищення плинності кадрів за звітний період.

Зростання коефіцієнта плинності викликаний у першу чергу збільшенням числа звільнених за власним бажанням на 5 чоловік, а також погіршенням показників рівня виробничої дисципліни, що призвело у звітному році до звільнення п'ятох працівників цеху.

У розглянутих періодах зберігається тенденція перевищення коефіцієнта обороту з прийому над коефіцієнтом обороту з вибуття. Це свідчить про те, що підприємство проводить цілеспрямовану політику з відновлення кадрів, залучення до роботи на підприємстві перспективних висококваліфікованих працівників, у тому числі можливо й молодих фахівців.

При аналізі варто вивчити конкретні причини звільнення. Варто розрізняти наступні причини звільнень із підприємства:

- звільнення із причин фізіологічного характеру (у зв'язку із тривалою хворобою, неможливістю за станом здоров'я продовжувати роботу на даному підприємстві);
- вихід на пенсію;
- звільнення колективні й індивідуальні, так звані необхідний оборот робочої сили (заклик в армію, вступ до навчальних закладів з відривом від виробництва, обрання в органи державної влади, перехід на інші підприємства, переїзд до місця проживання чоловіка або дружини);

- зміна службового становища або перехід на інші посади;
- закінчення строку контракту (трудової угоди) з фіксованим терміном дії;
- зайвий оборот робочої сили або плинність кадрів із причин, не передбаченим законом і пов'язана з особистістю працівника. До них належать звільнення за власним бажанням (низькі заробітки, тяжкі умови праці, відсутність перспектив професійного зростання, незадовільний психологічний клімат);
- за прогули й інші порушення трудової дисципліни, у зв'язку з рішенням судів.

При високій плинності кадрів обов'язково визначають її негативні наслідки на основні показники роботи підприємства.

У висновку аналізу руху робочої сили необхідно розробити комплекс заходів, спрямованих на закріплення кадрів.

2.2.6 Аналіз абсолютного й відносного надлишку (недостачі) працюючих (робітників)

Розрахунок абсолютного й відносного надлишку (недостачі) працюючих на підприємстві дозволяє зіставити темпи зростання чисельності промислово – виробничого персоналу з темпом росту обсягу товарної продукції. Дані для розрахунку абсолютного й відносного надлишку (недостачі) працюючих представлені в таблиці 2.17.

Таблиця 2.17 – Дані для розрахунку абсолютної й відносної зміни працюючих

Показники	План	Факт
1. Обсяг товарної продукції, тис.грн.	76800	78800
2. Чисельність промислово-виробничого персоналу ПВП, чол	900	910

Згідно даних таблиці 2.17 фактично маємо абсолютний надлишок працюючих:

$$\Delta \mathcal{C}_{абс} = 910 - 900 = 10 \text{ чол.}$$

При розрахунку абсолютного надлишку ПВП не враховується ступінь виконання плану. Перерахуємо чисельність ПВП на новий обсяг виробництва:

$$\mathcal{C}_{П}^{скор} = \mathcal{C}_{П} \cdot K_{вик. плану за обсягом} \quad (2.14)$$

де $\mathcal{C}_{П}^{скор}$ — планова чисельність ПВП, скорегована на фактичний обсяг виробництва, чол.;

$\mathcal{C}_{П}$ — планова чисельність ПВП, чол.;

$K_{вик. плану за обсягом}$ — коефіцієнт виконання плану за обсягом.

$$K_{вик. плану за обсягом} = 78800 / 76800 = 1,026$$

$$\mathcal{C}_{П}^{скор} = 900 \cdot 1,026 = 924 \text{ чол.}$$

Визначимо відносну недостачу або надлишок ПВП за формулою:

$$\Delta \mathcal{C}_{отн} = \mathcal{C}_{ф} - \mathcal{C}_{П}^{скор} \quad (2.15)$$

де $\mathcal{C}_{ф}$ — фактична чисельність ПВП, чол.

$$\Delta \mathcal{C}_{отн} = 910 - 924 = -14 \text{ чол.}$$

Тобто має місце відносна недостача працюючих. Проведені розрахунки показують, що абсолютна чисельність працюючих збільшилася на 10 чоловік щодо запланованої чисельності ПВП. Однак при перерахунку цього показника з урахуванням коефіцієнта виконання плану за обсягом, одержуємо відносну недостачу ПВП у кількості 14 чоловік.

2.2.7 Аналіз використання робочого часу

Дані про чисельність працівників можуть характеризувати розмір підприємства, але вони не дають даних про фактичне або можливе використання ресурсів робочої сили. Із цією метою проводиться аналіз використання робочого часу працівниками підприємства.

У процесі аналізу використання робочого часу виконується оцінка динаміки показників, що характеризують використання робочого часу, виявляються втрати робочого часу й встановлюються їхні причини, вивчається ефективність використання робочого часу й підраховуються резерви росту продуктивності праці за рахунок екстенсивних факторів.

До показників, що характеризують використання робочого часу належать:

1. Середнє число днів роботи одного робітника за рік:

$$D = \frac{\text{ФЧД}}{P_{\text{сп}}} = \frac{\text{Людино} - \text{дні}}{Ч}, \quad (2.16)$$

де ФЛД — фактично відпрацьовані людино-дні;
 $P_{\text{сп}}$ (Ч) — середньосписочна чисельність персоналу, чол.

2. Фонд робочого часу в годинах на одного робітника (ефективний фонд часу роботи одного робітника):

$$Fe = \frac{\text{ФЧЧ}}{P_{\text{сп}}} = \frac{\text{Людино} - \text{години}}{Ч}, \quad (2.17)$$

де ФЛГ — фактично відпрацьовані людино-години.

3. Середня тривалість робочого дня (зміни):

$$T = \frac{\text{ФЛГ}}{\text{ФЛД}} = \frac{\text{Людино} - \text{години}}{\text{Людино} - \text{дні}} \quad (2.18)$$

Середня кількість днів (Д), відпрацьованих працівником за звітний період (місяць, квартал, рік), залежить від таких факторів:

- кількості вихідних і святкових днів;
- кількості днів тарифної відпустки;
- інших видів відпусток, передбачуваних законодавством;
- кількості днів непрацездатності;
- неявки на роботу з дозволу адміністрації;
- прогули.

Тривалість робочого дня (зміни) визначають такі фактори:

- величина нормативного робочого тижня;
- час простоїв в день, зафіксованих в обліку;
- час понаднормованої роботи (збільшує величину показника);
- час можливих скорочень робочого дня, передбачених законодавством.

Для аналізу фонду (бюджету) робочого часу працівників підприємства використовується наступна факторна модель:

$$\Phi P \mathcal{C}_{\Sigma} = \mathcal{C} \cdot \mathcal{D} \cdot T \quad (2.19)$$

- де \mathcal{C} — середньосписочна чисельність працівників, чол.;
- \mathcal{D} — середня кількість днів, відпрацьованих працівником за звітний період, дні.
- T — середня тривалість робочого дня, години.

Аналіз виконується виходячи з відпрацьованих людино-днів і відпрацьованих людино-годин за табельним й оперативним обліком. Вплив на показник $\Phi P \mathcal{C}_{\Sigma}$ фактору \mathcal{D} — це денні втрати робочого часу, фактору T — це внутрішні втрати робочого часу.

Дані для аналізу фонду робочого часу працівників підприємства представлені в таблиці 2.18.

Таблиця 2.18 – Аналіз використання робочого часу

Показники	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення
1. Середньорічна чисельність робітників (Ч), чол.	4125	4253	128
2. Відпрацьовано за рік одним робітником:			
2.1 - днів (Д)	205	216	11
2.2 - годин	1552	1648	96
3. Середня тривалість робочого дня (Т), година. (п. 2.2:п. 2.1)	7,57	7,63	0,06
4. Фонд робочого часу (ФРЧ _Σ), тис. година. (п.1·п.2.1·п.3)	6401	7009	608

За аналізованими даними фонд робочого часу у звітному році більше фонду робочого часу в базисному році на 608 тис. годин. Вплив факторів на зміну фонду робочого часу можна встановити способом абсолютних різниць:

$$\begin{aligned} \Delta \Phi P B_{\Sigma \text{ ч}} &= (Ч_0 - Ч_Б) \cdot Д_Б \cdot Т_Б = \\ &= (4253 - 4125) \cdot 205 \cdot 7,57 = 198,6 \text{ т.год.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta \Phi P B_{\Sigma \text{ Д}} &= Ч_Б \cdot (Д_0 - Д_Б) \cdot Т_Б = \\ &= 4253 \cdot (216 - 205) \cdot 7,57 = 354 \text{ т.год.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta \Phi P B_{\Sigma \text{ Т}} &= Ч_Б \cdot Д_Б \cdot (Т_0 - Т_Б) = \\ &= 4253 \cdot 216 \cdot (7,63 - 7,57) = 55 \text{ т.год.} \end{aligned}$$

Як видно з виконаних розрахунків, наявні трудові ресурси підприємства використовуються досить ефективно. У середньому одним робітником відпрацьовано на 11 днів більше у звітному році, що збільшило фонд робочого часу роботи всіх робітників на 354 тис. годин. Збільшилася тривалість робочого дня з 7,57 години до 7,63 години, що обумовило скорочення внутрішніх втрат робочого часу. За один день вони склали

0,06 год, а за всі відпрацьовані дні всіма робітниками 55 тис. годин. Таким чином, загальне збільшення фонду робочого часу становить 608 тис.годин. Значний вплив на збільшення фонду робочого часу зробило збільшення чисельності робітників на 128 чоловік. Дане збільшення привело до зростання фонду робочого часу на 198,6 тис.годин.

У ході подальшого аналізу використання робочого часу визначають денні й внутрішні втрати на підставі балансу часу одного робітника. Розглянемо приклад такого аналізу (таблиця 2.19).

Таблиця 2.19 – Аналіз використання фонду робочого часу (балансу робочого часу) 1 робітника

Показники	На один робітника		Відхилення від плану
	план	факт	
1	2	3	4
Календарна кількість днів	365	365	-
У тому числі:			
- святкові	9	9	-
- вихідні	102	102	-
Номінальний фонд робочого часу, днів	254	254	-
Неявки на роботу, днів	29	24,5	-4,5
У тому числі:			
- щорічні відпустки	16	16	-
- відпустки на навчання	1	2	+1
- відпустки по вагітності	3	1	-2
- хвороби	9	5,4	-3,6
- прогули	0	0,1	+0,1
Явочний фонд робочого часу, днів	225	229,5	+4,5
Тривалість зміни, год.	8	8	-
Бюджет робочого часу, год.	1800	1836	+36

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2	3	4
Передсвяткові дні, год.	9	9	-
Внутрішні простои, год.	0	30	+30
Корисний фонд робочого часу, год.	1791	1797	+6,0

У нашому випадку більша частина втрат викликана наявністю внутрішніх простоїв, які можуть бути пов'язані з недостатньо ефективною системою планування виробництва, поломками устаткування й інших причин.

Вивчивши втрати робочого часу, необхідно встановити непродуктивні витрати праці, які складаються з витрат робочого часу в результаті виготовлення забракованої продукції й виправлення браку, а також у зв'язку з відхиленнями від технологічного процесу. Для визначення їхніх величин використовують дані про втрати браку.

Для аналізу річного фонду (бюджету) робочого часу одного робітника використовується наступний вид моделі:

$$ФРЧ = Д \cdot Т \quad (2.20)$$

Розглянемо приклад аналізу річного фонду робочого часу одного робітника.

Таблиця 2.20 — Аналіз річного фонду робочого часу одного робітника

Показник	Базовий рік	Звітний рік	Відхилення
1. Відпрацьовано днів одним робітником за рік (Д), днів.	205	216	+11
2. Середня тривалість робочого дня (Т), година.	7,57	7,63	+0,06
3. Річний фонд робочого часу одного робітника (ФРЧ), годин.	1552	1648	+96

Виконаємо аналіз впливу факторів на річний фонд робочого часу методом скорочених ланцюгових підстановок.

$\Delta\Phi PЧ_d = (D_o - D_b) \cdot T_b = (216 - 205) \cdot 7,57 = 83$ год. — позитивний вплив. Збільшення числа робочих днів, відпрацьованих одним робітником за рік, на 11 днів призвело до зростання фонду робочого часу одного робітника на 83 години.

$\Delta\Phi PЧ_T = D_o \cdot (T_o - T_b) = 216 \cdot (7,63 - 7,57) = 13$ год. — позитивний вплив. Збільшення середньої тривалості робочого дня одного робітника на 0,06 години призвело до зростання фонду робочого часу одного робітника на 13 годин.

Балансова перевірка: $\Delta\Phi PЧ = 1648 - 1552 = 83 + 13 = 96$ ч.

Таким чином, середня величина річного фонду робочого часу одного робітника збільшилася на 96 годин.

Якщо в процесі аналізу фонду робочого часу встановлені внутрішні втрати, то треба провести фотографії робочого дня й вивчити первинну документацію з врахованих втрат часу (звичайно в дійсності дуже багато прихованих втрат).

Якби аналіз показав втрати й по людино-днях, то треба було б проаналізувати по табельному обліку причини невиходів: хвороби, прогули, безоплатні відпустки з ініціативи адміністрації, денні виконання державних обов'язків, відпустки з дозволу адміністрації.

Однак втрати робочого часу не завжди приводять до зменшення обсягу виробництва продукції, тому що вони можуть бути компенсовані підвищенням інтенсивності праці працівників. Тому при аналізі використання трудових ресурсів велике значення надається вивченню показників продуктивності праці.

2.2.8 Аналіз продуктивності праці

Продуктивність праці — один з найбільш значимих показників, що використовуються при аналізі трудових ресурсів,

тому що прямо впливає на результативність роботи будь-якого підприємства й підрозділу.

Залежно від виміру обсягу виробництва розрізняють вартісні, трудові, натуральні методи розрахунку рівня продуктивності праці.

Відповідно до натурального методу обсяг продукції порівнюється з витратами робочого часу. Він використовується при виробництві однорідної продукції.

Трудовий метод, заснований на порівнянні нормованого робочого часу й фактичних витрат на виробництво продукції, використовується в умовах випуску різномірної й незавершеної продукції.

Розрізняють середньорічний, середньоденний і середньогодинний рівні продуктивності праці. Розрахункова формула річної продуктивності праці (ППГ) наступна:

$$ПГ = \frac{O}{Ч}, \quad (2.21)$$

де O – обсяг випуску продукції за рік, грн.

$Ч$ – чисельність працівників або робітників, чол.

Середньодобова (середньоденна) продуктивність (ППдн) дорівнює:

$$ПДн = \frac{O}{\text{Людню} - \text{дні}}, \quad (2.22)$$

Середньогодинна продуктивність (ППгод) дорівнює:

$$Пгод = \frac{O}{\text{Людню} - \text{години}}, \quad (2.23)$$

Аналіз дозволяє оцінити динаміку наведених показників з метою виявлення резервів зростання продуктивності праці. Зростання продуктивності може бути обумовлене інтенсивни-

ми й екстенсивними факторами. Так, до інтенсивних належать фактори, які ілюструють використання виробничої потужності підприємства. Екстенсивні — фактори, що показують використання робочого часу.

Для оцінки рівня продуктивності праці застосовується також система узагальнюючих, приватних і допоміжних показників.

До узагальнюючих показників належать середньорічний, середньоденний й середньогодинний виробіток продукції одним робітником, а також середньорічний виробіток продукції на одного працюючого у вартісному вираженні. Приватні показники — це витрати часу на виробництво одиниці продукції певного виду (трудомісткість продукції) або випуск продукції певного виду в натуральному вираженні за один людино-день або людино-годину. Допоміжні показники характеризують витрати часу на виконання одиниці певного виду робіт або обсяг виконаних робіт за одиницю часу.

Найбільш узагальнюючим показником продуктивності праці є середньорічне вироблення продукції одним робітником. Величина його залежить не тільки від виробітку робітників, але й від питомої ваги останніх у загальній чисельності промислово-виробничого персоналу, а також від кількості відпрацьованих ними днів і тривалості робочого дня.

Модель аналізу середньорічної продуктивності може мати вигляд:

$$ПГ_r = Д \cdot Т \cdot П , \quad (2.24)$$

де Д — число робочих днів у році, день;

Т — середня тривалість робочого дня, година;

П — середньогодинна продуктивність робітника, грн/година.

Розглянемо аналіз продуктивності праці промислово-виробничого персоналу підприємства. Вихідні дані для аналізу представлені в таблиці 2.21.

Таблиця 2.21 – Дані для розрахунку продуктивності праці промислово – виробничого персоналу

Показники	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення	
			Абсолютне	Відносне, %
1. Обсяг товарної продукції в порівнянних цінах, тис. грн.	106687	125105	18418	17,2
2. Чисельність ПВП, чол.	1050	1075	25	2,4
3. Середньорічне вироблення на одного працівника, тис. грн. /чол.	101,6	116,4	14,8	14,5

Використовуючи модель середньорічної продуктивності за формулою (2.21) і метод повних ланцюгових підстановок, виконаємо факторний аналіз.

$$ПТ_{Г}^B = \frac{O_B}{Ч_B} = \frac{106687}{1050} = 101,6 \text{ тис.грн./чол.}$$

$$ПТ_{Г}^{усл} = \frac{O_O}{Ч_B} = \frac{125105}{1050} = 119,1 \text{ тис.грн./чол.}$$

$$ПТ_{Г}^O = \frac{O_O}{Ч_O} = \frac{125105}{1075} = 116,4 \text{ тис.грн./чол.}$$

Зміна середньорічної продуктивності праці 1 працюючого за рахунок зростання обсягу виробництва складе:

$$\Delta ПТ_{Г}^O = 119,1 - 101,6 = 17,5 \text{ тис.грн./чол.}$$

Зміна середньорічної продуктивності праці 1 працюючого за рахунок зростання чисельності ПВП складе:

$$\Delta ПТ_{Г}^Ч = 116,4 - 119,1 = -2,7 \text{ тис.грн./чол.}$$

Балансова перевірка: $\Delta\text{ПТГ} = 116,4 - 101,6 = 17,5 - 2,7 = 14,8$ тис. грн. /чол.

Однак при аналізі ефективного використання трудових ресурсів необхідно зробити аналіз безпосередньо продуктивності праці робочих підприємства, тому що саме ця категорія працюючих виробляє продукцію.

Всі необхідні дані для розрахунку продуктивності праці робітників представлені в таблиці 2.22.

Таблиця 2.22 – Дані для розрахунку продуктивності праці робітників

Показники	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення
1. Обсяг товарної продукції, тис. грн.	106687	225105	118418
2. Середньосписочна чисельність робітників (Ч), чол.	4125	4253	128
3. Відпрацьовано днів одним робітником за рік (Д), день.	205	216	11
4. Середня тривалість робочого дня (Т), год	7,57	7,63	0,06
5. Загальна кількість відпрацьованого часу: 5.1 - всіма робітниками за рік, чол. - години (п.2 п.3 п.4) 5.2 - у тому числі одним робітником, чол. - години (п.3 п.4)	6401381 1552	7009284 1648	607903 96
6. Середньорічна продуктивність одного робітника (ПТг), грн. /чол. (п. 1 : п. 2)	25864	52928	27064
7. Середньоденна продуктивність одного робітника (ПТдн), грн. /чол. (п.1 : п.2 : п.3))	126	245	119
8. Середньогодинна продуктивність одного робітника (ПТгод), грн. /чол. (п.1 : п.5.1)	16,66	32,11	15,45

Виконаємо аналіз впливу факторів на середньорічну продуктивність праці одного робітника по моделі (2.24) методом скорочених ланцюгових підстановок:

$$\Delta ПП_{Гд} = (216 - 205) \cdot 7,57 \cdot 16,66 = 1387 \text{ грн.} \quad \text{— позитивний}$$

вплив. Збільшення числа робочих днів, відпрацьованих одним робітником за рік, на 11 днів призвело до зростання середньорічної продуктивності праці робітника на 1387 грн.

$$\Delta ПП_{Гт} = 216 \cdot (7,63 - 7,57) \cdot 16,66 = 215 \text{ грн.} \quad \text{— позитивний}$$

вплив. Ріст середньої тривалості робочого дня на 0,06 години викликав зростання середньорічної продуктивності праці робітника на 215 грн.

$$\Delta ПП_{Гн} = 216 \cdot 7,63 \cdot (32,11 - 16,66) = 25462 \text{ грн.} \quad \text{— позитивний}$$

вплив. Зростання середньогодинної продуктивності праці робітника на 15,45 грн. викликав зростання середньорічної продуктивності праці робітника на 25462 грн.

Балансова перевірка: $\Delta ПП_{Г} = 52928 - 25864 = 1387 + 215 + 25462 = 27064$ грн.

Таким чином, всі фактори, що діють на середньорічну продуктивність праці робітника, вплинули позитивно, збільшивши її.

2.2.9 Аналіз фонду заробітної плати

Використання трудових ресурсів необхідно розглядати в тісному зв'язку з оплатою праці.

В економічній літературі відсутнє загальноприйняте трактування заробітної плати. Приведемо кілька визначень заробітної плати.

Заробітна плата — це частина національного доходу, призначена для задоволення особистих потреб працівників, що видається в грошовій формі відповідно кількості і якості виконаних робіт.

Заробітна плата — це грошове вираження вартості й ціни робочої сили, яка виступає у формі заробітку, виплаченого власником підприємства працівникові за виконану роботу.

Заробітна плата — це винагорода за працю.

Заробітна плата — це частина витрат на виробництво й реалізацію продукції, що витрачається на оплату праці працівників підприємства.

У відповідності зі статтею 1 Закону України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. № 108/95 — ВР «Заробітна плата — це винагорода, розрахована, як правило, у грошовій формі, що відповідно до трудового договору власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або зроблену послугу.

Вся заробітна плата працівників ділиться на номінальну й реальну.

Номінальна заробітна плата — це сума коштів, отриманих працівником за його працю протягом розрахункового періоду (день, місяць, рік).

Реальна заробітна плата — це кількість товарів і послуг, які можна придбати за номінальну заробітну плату. Інакше кажучи, реальна заробітна плата — купівельна спроможність номінальної заробітної плати. Реальна заробітна плата тісно пов'язана з номінальною й цінами на товари й послуги.

Розмір заробітної плати залежить від складності й умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці й кінцевих результатів господарської діяльності підприємства. Заробітна плата регулюється податками й максимальним її розміром не обмежується.

За структурою заробітна плата включає наступні складові:

- основна заробітна плата;
- додаткова заробітна плата;

- інші заохочувальні й компенсаційні виплати;
- участь у прибутку й виплати акціями.

Основна заробітна плата — це винагорода за виконану роботу у відповідності до встановлених норм праці (норми часу, вироблення, обслуговування, посадові обов'язки). Основна зарплата встановлюється у вигляді тарифних ставок і відрядних розцінок для робочих і посадових окладів для керівників, фахівців, технічних службовців; процентних або комісійних нарахувань залежно від обсягу доходів (прибутку), отриманих від реалізації продукції (робіт, послуг), у випадках, коли вони є основою заробітної плати.

Додаткова заробітна плата — це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи й особливі умови праці. Рівень додаткової оплати праці в більшості випадків залежить від кінцевих результатів роботи підприємства.

У фонд додаткової заробітної плати відносять:

1. Надбавки й доплати до тарифних ставок і посадових окладів:

- кваліфікованим робітникам, зайнятим на особливо відповідальних роботах, за високу майстерність;
- бригадирам із числа робітників, не звільнених від основної роботи, за керівництво бригадами;
- персональні надбавки;
- за сполучення професій (посад), розширення зон обслуговування;
- за роботу у важких, шкідливих умовах, за роботу в багатозмінному й безперервному режимі виробництва;
- керівникам, фахівцям, технічним службовцям за високі досягнення в праці.

2. Премії за виробничі результати:

- виконання й перевиконання виробничих завдань;
- виконання акордних завдань у встановлений термін;
- підвищення продуктивності праці;
- економія сировини, матеріалів, інструмента;
- скорочення простоїв устаткування.

3. Винагороди (процентні надбавки) за вислугу років і стаж роботи.

4. Оплата за роботу у вихідні, святкові дні й понад нормований час.

5. Оплата щорічних відпусток, грошових компенсацій за невикористану відпустку.

До інших заохочувальних і компенсаційних виплат належать:

- Оплати простоїв не з вини працівника.
- Винагороди за результатами роботи за рік.
- Винагороди за відкриття, винаходи й раціоналізаторські пропозиції.
- Премії за створення, організацію виробництва й виготовлення нових товарів.
- Одноразові заохочення, наприклад, заохочення до ювілейних і пам'ятних дат у натуральній і грошовій формі.
- Суми наданих підприємством трудових і соціальних пільг працівникам:
- одноразова допомога працівникам, які виходять на пенсію;
- доплати й надбавки до державних пенсій працюючим пенсіонерам;
- вартість путівок на лікування й відпочинок.

Розмір додаткової заробітної плати повинен не перевищувати 50% основної заробітної плати працівника.

Оплата праці кожного працівника регулюється податками. Відповідно до Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб» з 1 січня 2004 року введена єдина ставка оподаткування фізичних осіб у розмірі — 13%.

Особливе місце в системі оплати праці займає мінімальна заробітна плата — це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за простій, некваліфіковану працю, нижче якого не може проводитися оплата за виконану працівниками місячну, годинну норму праці. Мінімуму рівню оплати

праці відповідає перший розряд тарифного плану. Більш кваліфікована праця (праця більш високих розрядів) оплачується виходячи з наведених у тарифних планах тарифних коефіцієнтів, обумовлених з співвідношення рівнів оплати праці даного й першого розряду.

Фонд заробітної плати за діючою інструкцією органів статистики містить у собі не тільки фонд оплати праці, але й виплати за рахунок коштів соціального захисту й чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства.

Найбільша питома вага в складі коштів, використаних на споживання, займає фонд оплати праці, що включається в собівартість продукції.

Приступаючи до аналізу використання фонду заробітної плати, що включається в собівартість продукції, у першу чергу розраховуємо абсолютне й відносне відхилення фактичної його величини від планової.

У цьому зв'язку розрізняють абсолютну й відносну зміну фонду заробітної плати.

Абсолютна зміна фонду заробітної плати ($\Delta\PhiЗП_{\text{абс}}$) визначається порівнянням фактично використаних коштів на оплату праці ($\PhiЗП_{\text{ф}}$) із плановим фондом заробітної плати ($\PhiЗП_{\text{пл}}$) у цілому по підприємству, виробничим підрозділам і категоріям працівників:

$$\Delta\PhiЗП = \PhiЗП_{\text{ф}} - \PhiЗП_{\text{пл}} \quad (2.25)$$

Оскільки абсолютне відхилення визначається без обліку ступеня виконання плану по виробництву продукції, то по ньому не можна судити про економію або перевитрату фонду заробітної плати.

Відносна зміна фонду заробітної плати ($\Delta\PhiЗП_{\text{отн}}$) розраховується, як різниця між фактично нарахованою сумою зарплати й плановим фондом, скорегованим на коефіцієнт виконання плану з виробництва продукції. При цьому варто мати на увазі, що корегується тільки змінна частина фонду заробітної плати. Змінна частина фонду заробітної плати

($\PhiЗП_{пер}$) – це та частина $\PhiЗП$, що змінюється пропорційно обсягу виробництва продукції.

До $\PhiЗП_{пер}$ належать:

- зарплата робітників за відрядними розцінками;
- премії робітникам й управлінському персоналу за виробничі результати;
- сума відпускних, що відповідають частці змінної зарплати.

Постійна частина фонду заробітної плати ($\PhiЗП_{пост}$) не змінюється при збільшенні або спаді обсягу виробництва.

До $\PhiЗП_{пост}$ належать:

- зарплата робітників по тарифних ставках;
- зарплата керівників, фахівців, технічних службовців по ставках;
- всі види доплат;
- оплата праці працівників непромислових виробництв;
- сума відпускних, що відповідає частці постійної зарплати.

Відносна зміна фонду заробітної плати з урахуванням виконання плану з виробництва продукції, можна визначити за формулою:

$$\begin{aligned} \Delta\PhiЗП_{отн} &= \PhiЗП_{ф} - \PhiЗП_{ск} = \\ &= \PhiЗП_{ф} - (\PhiЗП_{пл.зм} \cdot K_{ВП} + \PhiЗП_{пл.пост}) \end{aligned} \quad (2.26)$$

де $\PhiЗП_{ск}$ – фонд зарплати плановий, скорегований на коефіцієнт виконання плану з випуску продукції;

$\PhiЗП_{пл.зм}$, $\PhiЗП_{пл.пост}$ – відповідно змінна й постійна сума планового фонду зарплати;

$K_{ВП}$ – коефіцієнт виконання плану з виробництва продукції.

Факторна модель, що використовується для аналізу постійної частини фонду заробітної плати робочих-погодинників, має вигляд

$$\PhiЗП_{пер} = \sum_{i=1}^n VВП_{заг} \cdot УД_i \cdot УТЕ_i \cdot ОТ_i, \quad (2.27)$$

- де $V\Pi_{\text{заг}}$ — загальний обсяг випуску продукції, шт.;
 $УД_i$ — питома вага i -го виду продукції в обсязі виробництва (структура продукції);
 $УТЕ_i$ — питома трудомісткість i -го виду продукції, нормо-години;
 $ОТ_i$ — рівень годинної оплати праці, грн.

Факторна модель, використовувана для аналізу постійної частини фонду заробітної плати робочих-погодинників, має вигляд:

$$ФЗП_{\text{мт}} = Ч \cdot Д \cdot Т \cdot ЧЗП, \quad (2.28)$$

- де $Ч$ — середньосписочна чисельність робітників, чол.;
 $Д$ — середня кількість робочих днів, відпрацьованих одним робітником за рік (кількість робочих днів у році), день;
 $Т$ — середнє число годин, відпрацьованих за день одним робітником (тривалість робочого дня), година.;
 $ЧЗП$ — середньогодинна заробітна плата, грн./година.

Найбільш значимим фактором у факторній моделі фонду заробітної плати є рівень годинної оплати праці (за 1 людино-годину) або середнього динна заробітна плата, яка залежить від:

- рівня кваліфікації працівників;
- інтенсивності праці (у процесі аналізу розглядається можливість зниження трудомісткості продукції);
- перегляду норм продуктивності;
- перегляду розцінок;
- зміни розрядів робіт;
- перегляду тарифних ставок;
- обсягів різних доплат і премій (доплати за стаж роботи, наднормативні години, час простоїв з вини підприємства).

У процесі аналізу докладно розглянемо склад фонду оплати праці в розрізі категорій працівників і видів оплати праці.

Ці дані дозволяють судити про структуру фонду оплати праці по категоріях працівників і видам виплат. У таблиці 2.23 наведені вихідні дані для такого виду аналізу.

Таблиця 2.23 – Вихідні дані для аналізу фонду оплати праці

Вид оплати	Сума зарплати, тис. грн.		
	План	Факт	Відхилення
1. Змінна частина оплати праці робітників	126588	139349	+12761
1.1. За відрядними розцінками	112025	122236	+10211
1.2. Премії за виробничі результати	14563	17113	+2250
2. Постійна частина оплати праці робітників	34379	40674	+6295
2.1. Погодинна оплата праці по тарифних ставках	29135	30814	+1679
2.2. Доплати	5244	9860	+4616
3. Усього оплата робітників без відпускних (п.1 + п.2)	160967	180023	+19056
4. Оплата відпусток робітників	14242	15699	+1457
4.1. Стосовно до змінної частини	11140	11842	+702
4.2. Стосовно до постійної частини	3102	3857	+755
5. Оплата праці технічних службовців	39991	39778	-213
6. Загальний фонд заробітної плати (п.3+п.4+п.5) У тому числі:	215200	235500	+20300
6.1. - змінна частина (п.1+п.4.1)	137728	151191	+13463
6.2. - постійна частина (п.2+п.4.2+п.5)	77472	84309	+6837
7. Питома вага в загальному фонді зарплати, %:			
- змінної частини	64	64,2	+0,2
- постійної частини	36	35,8	-0,2

Визначимо абсолютне відхилення фонду заробітної плати:

$$\Delta\Phi\Pi_{abc} = 235500 - 215200 = 20300 \text{ грн.}$$

З розрахунків видно, що відбулося збільшення загального фонду заробітної плати.

Відносне відхилення фонду заробітної плати розраховується з урахуванням зростання обсягу виробництва на 4,5%. На підставі даних таблиці визначимо відносне відхилення по фонду заробітної плати з урахуванням виконання плану з виробництва продукції:

$$\begin{aligned} \Delta\Phi\Pi_{від} &= 235500 - (137728 \cdot 1,045 + 77472) = \\ &= 235500 - 221398 = +14103 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Отже, на підприємстві є відносна перевитрата фонду заробітної плати в розмірі 14103 грн.

Розглянемо приклад аналізу погодинного фонду оплати праці за два суміжних роки.

Таблиця 2.24 – Вихідні дані для аналізу погодинного фонду заробітної плати

Показник	База	Звіт	Відхилення
1. Средньосписочна чисельність робочих-погодинників (Ч), чол.	103	105	-2
2. Кількість відпрацьованих днів одним робітником у середньому за рік (Д), день.	205	206	+1
3. Середня тривалість робочої зміни (Т), год.	7,6	7,85	+0,25
4. Фонд погодинної оплати праці, грн.	361060	434250	+73190
5. Середньорічна заробітна плата робочого-погодинника (РЗП), грн. (п. 4 : п. 1)	3505	4136	+631
6. Середньоденна заробітна плата робочого- погодинника (ДЗП), грн. (п. 4 : (п. 1 · п.2))	17,1	20,1	+3,0
7. Середньогодинна заробітна плата робочого- погодинника (ГЗП), грн. (п. 4 : (п. 1 · п.2 · п.3))	2,25	2,56	+0,31

Розрахунок впливу цих факторів можна зробити способом абсолютних різниць:

$$\Delta\PhiЗП_{\text{ч}} = (Ч_{\text{Б}} - Ч_{\text{О}}) \cdot Д_{\text{Б}} \cdot Т_{\text{Б}} \cdot ЧЗП_{\text{Б}} = (105 - 103) \cdot 205 \cdot 7,6 \cdot 2,25 = 7011 \text{ грн.} - \text{перевитрата } \PhiЗП.$$

$$\Delta\PhiЗП_{\text{Д}} = Ч_{\text{О}} \cdot (Д_{\text{О}} - Д_{\text{Б}}) \cdot Т_{\text{Б}} \cdot ЧЗП_{\text{Б}} = 105 \cdot (206 - 205) \cdot 7,6 \cdot 2,25 = 1795 \text{ грн.} - \text{перевитрата } \PhiЗП.$$

$$\Delta\PhiЗП_{\text{Т}} = Ч_{\text{О}} \cdot Д_{\text{О}} \cdot (Т_{\text{О}} - Т_{\text{Б}}) \cdot ЧЗП_{\text{Б}} = 105 \cdot 206 \cdot (7,85 - 7,6) \cdot 2,25 = 12167 \text{ грн.} - \text{перевитрата } \PhiЗП.$$

$$\Delta\PhiЗП_{\text{чзп}} = Ч_{\text{О}} \cdot Д_{\text{О}} \cdot Т_{\text{О}} \cdot (ЧЗП_{\text{О}} - ЧЗП_{\text{Б}}) = 105 \cdot 206 \cdot 7,85 \cdot (2,56 - 2,25) = 52637 \text{ грн.} - \text{перевитрата } \PhiЗП.$$

Балансова перевірка:

$$\Delta\PhiЗП = 434850 - 361060 = 73190 \text{ грн.}$$

$$\Delta\PhiЗП = 7011 + 1795 + 12167 + 52637 = 73610 \text{ грн.}$$

73190 грн. \approx 73610 грн. — розрахунок виконаний вірно.

Таким чином, ми бачимо, що перевитрата погодинного фонду заробітної плати відбулася у зв'язку зі зростанням всіх факторів.

При проведенні аналізу фонду заробітної плати одним з найбільш важливих етапів є аналіз співвідношення між темпом зростання середньої заробітної плати й темпами росту продуктивності праці. Для розширеного відтворення, одержання необхідного прибутку й рентабельності необхідно, щоб темпи росту продуктивності праці випереджали темпи зростання його оплати. Якщо цей принцип не дотримується, то відбувається перевитрата фонду зарплати, підвищення собівартості продукції й зменшення суми прибутку.

Складемо таблицю 2.25, що відображає дані показники.

Таблиця 2.25 – Аналіз співвідношення зростання продуктивності праці й заробітної плати

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Абсолютне відхилення	Темп росту, %
1. Обсяг виробництва продукції, тис. грн.	42335	57575	+25386,5	135,9
2. Чисельність робітників, чол.	202	208	+6	103,0
3. Фонд заробітної плати робітників, грн.	2610940	3393590	+782650	130,0
4. Середня заробітна плата робітника, грн. /міс.	1077,1	1359,6	+282,5	126,2
5. Середньорічний виробіток робітника, грн. /чол.	209580	276800	+109959	132,1

Згідно наведеним даним темп зростання середньої заробітної плати щодо попереднього року склав:

$$K_{зар.пл} = 1359,6 / 1077,1 = 1,262 .$$

Темпи росту продуктивності праці:

$$K_{пр.пр} = 276800 / 209580 = 1,321 .$$

Коефіцієнти співвідношення зростання продуктивності й зарплати:

$$K_{співвідн.} = K_{пр.пр} / K_{зар.пл} = 1,321 / 1,262 = 1,04 .$$

Аналізуючи отримані показники, бачимо, що щодо попереднього року зростання продуктивності праці випереджає ріст

середньої заробітної плати в 1,04 рази, що в цілому задовольняє умові нарощування темпів розширеного виробництва.

На підставі дані таблиці 2.25 також можна провести аналіз абсолютної й відносної перевитрати (економії) фонду заробітної плати.

Абсолютна перевитрата фонду заробітної плати:

$$\begin{aligned}\Delta\PhiЗП_{\text{абс}} &= \PhiЗПО - \PhiЗПБ = 3393590 - 2610940 = \\ &= +782650 \text{ грн.}\end{aligned}$$

Відносна перевитрата (економія) фонду заробітної плати:

$$\Delta\PhiЗП_{\text{отн}} = \PhiЗПО - \PhiЗПБ \cdot K_{\text{росту зарплати}}$$

$$K_{\text{росту зарплати}} = K_{\text{росту обсягу}} \cdot K_{\text{відставання}}$$

де $K_{\text{росту обсягу}}$ — коефіцієнт росту обсягу виробництва у звітному періоді в порівнянні з базовим;

$K_{\text{відставання}}$ — коефіцієнт відставання росту заробітної плати від росту обсягу виробництва.

$$K_{\text{росту обсягу}} = \frac{57575}{42335} = 1,359.$$

У нашому прикладі не заданий відсоток (коефіцієнт) зростання заробітної плати на 1% росту обсягу виробництва. Тому прийємо $K_{\text{відставання}} = 1,0$. Крім того, у прикладі немає розбивки фонду заробітної плати на постійну й змінну частини, тому умовно можна проводити розрахунок $\PhiЗП$ без такого розподілу при обчисленнях.

$$\Delta\PhiЗП_{\text{відн}} = 3393590 - 2610940 \cdot 1,359 = - 154677 \text{ грн.}$$

Таким чином, маємо відносну економію $\PhiЗП$ у розмірі 154677 грн.

Суму економії (-Е) або перевитрати (+Е) фонду заробітної плати можна було б визначити трохи інакше по наступній формулі:

$$E_{\text{ФЗП}} = \text{ФЗП}_o \cdot \frac{K_{\text{зар.тл}} - K_{\text{тп.тп}}}{K_{\text{зар.тл}}} \quad (2.29)$$

$$E_{\text{ФЗП}} = 3393590 \cdot \frac{1,262 - 1,321}{1,262} = -158654 \text{ грн.}$$

Контрольні питання

1. Основні завдання аналізу використання трудових ресурсів підприємства.
2. Яку звітність підприємства використовують для оцінки забезпеченості персоналом й аналізу використання праці?
3. Етапи виконання аналізу трудового потенціалу підприємства.
4. Як виконати оцінку забезпеченості виробництва кадрами необхідної кваліфікації?
5. Поняття середньозваженого розряду.
6. Як оцінити рух робочої сили підприємства?
7. За допомогою яких показників виконується оцінка ефективності використання праці в часі?
8. Екстенсивні й інтенсивні фактори продуктивності праці.
9. Як скласти й використати в аналізі баланс робочого часу одного працівника?
10. Як скласти аналітичну таблицю використання робочого часу за звітний період діяльності підприємства?
11. Структура заробітної плати.
12. Методика аналізу фонду заробітної плати.
13. Поняття абсолютної й відносної зміни фонду заробітної плати.

14. Факторна модель аналізу змінної частини фонду заробітної плати.
15. Факторна модель аналізу постійної частини фонду заробітної плати.
16. Методика аналізу співвідношення темпів зростання середньої заробітної плати й продуктивності праці.

2.3 Аналіз основних коштів підприємства

2.3.1 Поняття, завдання й джерела інформації аналізу основних коштів підприємства

Довгострокові активи підприємства або необоротні активи (основний капітал) — це частина активів підприємства, до яких належать:

- основні кошти (основні фонди);
- нематеріальні активи;
- довгострокові фінансові вкладення (інвестиції);
- незавершене будівництво.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні кошти» визначає основні кошти як матеріальні активи, які підприємство використовує у процесі виробництва товарів, надання послуг, з метою здачі в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних або соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він більше року).

Основні виробничі фонди (ОВФ) підприємства — це 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, вроздріб, у міру їхнього використання, шляхом амортизаційних відрахувань.

Основні кошти діляться на промислово-виробничі основні кошти й невиробничі основні кошти.

Промислово-виробничі основні кошти (основні виробничі фонди) — це всі засоби праці, які беруть участь у виробничому процесі або створюють умови для його здійснення.

Невиробничі основні кошти (основні невиробничі фонди) — це об'єкти невиробничого призначення, що перебувають на балансі підприємства. Вони не приймають особистої участі в процесі виробництва й функціонують для задоволення соціально-культурних і побутових потреб учасників виробництва. Це об'єкти житлово-комунального господарства підприємства, установи охорони здоров'я, культури, освіти, спорту, що перебувають на балансі підприємства.

У цей час відповідно до типової класифікації основні виробничі фонди (основний капітал) промислового підприємства підрозділяється залежно від однорідності виробничого призначення й натурально-речовинних ознак на наступні групи:

1. Будинки — це архітектурно-будівельні об'єкти, призначені для створення необхідних умов праці. До будинків належать виробничі корпуси цехів, депо, гаражі, складські приміщення, виробничі лабораторії.

2. Спорудження — інженерно-будівельні об'єкти, призначені для здійснення процесу виробництва й не пов'язані зі зміною предметів праці. До споруджень належать насосні станції, тунелі, мости, естакади, автомобільні й залізничні шляхопроводи внутрівиробничого транспорту.

3. Передатні пристрої — це пристрої, за допомогою яких проводиться передача електричної, теплової або механічної енергії, а також передача рідких або газоподібних речовин від одного об'єкта до іншого. До цих пристроїв належать: нафтопроводи, газопроводи, водопроводи, електромережі, тепломережі, лінії зв'язку.

4. Машини й устаткування, у тому числі:

а) силові машини й устаткування, призначені для вироблення й перетворення енергії (трансформатори, генератори, двигуни);

- б) робочі машини й устаткування, що використовуються безпосередньо для впливу на предмет праці або на його переміщення в процесі створення продуктів або послуг, тобто для особистої участі в технологічних процесах (верстати, преси, молоти, конвеєри, транспортери, допоміжне устаткування);
- в) вимірювальні й регулюючі прилади й пристрої, лабораторне устаткування;
- г) обчислювальна техніка — сукупність засобів, призначених для прискорення автоматизації процесів, пов'язаних з вирішенням математичних завдань;
- д) інші машини й устаткування.

5. Транспортні засоби, призначені для транспортування вантажів і людей у межах підприємства й поза нього. До них належать: заводський залізничний транспорт, автомобілі, трактори, тягачі, виробничий транспорт (електрокари).

6. Інструмент всіх видів і пристосування, що прикріплюють до машин, для обробки виробу (затиски, лещата й т.п.).

7. Виробничий інвентар для полегшення виробничих операцій (робочі столи, верстати), зберігання рідких і сипучих тіл, охорони праці й т.п.

8. Господарський інвентар.

У складі основного капіталу не враховуються засоби праці, не уведені в дію, малоцінні й швидкозношувані предмети (МШП), вартістю менше ніж установлена законодавством величина, незалежно від терміну служби й при терміні служби до 1 року.

Ця класифікація основних засобів здійснюється у відповідності зі Стандартом 7 Національних стандартів бухгалтерського обліку й прийнята в бухгалтерському обліку підприємств.

У податковому обліку основні кошти прийнято розділяти на чотири групи:

Група 1 — будинки, спорудження, їхні структурні компоненти й передатні пристрої, у тому числі житлові будинки і їхні частини (квартири й місця загального користування).

Група 2 – автомобільний транспорт і вузли (запасні частини) до нього; меблі; побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади й інструменти; інше конторське (офісне) оснащення, устаткування й приналежність до нього.

Група 3 – будь-які інші основні засоби, що не ввійшли в групи 1,2 й 4.

Група 4 – електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичної обробки інформації, їхнє програмне забезпечення, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, інші інформаційні системи, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони й рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів (предметів).

Основні засоби залежно від участі у виробничому процесі підрозділяються на активні й пасивні. До активної частини основних виробничих фондів належать комплекс машин і механізмів, які беруть безпосередню участь у виробничому процесі (транспортні засоби, устаткування, пристосування, інструмент). Активна частина основного капіталу є провідною й служить базою в оцінці технічного рівня й виробничих потужностей.

Пасивна частина основних виробничих фондів є допоміжною й забезпечує процес роботи активних елементів (будинки, спорудження й т.п.)

Важливою умовою правильної організації обліку основних коштів є також єдиний принцип їхньої оцінки.

Облік основних коштів підприємства ведеться в натуральному й вартісному вираженні.

Облік основних коштів у натуральному вираженні необхідний для визначення технічного складу основних коштів. Він проводиться за даними технічних паспортів, які має кожна одиниця основних коштів. У цих паспортах приводиться розгорнута технічна характеристика кожного об'єкта: дата виготовлення, кількість ремонтів і модернізацій, проведення реконструкцій, встановлення ступеню зношування, технічна продуктивність, крім того встановлюється кількість одиниць

устаткування, його площа, потужність, проводиться паспортизація й інвентаризація.

Облік основних коштів у вартісному вираженні називається їхньою оцінкою. Оцінка основних коштів підприємства — це грошове вираження їхньої вартості.

Залежно від характеру стану основних коштів, часу їхньої оцінки розрізняють наступні види оцінки основних коштів (у більшості груп ця класифікація оцінок відповідає П(С)БО 7 «Основні кошти»):

- ┆ первісна вартість;
- ┆ відбудовна вартість;
- ┆ переоцінена вартість;
- ┆ залишкова вартість;
- ┆ справедлива вартість;
- ┆ вартість, що амортизується;
- ┆ ліквідаційна вартість;
- ┆ балансова вартість.

Первісна вартість — це фактична вартість основних коштів у момент уведення їх в експлуатацію. Первісна вартість об'єкта основних коштів складається з таких витрат:

- ┆ суми, що сплачують постачальникам активів;
- ┆ реєстраційні збори, державний збір й аналогічні платежі, здійснювані у зв'язку із придбанням (одержанням) прав на об'єкт основних коштів;
- ┆ суми ввізного мита;
- ┆ суми непрямих податків у зв'язку із придбанням (створенням) основних коштів (якщо вони не відшкодовуються підприємством);
- ┆ витрати на страхування ризиків доставки основних коштів;
- ┆ витрати на установку, монтаж, налагодження основних засобів;
- ┆ інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних коштів до стану, у якому їх можна використати із запланованою метою.

Відбудовна вартість — це вартість відтворення в сучасних умовах точної копії основних коштів з використанням аналогічних матеріалів і збереженням всіх експлуатаційних параметрів.

Переоцінена вартість — вартість основних коштів й інших необоротних активів після їхньої переоцінки.

Залишкова вартість — різниця між первісною (переоціненою) вартістю й сумою зношування основних коштів.

Справедлива вартість — ринкова вартість, встановлена шляхом експертної оцінки, що, як правило, визначають професійні оцінювачі.

Амортизаційна вартість — первісна або переоцінена вартість необоротних активів, за винятком їхньої ліквідаційної вартості.

Ліквідаційна вартість — сума коштів (або вартість інших активів), що підприємство очікує одержати від реалізації (ліквідації) об'єктів основних коштів після закінчення строку їхнього корисного використання (експлуатації), за винятком витрат, пов'язаних з їхньою реалізацією (ліквідацією).

Балансова вартість (відповідно до П(С)БО 7 «Основні кошти») — це сума, по якій актив включається в Баланс після відрахування будь-якої суми нарахованого зношування.

Придбані (створені) основні кошти зараховуються на Баланс підприємства по первісній вартості. Одиницею обліку основних коштів є об'єкт основних коштів.

Балансова вартість групи основних коштів на початок звітного періоду розраховується за формулою:

$$B(a) = B(a-1) + П(a-1) - B(a-1) - A(a-1), \quad (2.30)$$

де $B(a)$ — балансова вартість групи на початок звітного періоду, грн.;

$B(a-1)$ — балансова вартість групи на початок періоду, що передував звітному, грн.;

$П(a-1)$ — сума витрат на придбання основних коштів, здійснення капітального ремонту, реконструкцій,

- модернізацій й інших удосконалень основних коштів протягом періоду, що передував звітному;
- $V(a-1)$ — сума виведених з експлуатації основних коштів протягом періоду, що передував звітному;
- $A(a-1)$ — сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у періоді, що передував звітному.

У процесі експлуатації основних коштів відбувається їхнє зношування, у результаті чого вони втрачають свою споживчу вартість.

Амортизація — це процес перенесення вартості основних коштів на вартість готової продукції з метою нагромадження коштів для їхнього повного відновлення.

Амортизована вартість — первісна або переоцінена вартість основних коштів (необоротних активів) за винятком їхньої ліквідаційної вартості. Об'єктом амортизації є основні кошти, крім землі.

Нарахування амортизації здійснюється під час корисного використання (експлуатації) об'єкта, устанавлюваного підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), і припиняється на період його реконструкції, модернізації, добудування, дообладнування й консервації.

Відповідно до П(С)БО 7 розрізняють наступні основні методи нарахування амортизації:

- прямолінійний (метод прямолінійного списання);
- зменшення залишкової вартості;
- прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивний (метод суми чисел років);
- виробничий.

При використанні прямолінійного методу річна сума амортизації визначається розподілом вартості, що амортизується, на очікуваний строк корисного використання (експлуатації) об'єкта основних коштів.

Під строком корисного використання (експлуатації) розуміють період часу, протягом якого необоротні активи будуть використовуватися підприємством.

У методі зменшення залишкової вартості річна сума амортизації визначається множенням залишкової вартості об'єкта на початок звітного року (або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації) на річну норму амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) визначається як різниця між одиницею й результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від розподілу ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість.

У методі прискороеного зменшення залишкової вартості річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року (або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації) і річної суми амортизації, що розраховується виходячи зі строку корисного використання об'єкта, і подвоюється.

У кумулятивному методі річна сума амортизації визначається як добуток амортизаційної вартості і кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується розподілом кількості років, які залишилися до кінця очікуваного строку використання об'єкта основних коштів, на суму числа років його корисного використання.

У виробничому методі місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції й виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації розраховується як ділення амортизаційної вартості на загальний обсяг продукції, що підприємство очікує виготовити із застосуванням об'єкта основних коштів.

При використанні податкового методу нарахування амортизації річні амортизаційні відрахування встановлюються у відсотках від балансової вартості кожної із груп основних коштів на початок звітного періоду в розмірах:

1 група — 8%;

- 2 група — 40%;
- 3 група — 24%;
- 4 група — 60%.

У процесі аналізу основних коштів підприємству необхідно вирішувати наступні завдання.

- † Виявити забезпеченість підприємства і його структурних підрозділів основними коштами, тобто встановити відповідність величини, складу й технічного рівня основних коштів виробничій програмі підприємства.
- † Визначити рівень використання основних коштів по узагальнюючих і приватних показниках, установити причини їхньої зміни й фактори впливу.
- † Встановити ефективність використання устаткування за часом і по потужності.
- † Розрахувати вплив використання основних коштів на обсяг виробництва продукції.
- † Виявити резерви підвищення ефективності використання основних коштів.

Для аналізу основних коштів використовуються наступні джерела інформації: паспорт підприємства, план технічного розвитку підприємства, Форма №1 «Баланс підприємства», Форма №4 «Звіт про власний капітал», Форма № 1-П «Звіт промислового підприємства про продукцію», Форма № 11-ОФ «Звіт про наявність і рух основних коштів, амортизації (зношування)».

2.3.2 Аналіз складу й структури основних коштів підприємства

Аналіз використання основних коштів підприємства звичайно починається з вивчення їхнього складу в цілому по підприємству й по окремих підрозділах. У процесі аналізу встановлюється обсяг, структура основних коштів й їхня відповідність виробничій програмі підприємства, аналізується

динаміка, технічний стан, рівень виробництва і його організація.

Велике значення мають показники структури основних коштів:

- розподіл фондів на виробничі й невиробничі;
- основні виробничі фонди основного виду діяльності й допоміжних виробництв;
- співвідношення активної й пасивної частини основних коштів. При цьому необхідно домагатися росту активної частини основних коштів у вигляді робочих і силових машин.

Аналіз динаміки основних коштів здійснюється за два суміжних роки. Дані про аналіз динаміки основних коштів наведені в таблиці 2.26.

Таблиця 2.26 — Аналіз динаміки основних коштів

Категорії ОК	Базисний рік, тис.грн.	Звітний рік, тис.грн.	Зміна в порівнянні з базисним роком	
			Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
1. Промислово-виробничі основні кошти	13200	14800	+1600	12,12
2. Невиробничі основні кошти	1300	1000	-300	-23,1
Усього основних коштів	14500	15800	1300	8,96

Аналіз, наведений у таблиці, показав, що цього року вартість основних коштів зросла на 1300 тис. грн. або на 8,96%. Причому зростання відбулося у зв'язку з ростом промислово-виробничих основних фондів на 1600 тис.грн. або на 12,12%.

Аналіз складу й структури основних коштів здійснюється за два суміжних роки й представлений у таблицях 2.27, 2.28.

Таблиця 2.27 – Аналіз складу основних коштів підрозділу підприємства

Категорії основних коштів	Базисний рік, тис.грн	Звітний рік, тис.грн.	Відхилення	
			Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
1. Будинки й споруди	3202,2	3202	-0,2	-0,006
2. Машини й устаткування	2833,4	2631	-202,4	-7,1
3. Транспортні засоби	13,9	13,9	-	-
4. Інструмент і пристрої	55,4	85,6	30,2	54,5
5. Виробничий і господарський інвентар	4,5	4	-0,5	-11,1
Усього ОК	6109,4	5936,5	-172,9	-2,8

Таблиця 2.28 – Аналіз структури основних коштів підрозділу підприємства

Категорії основних коштів	Структура, %		Абсолютне відхилення, ±
	Базисний рік	Звітний рік	
1. Будинки й споруди	52,4	54	1,6
2. Машини й устаткування	46,4	44,3	-2,1
3. Транспортні засоби	0,2	0,2	-
4. Інструмент і пристрої	0,9	1,4	0,5
5. Виробничий і господарський інвентар	0,1	0,1	-
Усього ОК	100	100	

З таблиць видно, що величина основних коштів підрозділу підприємства трохи знизилася — на 172,9 тис.грн за два суміжних роки аналізу. Це відбулося, в основному, у зв'язку з виведенням з експлуатації деяких видів машин й устаткування. При цьому склад і структура основних коштів практично не змінилися. Найбільша питома вага в структурі

основних коштів займають будинки — 54% вартості основних коштів для звітного року, машини й устаткування — 44,3%.

У таблиці 2.29 виділені активні й пасивні основні кошти.

Таблиця 2.29 — Основні кошти підрозділу підприємства

Категорії основних ко'штів	Базисний рік		Звітний рік	
	сума, тис. грн	% до підсумку	сума, тис.грн	% до підсумку
1. Активні ОК:	2888,8	47,3	2716,6	45,8
1.1. Машини й устаткування	2833,4		2631	
1.2. Інструмент і пристрої	55,4		85,6	
2. Пасивні ОК:	3220,6	52,7	3219,9	54,2
2.1. Будинки й споруди	3202,2		3202	
2.2. Транспортні засоби	13,9		13,9	
2.3. Виробничий і господарський інвентар	4,5		4,0	
Усього ОК	6109,4	100	5936,5	100

Більшу частину основних коштів становлять пасивні ОК (будинки, споруди, транспортні засоби, виробничий і господарський інвентар). Причому у звітному році спостерігається зростання пасивної частини основних коштів за рахунок зниження активної частини, що можна охарактеризувати як негативну тенденцію.

Віковий склад устаткування підрозділу підприємства можна проаналізувати у вигляді таблиці 2.30.

Таблиця 2.30 — Оцінка вікового складу встаткування

Вид верстатів	Кількість	Строк експлуатації					
		До 20 років		Від 20 до 30 років		Понад 30 років	
		Кількість	%	Кількість	%	Кількість	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Токарно-гвинторізні	43	7	5,3	23	17,6	13	10

1	2	3	4	5	6	7	8
Токарські напівавтомати	8	4	3,0	4	3,0	-	-
Розточувальні	8	2	1,5	4	3,0	2	1,5
Зуборізні	3	-	-	1	0,8	2	1,5
Довбальні	2	1	0,8	1	0,8	-	-
Фрезерні	11	1	0,8	7	5,3	3	2,3
Свердлильні	10	-	-	6	4,6	4	3,0
Шліфувальні	10	1	0,8	4	3,0	5	3,8
Інші металорізальні	36	10	7,6	13	10	13	10
Усього	131	26	19,8	63	48,1	42	32,1

2.3.3 Аналіз руху основних коштів

Рух основних коштів характеризується наступними показниками:

1. Коефіцієнт введення основних коштів:

$$K_{\text{вв}} = \frac{\Phi_{\text{вв}}}{\Phi_{\text{к.г.}}}, \quad (2.31)$$

де $\Phi_{\text{вв}}$ – вартість введених в експлуатацію (знову надійшли) основних коштів, грн.;

$\Phi_{\text{к.г.}}$ – вартість основних коштів на кінець року, грн.

2. Коефіцієнт відновлення основних коштів:

$$K_{\text{від}} = \frac{\Phi_{\text{нов}}}{\Phi_{\text{к.г.}}}, \quad (2.32)$$

де $\Phi_{\text{нов}}$ – вартість нових основних засобів, введених в експлуатацію, грн.

3 Коефіцієнт виводу (вибуття) основних коштів:

$$K_{\text{вив}} = \frac{\Phi_{\text{вив}}}{\Phi_{\text{п.г.}}}, \quad (2.33)$$

де $\Phi_{\text{вив}}$ – вартість основних коштів виведених з експлуатації, грн.;

$\Phi_{\text{п.г.}}$ – вартість основних коштів на початок року, грн.

4. Коефіцієнт ліквідації основних коштів:

$$K_{\text{л}} = \frac{\Phi_{\text{л}}}{\Phi_{\text{п.г.}}}, \quad (2.34)$$

де $\Phi_{\text{л}}$ – ліквідаційна вартість (залишкова вартість основних коштів, що вибули в результаті зношування), грн.

5 Темп (коефіцієнт) приросту вартості основних коштів:

$$K_{\text{прир}} = \frac{\Phi_{\text{вв}} - \Phi_{\text{вив}}}{\Phi_{\text{п.г.}}}. \quad (2.35)$$

6. Коефіцієнт компенсації вибуття основних коштів:

$$K_{\text{комп}} = \frac{\Phi_{\text{вив}}}{\Phi_{\text{вв.}}}. \quad (2.36)$$

7. Інтенсивність заміни основних коштів:

$$I_{\text{з}} = \frac{\Phi_{\text{л}}}{\Phi_{\text{нов}}}. \quad (2.37)$$

На підставі вихідних дані таблиці 2.31 виконаємо аналіз руху основних коштів.

Таблиця 2.31 – Вихідні дані аналізу руху основних коштів

Показники	План	Звіт
1. Вартість основних коштів на початок року ($\Phi_{п.г}$), тис. грн.	202	212
2. Вартість основних коштів, введених в експлуатацію ($\Phi_{вв}$), тис. грн.	12	10
3. Вартість основних коштів, виведених з експлуатації ($\Phi_{вив}$), тис. грн.	6	7
4. Вартість основних коштів на кінець року ($\Phi_{к.г}$), тис. грн.	208	215

Розрахуємо коефіцієнт введення основних коштів:

$$K_{вв}^m = \frac{12}{208} = 0,058 = 5,8\% ,$$

$$K_{вв}^{зв} = \frac{10}{215} = 0,046 = 4,6\% .$$

Розрахуємо коефіцієнт виводу основних коштів:

$$K_{вив}^m = \frac{6}{202} = 0,03 = 3\% ,$$

$$K_{вив}^{зв} = \frac{7}{212} = 0,033 = 3,3\% .$$

З розрахунків видно, що план з введення основних засобів не виконаний, а план по виводу перевиконаний.

Розрахуємо коефіцієнт приросту основних коштів:

$$K_{прир}^m = \frac{12 - 6}{202} = 0,029 = 2,9\% ,$$

$$K_{прир}^{зв} = \frac{10 - 7}{212} = 0,014 = 1,4\% .$$

Фактично приріст основних коштів менше планового.

Розрахуємо коефіцієнт компенсації вибуття основних коштів.

$$K_{\text{юн}}^{\text{м}} = \frac{6}{12} = 0,5 = 50\% ,$$

$$K_{\text{юн}}^{\text{зв}} = \frac{7}{10} = 0,7 = 70\% .$$

Таким чином, за планом 50% основних коштів, що вводяться, покривають вибуття, а фактично 70% основних коштів, що вводяться, повинні покрити вибуття, тобто планованого відновлення основних коштів не досягнуто.

2.3.4 Аналіз технічного стану основних коштів

Технічний стан основних коштів характеризується двома показниками.

1. Коефіцієнт зношування — характеризує частину вартості основних коштів, що списана на виробництво продукції в попередніх періодах:

$$K_{\text{зн}} = \frac{3_{\text{к}}}{\Phi_{\text{к.з.}}} , \quad (2.38)$$

де $I_{\text{к}}$ — сума зношування основних коштів у плинні розглянутого періоду (року), грн.

$$I_{\text{к}} = \Phi_{\text{к.з.}} - \Phi_{\text{з.з.}} , \quad (2.39)$$

де $\Phi_{\text{з.г.}}$ — залишкова вартість основних коштів на кінець розглянутого періоду (року), грн.

$$\Phi_{\text{з.з.}} = \Phi_{\text{к.з.}} - I_{\text{к}} . \quad (2.40)$$

2. Коефіцієнт придатності — характеризує частину вартості основних коштів, що не перенесена на виготовлену продукцію.

$$K_{np} = \frac{\Phi_{з.г}}{\Phi_{к.г}} = 1 - K_{зн} . \quad (2.41)$$

При аналізі ці коефіцієнти дозволяють судити про ступінь зношеності основних коштів. Як недолік проведення аналізу технічного стану основних коштів тільки за цими двома показниками слід зазначити те, що вони не враховують морального зношування основних коштів, а відображають тільки фізичне зношування.

Розглянемо приклад виконання аналізу технічного стану й аналізу руху основних коштів.

Таблиця 2.32 – Вихідні дані аналізу технічного стану й аналізу руху основних коштів (у тис.грн.)

На- явність основ- них коштів на поча- ток року Фп.г	Надійшло у звітному році		Вибуло у звітному році		На- явність основ- них коштів на кі- нець ро- ку Фк. г	Наявність основних коштів на початок на- ступні за звітним ро- ком (за ви- нятком зно- шування) Фз.г
	Усьо- го Фвв	У тому числі нових основ- них коштів Фнов	Усьо- го Фвив	У тому числі ліквідо- вано ос- новних коштів Фл		
1	2	3	4	5	6=1+2-4	7
9870	2310	800	555	333	11625	9183

Розрахуємо основні коефіцієнти руху й технічного стану основних коштів.

† коефіцієнт введення:

$$K_{вв} = \frac{2310}{11625} = 0,199 = 19,9\% ;$$

† коефіцієнт відновлення:

$$K_{\text{в\i d}} = \frac{800}{11625} = 0,068 = 6,8\% ;$$

† коефіцієнт виводу:

$$K_{\text{в\i в}} = \frac{555}{9870} = 0,056 = 5,6\% ;$$

† коефіцієнт ліквідації:

$$K_{\text{л}} = \frac{333}{9870} = 0,034 = 3,4\% ;$$

Позитивною тенденцією є перевищення коефіцієнта введення й відновлення над коефіцієнтами виводу й ліквідації.

† коефіцієнт зношування:

$$K_{\text{зн}} = \frac{11625 - 9183}{11625} = \frac{2442}{11625} = 0,21 = 21\% ;$$

† коефіцієнт придатності:

$$K_{\text{пр}} = 1 - 0,21 = 0,79 = 79\% ;$$

Основні кошти амортизовані на 21%, але ступінь придатності їх ще досить велика.

† темп (коефіцієнт) приросту вартості основних коштів:

$$K_{\text{пр\i р}} = \frac{2310 - 555}{9870} = 0,178 ;$$

† коефіцієнт компенсації вибуття основних коштів:

$$K_{\text{ком}} = \frac{555}{2310} = 0,24 ;$$

† інтенсивність заміни основних коштів:

$$I_3 = \frac{333}{800} = 0,416$$

2.3.5 Аналіз використання основних коштів, устаткування й площі

Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних коштів у першу чергу використовується показник фондовіддачі.

Фондовіддача показує величину вартості виготовленої продукції, що доводиться на 1 гривню вартості основних коштів (може визначатися за товарною, валовою або реалізованою продукцією). Фондовіддача визначається як відношення обсягу виробленої продукції до середньорічної вартості основних коштів.

$$\Phi_v = \frac{O}{\Phi_{ср.г}}, \quad (2.42)$$

де O — обсяг виробництва продукції у вартісному вираженні, грн/рік;

$\Phi_{ср.г}$ — середньорічна вартість основних коштів, грн.

Зростання фондовіддачі вказує на підвищення ефективності використання основних коштів й є позитивною тенденцією в діяльності підприємства. Для підвищення фондовіддачі необхідно нарощувати обсяги виробництва продукції за рахунок більш інтенсивного використання основних коштів і знижувати середньорічну вартість цих коштів за рахунок ліквідації зношених, мало продуктивних і не використовуваних у виробництві основних коштів.

Розглянемо приклад аналізу фондовіддачі за вихідними даними таблиці 2.33.

Таблиця 2.33 — Вихідні дані для аналізу фондовіддачі

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення	
			Абсолютне, грн	Відносне, %
1	2	3	4	5
Обсяг виробництва продукції, тис. грн.	1244	1340,2	96,2	7,7

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2	3	4	5
Середньорічна вартість основних коштів, тис. грн.	340	350	10	2,9
Фондовіддача, грн.	3,66	3,83	0,17	4,6

Виявимо вплив окремих факторів на показник фондовіддачі методом повних ланцюгових підстановок.

$$\Phi_o^B = \frac{1244}{340} = 3,66 \text{ грн.}$$

$$\Phi_o^{ysl} = \frac{1340,2}{340} = 3,94 \text{ грн.}$$

$$\Phi_o^O = \frac{1340,2}{350} = 3,83 \text{ грн.}$$

Зміна фондовіддачі під дією факторів:

$\Delta\Phi_{oo} = 3,94 - 3,66 = 0,28$ грн. — позитивний вплив. У зв'язку зі зростанням обсягу виробництва продукції на 96,2 тис.грн. фондовіддача зросла на 0,28 грн.

$\Delta\Phi_{o\phi_{...}} = 3,83 - 3,94 = -0,11$ грн. — негативний вплив. У зв'язку зі зростанням середньорічної вартості основних коштів на 10 тис.грн. фондовіддача знизилася на 0,11 грн.

Балансова перевірка: $\Delta\Phi_o = 3,83 - 3,66 = 0,28 - 0,11 = 0,17$ грн. — розрахунок виконаний вірно.

З метою більш глибокого аналізу ефективності використання основних коштів показник фондовіддачі можна розраховувати за активною частиною основних коштів, до якої належить в значній мірі технологічне устаткування.

$$\Phi_{o \text{ акт}} = \frac{O}{\Phi_{\text{ср.р. акт}}}, \quad (2.43)$$

де $\Phi_{\text{ср.р. акт}}$ — середньорічна вартість активної частини основних коштів.

У формулі (2.43) чисельник — обсяг виробництва — можна виразити через число одиниць устаткування, бюджет часу роботи одиниці устаткування й годинну продуктивність одиниці устаткування. Тоді формула перетвориться у такий спосіб:

$$\Phi_{o \text{ акт}} = \frac{Ч_{\text{уст}} \cdot Б_{\text{уст}} \cdot П_{\text{уст}}}{\Phi_{\text{ср.г. акт}}}, \quad (2.44)$$

де $Ч_{\text{уст}}$ — число одиниць устаткування, шт.;

$Б_{\text{уст}}$ — бюджет (річний фонд) часу роботи одиниці устаткування, година.;

$П_{\text{уст}}$ — годинна продуктивність (виробіток) одиниці устаткування, грн/година.

Бюджет (річний фонд) час роботи одиниці устаткування у свою чергу можна представити у вигляді добутку кількості відпрацьованих днів у році ($Д$), коефіцієнта змінності ($К_{\text{зм}}$) і середньої тривалості робочої зміни ($Т$).

Середньорічну вартість активної частини основних коштів (технологічного устаткування) можна також представити як добуток числа одиниць устаткування ($Ч_{\text{уст}}$) і середньої вартості одиниці устаткування в порівнянних цінах ($Ц_{\text{уст}}$), після чого кінцева формула факторної моделі фондодідачі активної частини основних коштів буде мати вигляд:

$$\Phi_{o \text{ акт}} = \frac{Ч_{\text{уст}} \cdot Д \cdot К_{\text{зм}} \cdot Т \cdot П_{\text{уст}}}{Ч_{\text{уст}} \cdot Ц_{\text{уст}}} = \frac{Д \cdot К_{\text{зм}} \cdot Т \cdot П_{\text{уст}}}{Ц_{\text{уст}}}, \quad (2.45)$$

Для розрахунку впливу факторів на приріст фондівдачі активної частини основних коштів використано спосіб повних ланцюгових підстановок. Схема підстановок виглядає в такий спосіб:

$$\Phi_{o \text{ акт}}^B = \frac{D_B \cdot K_{з\text{м} B} \cdot T_B \cdot \Pi_B^{уст}}{Ц_B^{уст}}, \quad (2.46)$$

Для визначення першого умовного показника фондівдачі необхідно замість базової взяти звітну середньорічну вартість (ціну) одиниці устаткування, що при однакових цінах може змінитися тільки за рахунок його структури:

$$\Phi_{o \text{ акт}}^{з\text{м} 1} = \frac{D_B \cdot K_{з\text{м} B} \cdot T_B \cdot \Pi_B^{уст}}{Ц_O^{уст}}, \quad (2.47)$$

Далі необхідно встановити, яка була б фондівдача при структурі устаткування звітного періоду, що характеризує ціна одиниці устаткування, і кількість відпрацьованих днів у звітному періоді, але при базовій величині інших факторів:

$$\Phi_{o \text{ акт}}^{з\text{м} 2} = \frac{D_O \cdot K_{з\text{м} B} \cdot T_B \cdot \Pi_B^{уст}}{Ц_O^{уст}}, \quad (2.48)$$

Третій умовний показник фондівдачі розраховується при структурі звітного періоду, кількості робочих днів звітного періоду днів, величині коефіцієнта змінності у звітному періоді й при базовому рівні інших факторів:

$$\Phi_{o \text{ акт}}^{з\text{м} 3} = \frac{D_O \cdot K_{з\text{м} O} \cdot T_B \cdot \Pi_B^{уст}}{Ц_O^{уст}}, \quad (2.49)$$

При розрахунку четвертого умовного показника фондівдачі залишається на базовому рівні величина середньогодинної продуктивності:

$$\Phi_{о\text{ акт}}^{м4} = \frac{Д_о \cdot K_{зм\ о} \cdot T_о \cdot П_Б^{уст}}{Ц_о^{уст}}, \quad (2.50)$$

$$\Phi_{о\text{ акт}}^о = \frac{Д_о \cdot K_{зм\ о} \cdot T_о \cdot П_о^{уст}}{Ц_о^{уст}}, \quad (2.51)$$

Виконаємо аналіз фондівдачі активної частини основних коштів за наведеною методикою.

Таблиця 2.34 – Вихідні дані для аналізу фондівдачі активної частини основних коштів

Показник	Умовна позначка	Базовий період	Звітний період	Відхилення	
				±	%
1	2	3	4	5	6
1. Обсяг товарної продукції, тис. грн.	О	6270	6890	+620	+9,9
2. Середньорічна вартість основних коштів, тис. грн.	$\Phi_{ср.г}$	3280	3341	+61	+1,9
3. Середньорічна вартість активної частини основних коштів, тис. грн.	$\Phi_{ср.г. акт}$	1100	1130	+30	+2,7
4. Число одиниць устаткування, шт.	$\mathcal{C}_{уст}$	20	21	+1	+5
5. Кількість робочих днів у році, дні	Д	226	225	-1	-0,4
6. Кількість відпрацьованих машино-годин всім устаткуванням, тис.	$T_{год}$	67,69	65,72	-1,97	-2,9
7. Коефіцієнт змінності	$K_{зм}$	1,92	1,83	-0,09	-4,7
8. Тривалість робочої зміни, година	Т	7,8	7,6	-0,2	-2,5

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2	3	4	5	6
9. Годинна продуктивності одиниці встаткування, грн./година (п. 1:п. 6)	$V_{уст}$	92,63	104,84	+12,21	+13,2
10. Середня вартість одиниці устаткування, грн. (п. 3:п. 4)	$\Pi_{уст}$	55000	53800	-1200	-2,2
11. Фондовіддача активної частини основних коштів, грн. (п. 1:п. 3)	$\Phi_{о акт}$	5,7	6,1	+0,4	+7

Використовуючи метод повних ланцюгових підстановок виконаємо поступову заміну даних базового періоду фактичними даними звітного періоду:

$$\Phi_{о акт}^Б = \frac{226 \cdot 1,92 \cdot 7,8 \cdot 92,63}{55000} = 5,7 \text{ грн.}$$

$$\Phi_{о акт}^{М1} = \frac{226 \cdot 1,92 \cdot 7,8 \cdot 92,63}{53800} = 5,83 \text{ грн.}$$

$$\Phi_{о акт}^{М2} = \frac{225 \cdot 1,92 \cdot 7,8 \cdot 92,63}{53800} = 5,8 \text{ грн.}$$

$$\Phi_{о акт}^{М3} = \frac{225 \cdot 1,83 \cdot 7,8 \cdot 92,63}{53800} = 5,53 \text{ грн.}$$

$$\Phi_{о акт}^{М4} = \frac{225 \cdot 1,83 \cdot 7,6 \cdot 92,63}{53800} = 5,39 \text{ грн.}$$

$$\Phi_{о акт}^O = \frac{225 \cdot 1,83 \cdot 7,6 \cdot 104,84}{53800} = 6,1 \text{ грн.}$$

Розрахуємо вплив зміни факторних показників.

1) зміна фондovіддачі у зв'язку зі зміною вартості одиниці устаткування (структурний показник):

$\Delta\Phi_{o\text{ скат } \Pi} = 5,83 - 5,7 = 0,13$ грн. — позитивний вплив. Зниження середньої вартості одиниці устаткування на 1200 грн. викликає зростання фондovіддачі активної частини основних коштів на 0,13 грн.

2) зміна фондovіддачі у зв'язку зі зміною числа робочих днів у році:

$\Delta\Phi_{o\text{ скат } \Delta} = 5,8 - 5,83 = -0,03$ грн. — негативний вплив. Зниження числа робочих днів у році на 1 день викликає зниження фондovіддачі активної частини основних коштів на 0,03 грн.

3) зміна фондovіддачі у зв'язку зі зміною коефіцієнта змінності роботи устаткування:

$\Delta\Phi_{o\text{ скат } K_{\text{зм}}}} = 5,53 - 5,8 = -0,27$ грн. — негативний вплив. Зниження коефіцієнта змінності роботи устаткування на 0,09 викликає зниження фондovіддачі активної частини основних коштів на 0,27 грн.

4) зміна фондovіддачі у зв'язку зі зміною тривалості робочої зміни:

$\Delta\Phi_{o\text{ скат } T} = 5,39 - 5,53 = -0,14$ грн. — негативний вплив. Зниження тривалості робочої зміни на 0,2 години викликає зниження фондovіддачі активної частини основних коштів на 0,14 грн.

5) зміна фондovіддачі у зв'язку зі зміною годинної продуктивності одиниці устаткування:

$\Delta\Phi_{o\text{ скат } \Pi^{\text{об}}}} = 6,1 - 5,39 = 0,71$ грн. — позитивний вплив. Ріст годинної продуктивності одиниці устаткування на 12,21 грн. викликає зростання фондovіддачі активної частини основних коштів на 0,71 грн.

Баланс результатів: $\Delta\Phi_{o\text{ скат}} = 6,1 - 5,7 = 0,13 - 0,03 - 0,27 - 0,14 + 0,71 = 0,4$ грн. — розрахунок виконаний вірно.

Таким чином, у цілому фондovіддача активної частини основних коштів збільшилися на 0,4 грн. — це позитивна тенденція. Позитивно на величину фондovіддачі вплинули зни-

ження середньої вартості одиниці устаткування й зростання годинної продуктивності одиниці устаткування. Резерви росту фондівдачі активної частини основних коштів закладені в негативних факторах.

Ще одним показником, що характеризує ефективність використання основних коштів, у тому випадку, якщо від підприємства залежить технологія виготовлення продукції, є фондоємність продукції.

Фондоємність вказує на величину вартості основних коштів, що треба для виробництва одиниці вартості виготовленої продукції. Фондоємність — це величина, зворотна фондівдачі й визначається як відношення середньорічної вартості основних коштів до обсягу виробленої продукції.

$$\Phi_e = \frac{\Phi_{cp.z}}{O} = \frac{1}{\Phi_o}, \quad (2.52)$$

Економічний зміст фондоємності відображає наступний приклад. Якщо технологія виготовлення продукції вимагає використання простого устаткування, що у процесі виробництва виявилось задіяним іншими видами робіт, і тому продукцію виготовили на унікальному дорогому встаткуванні, то фондоємність даного виду продукції підвищується.

Зростання фондоємності продукції вказує на зниження ефективності використання основних коштів й є негативною тенденцією в діяльності підприємства.

Методика аналізу фондоємності аналогічна методиці аналізу фондівдачі.

У процесі аналізу використання основних коштів окремо розглядають ефективність використання устаткування, як найбільш активної частини основних коштів. У деяких випадках активною частиною основних коштів може виступати виробнича площа, наприклад, при складанні виробів вручну, при формуванні ливарних форм у землю.

Ефективність використання устаткування характеризується рядом показників.

1. Коефіцієнт використання парку устаткування:

$$K_{\text{вик}} = \frac{П_{\text{д}}}{П_{\text{у}}} \quad (2.53)$$

де $П_{\text{д}}$ — число (або потужність) діючого устаткування;
 $П_{\text{у}}$ — число (або потужність) установленого устаткування.

2. Коефіцієнт екстенсивного використання устаткування — характеризує ефективність використання устаткування за часом:

$$K_{\text{екст}} = \frac{F_{\text{ф}}}{F_{\text{пл}}} \quad (2.54)$$

де $F_{\text{ф}}$ — фактичний фонд часу роботи одиниці устаткування за рік, годин;
 $F_{\text{пл}}$ — плановий фонд часу роботи одиниці устаткування за рік, годин.

Фактичний фонд часу роботи менше планового у зв'язку з виникаючими втратами часу: надплановий ремонт устаткування, простої у зв'язку з поломками, відсутністю матеріалів, енергії, у зв'язку з очікуванням транспортних засобів.

3. Коефіцієнт інтенсивного використання устаткування — характеризує ефективність використання устаткування за продуктивністю:

$$K_{\text{інт}} = \frac{B_{\text{ф}}}{B_{\text{пл}}} \quad (2.55)$$

де $B_{\text{ф}}$ — фактична продуктивність устаткування, шт/година;
 $B_{\text{пл}}$ — максимальна (або планова) продуктивність устаткування, шт/година.

Коефіцієнт інтенсивного використання устаткування може також бути представлений як відношення фактично виробленої продукції до максимально можливого випуску.

4. Коефіцієнт інтегрального використання устаткування:

$$K_{\text{інтег}} = K_{\text{екст}} \cdot K_{\text{інт}} , \quad (2.56)$$

тобто добуток коефіцієнтів екстенсивного й інтенсивного використання устаткування:

Розглянемо приклад аналізу використання устаткування.

Таблиця 2.35 – Аналізу використання устаткування

Показники	Базисний рік	Звітний рік	Абсолютне відхилення, ±
1. Средньогодинна продуктивність устаткування ($V_{\text{ф}}$), шт	10	9	-1
2. Средньогодинна виробнича потужність устаткування ($V_{\text{пл}}$), шт	12	12	-
3. Фактичний фонд часу роботи одиниці встаткування за рік ($F_{\text{ф}}$), година	1400	1385	-15
4. Плановий фонд часу роботи одиниці встаткування за рік ($F_{\text{пл}}$), година.	2002	2002	-
5. Коефіцієнт екстенсивного використання встаткування ($K_{\text{екс}}$)	0,7	0,69	-0,01
6. Коефіцієнт інтенсивного використання встаткування ($K_{\text{інт}}$)	0,83	0,75	-0,08
7. Коефіцієнт інтегрального використання встаткування ($K_{\text{інтег}}$)	0,58	0,52	-0,06

Аналіз використання устаткування показав, що коефіцієнт екстенсивного використання устаткування знизився

на 1% і склав 69%, тобто втрати робочого часу склали $100 - 69 = 31\%$.

Коефіцієнт інтенсивного використання устаткування знизився на 0,08. Це відбулося за рахунок зниження середньогодинної продуктивності одиниці устаткування.

Тому що у звітному році спостерігається зниження як екстенсивного, так й інтенсивного використання устаткування, то коефіцієнт інтегрального використання устаткування так само знизився, і склав 52%. Таким чином, загальні втрати склали у звітному році – 48%.

Коефіцієнт змінності роботи устаткування показує, скільки в середньому змін відпрацьовує одиниця устаткування при даному режимі роботи. Коефіцієнт змінності може бути розрахований двома способами:

$$K_{зм} = \frac{Z_1 + Z_2 + Z_3}{Z_0}, \quad (2.57)$$

де Z_1, Z_2, Z_3 – число одиниць устаткування, що працює відповідно в 1, 2 й 3 зміни.

Z_0 – загальне число одиниць устаткування.

$$K_{зм} = \frac{M_{\text{маш}} - \text{години}}{Z_0 \cdot F_{зм}}, \quad (2.58)$$

де $M_{\text{машинно-години}}$ – загальне число машино-годин (станко-години), відпрацьованих всім устаткуванням за добу;

$F_{зм}$ – фонд часу роботи одиниці устаткування за одну зміну;

Z_0 – загальне число одиниць устаткування.

Підприємства повинні прагнути до збільшення коефіцієнта змінності роботи устаткування, що веде до зростання випуску продукції при тих же наявних фондах.

Коефіцієнт завантаження устаткування також характеризує використання устаткування в часі. Установлюється він

для всього парку машин, що перебувають в основному виробництві. Розраховується як відношення трудомісткості виготовлення всіх виробів на даному виді устаткування до фонду часу його роботи. Таким чином, коефіцієнт завантаження устаткування на відміну від коефіцієнта змінності враховує дані про трудомісткість виробів. На практиці коефіцієнт завантаження звичайно приймають рівним величині коефіцієнта змінності, зменшеної у два рази (при двозмінному режимі роботи) або в три рази (при трьохзмінному режимі).

Серед показників екстенсивного використання основних коштів велике значення мають і показник внутрішніх простой устаткування.

Ефективність використання площі характеризується зніманням продукції з одиниці площі:

$$C_{1.m^2} = \frac{O}{П}, \quad (2.59)$$

де O — обсяг виробництва продукції у вартісному (натуральному) вираженні, грн. (шт);

$П$ — виробнича площа, м².

2.3.6 Аналіз озброєності праці

Основними показниками озброєності праці є:

1. Показник технічної оснащеності праці (фондоозброєність):

$$\Phi_6 = \frac{\Phi_{ср.г}}{Ч_{ПВП} (Ч_{роб})}, \quad (2.60)$$

де $Ч_{ПВП}$ — чисельність промислово-виробничого персоналу (або робітників), чол.

Цей показник застосовується для характеристики ступеня оснащеності праці робітників. Фондоозброєність і фон-

довіддача пов'язані між собою через показник продуктивності праці.

$$\Phi_v = \frac{\Phi_{cp,z}}{\mathcal{U}_{роб}} = \frac{\Phi_{cp,z} \cdot O}{\mathcal{U}_{роб} \cdot O} = \frac{B^{cod}}{\Phi_o} \quad (2.61)$$

2. Енергооснащеність (електроозброєність) праці:

$$K_{en} = \frac{E}{\mathcal{U}_{ІВП} (\mathcal{U}_{роб})} \quad (2.62)$$

$$K_{ел} = \frac{E_{ел}}{\mathcal{U}_{ІВП} (\mathcal{U}_{роб})} \quad (2.63)$$

де E — вартість всіх видів споживаних енергоносіїв (паливо — вугілля, мазут, деревина й електроенергія), грн.;
 $E_{ел}$ — вартість споживаної електроенергії, грн.

3. Площеозброєність:

$$K_m = \frac{\Pi}{\mathcal{U}_{ІВП} (\mathcal{U}_{роб})} \quad (2.64)$$

де Π — всі площі виробництва (якщо використовується $\mathcal{U}_{роб}$, то беруть виробничу площу), м².

Ці показники розраховуються й порівнюються за два суміжних періоди між собою й з ростом продуктивності праці, наприклад, у вигляді розрахунків таблиці 2.36.

Таблиця 2.36 – Порівняльний аналіз темпів росту фондоозброєності праці й темпів зростання продуктивності праці

Показник	Базисний рік	Звітний рік
1. Обсяг випуску продукції, тис. грн.	18980	18850
2. Число робітників, чол.	209	204
3. Вартість основних коштів, тис. грн.	10540	10570
4. Середньорічна продуктивність одного робітника, грн. /чол. (п.1:п.2)	90813	92400
5. Фондоозброєність праці, грн. /чол. (п.3:п.2)	50431	51814

Індекс зростання продуктивності праці:

$$I_{п} = \frac{92400}{90813} = 1,017$$
, тобто продуктивність праці зросла на 1,7%.

Індекс зростання фондоозброєності праці:

$$I_{ф} = \frac{51814}{50431} = 1,27$$
, тобто фондоозброєність праці зросла на 27%.

Перевищення темпів зростання фондоозброєності праці над темпами зростання продуктивності праці є негативною тенденцією. Ідеальним варіантом вважається варіант, коли продуктивність праці зростає більш швидкими темпами, чим

фондоозброєність праці, тому що в цьому випадку досягається максимальна ефективність виробництва.

Контрольні питання

1. Як виконується аналіз складу й руху основних коштів підприємства (ОК)?
2. Показники відновлення й вибуття ОК.
3. Показники технічного стану основних коштів.
4. Схема аналізу фондівдачі й визначальних її факторів.
5. Оцінка використання основних коштів, устаткування й площі.

2.4 Аналіз матеріальних ресурсів й ефективність їх використання

2.4.1 Аналіз виконання плану постачання й забезпечення виробництва матеріальними ресурсами

Безперебійне забезпечення підприємства матеріальними ресурсами — умова його стабільної роботи. Потреби в матеріальних ресурсах покриваються за рахунок зовнішніх джерел (за договорами) або внутрішніх (утилізація відходів сировини, економія матеріалів, свої напівфабрикати).

Цими питаннями на підприємстві займаються наступні служби: відділ матеріально-технічного постачання, склади, транспортні служби під контролем планового, технічного відділів й адміністрації підприємства.

У процесі аналізу матеріальних ресурсів вирішуються наступні завдання:

- дається оцінка потреби підприємства в матеріальних ресурсах;

- визначається обґрунтованість й ефективність формування замовлень на матеріальні ресурси;
- аналізується ефективність використання матеріальних ресурсів;
- аналізується якість придбаних матеріалів, комплектність поставки;
- оцінюються постачальники матеріалів, відпрацьовується механізм своєчасного укладення договорів;
- проводиться контроль за виконанням договірних зобов'язань, якщо буде потреба вводяться штрафні санкції до постачальників.

Розглянемо приклад оцінки потреби підприємства в матеріалі «А» (таблиця 2.37).

Таблиця 2.37 – Забезпеченість потреби матеріальних ресурсів договорами й фактичне їх виконання

Матеріал	Планова потреба, т	Джерела покриття потреби, т		Укладено договорів, т	Забезпеченість потреби договорами, %	Надійшло від постачальників, т	Виконання договорів, %
		Внутрішні	Зовнішні				
А	47000	500	46500	44200	95	41900	94,8

З таблиці видно, що план потреби в матеріалі А не повністю забезпечений договорами про поставку й внутрішніми джерелами покриття. Так, коефіцієнт забезпечення (K_o) за планом дорівнює:

$$K_{o\text{пл}} = \frac{500 + 44200}{47000} = 0,951.$$

Фактично план поставки матеріалу недовиконаний на 10%:

$$K_{o\phi} = \frac{500 + 41900}{47000} = 0,9$$

Таким чином, потреба задоволена на 90%.

2.4.2 Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів

Аналіз використання матеріалів здійснюється за наступними узагальнюючими показниками:

- матеріаловіддача (зняття продукції із гривні витрат на матеріали) — це відношення обсягу випущеної продукції до загальної суми матеріальних витрат;
- матеріалоемність (сума матеріальних витрат на випуск однієї гривні продукції) — це відношення загальної суми матеріальних витрат на обсяг виготовленої продукції.

Між цими показниками існує зворотний зв'язок.

Розглядати показники матеріаловіддачі й матеріалоемності можна в цілому за всією товарною продукцією й за окремими виробами. Варто також вивчити динаміку зміни цих показників за ряд періодів, а також порівняти їх з даними іншими підприємств. І у висновку варто виявити причини зміни цих показників і можливі резерви економії.

У процесі аналізу можна використати також допоміжні показники рівня використання матеріальних ресурсів: коефіцієнт використання матеріалів, рівень браку, норми витрат матеріалів, палива, енергії на окремі вироби.

Розглянемо приклад аналізу матеріалоемності продукції підприємства (таблиця 2.38).

З таблиці видно, що обсяг товарної продукції підприємства за відпусковими цінами в плановому періоді дорівнює 12056 тис. грн., у звітному — 12651 тис. грн. Фактична матеріалоемність продукції 70,96 коп. ($8977 \cdot 100 / 12651$) нижче планової на 71,6 коп. ($8632 \cdot 100 / 12956$) на 0,64 коп. ($70,96 - 71,6$), або на 0,89% ($0,64 \cdot 100 / 71,6$). Таке зниження обу-

Таблиця 2.38 – Матеріалоємність за елементами витрат

Елементи матеріальних витрат	Матеріальні витрати, тис. грн.		Матеріалоємність товарної продукції, коп.		
	За планом	Фактично	За планом	Фактично	Відхилення від плану
Матеріальні витрати - усього	8632	8977	71,6	70,96	-0,64
У тому числі:					
Сировина й основні матеріали	1413	1347	11,72	10,65	-1,07
Покупні напівфабрикати й комплектуючі вироби	6956	7340	57,7	58,02	+0,32
Паливо	83	90	0,69	0,71	+0,02
Енергія	70	80	0,58	0,63	+0,05
Інші витрати	110	120	0,91	0,95	+0,04

мовлює економію матеріальних ресурсів на суму 81 тис. грн. $(0,64 \cdot 12651 / 100)$.

На рівень матеріалоємності продукції впливають наступні часткові показники: металоємність, паливоємність, енергоємність та інші. Ці показники характеризують ефективність використання певних груп матеріальних ресурсів. Аналіз окремих показників дозволяє контролювати зниження норм витрати найважливіших видів матеріалів. З таблиці 2.35 видно, як змінилися окремі показники. Найбільшу частку у формуванні матеріалоємності становлять покупні напівфабрикати й комплектуючі вироби – 58,02 коп., або 82% від загальної матеріалоємності $(58,02 \cdot 100 / 70,96)$. Протягом року витрати на них з розрахунку на гривню товарної продукції збільшились на 0,32 коп. $(58,02 - 57,7)$, відносний перевидаток матеріальних ресурсів за цим елементом – 40,5 тис. грн. $(0,32 \cdot 12651 / 100)$. Однак за рахунок зниження питомого ви-

датку сировини та основних матеріалів на гривну товарної продукції на 1,07коп. (10,65-11,72) була досягнута відносна економія в розмірі 135,4 тис. грн. (1,07·12651 / 100). Це свідчить про раціональне використання сировини та матеріалів й про високий рівень спеціалізації підприємства.

2.4.3 Аналіз впливу рівня матеріаловіддачі на обсяг випуску продукції

Матеріаловіддача коштів, вкладених у предмети праці, тісно пов'язана з обсягом випуску продукції підприємства (форма зв'язку прямо пропорційна). Таким чином, приріст рівня матеріаловіддачі завжди обумовлює приріст обсягу продукції.

Таблиця 2.39 — Зміна матеріаловіддачі на 1 грн. товарної продукції

Показники	Умове позначення	План	Звіт	Відхилення	Темп росту, %	Приріст %
Товарна продукція, грн.	ТП	51340	53852	+2512	104,9	4,9
Витрати на предмети праці для виробництва продукції, грн.	З _м	23450	23980	+530	102,3	2,3
Матеріаловіддача (вихід продукції на 1 грн витрат на предмети праці), коп.	М ₀	218,93	224,57	+5,64	102,6	2,6

З таблиці видно, що обсяг випуску продукції за звітом вище планового на 2512 грн., або на 4,9%. Це збільшення обумовлене двома факторами, а саме: зміною витрат на предмети

праці й зміною рівня матеріаловіддачі. Розрахуємо кількісний вплив наведених факторів

$$\Delta\Pi_{3_M} = \Delta Z_M \cdot M_0^m = 530 \cdot 2,1893 = 1160,33 \text{ грн.}$$

$$\Delta\Pi_{M_0} = \Delta M_0 \cdot \Pi_{\text{факт.}} = 0,0564 \cdot 23980 = 1352,47 \text{ грн.}$$

Загальний вплив факторів на обсяг випуску дорівнює:

$$1160,33 + 1352,47 = 2512,8 \text{ грн.}$$

Баланс результатів впливу змін факторів практично дорівнює відхиленню аналізованого показника, тобто розрахунки вірні.

Висновок: збільшення суми витрат на предмети праці на 530 грн., або 2,3%, спричинює збільшення обсягу на 1160,33 грн., а збільшення рівня матеріалоемності на 0,0564 грн., або на 2,6%, призводить до зростання обсягу випуску на 1352,47

грн. Позитивно, що $53,8\% \left(\frac{1352,47}{2512} \times 100 \right)$ збільшення обсягу от-

римано завдяки зростанню якісного показника, а саме матеріаловіддачі.

Розрахуємо відносну економію витрат на предмети праці завдяки збільшенню матеріаловіддачі.

$$\Delta Z_M = Z_{\text{факт.}} - Z_{\text{план.}} \cdot T = 23980 - 23450 \cdot 1,049 = 619 \text{ грн.}$$

Або інший спосіб

$$\Delta Z_M = Z_{\text{факт.}} - \frac{\Pi_{\text{факт.}}}{M_{\text{план}}} = 23980 - \frac{53852}{2,1893} = 619 \text{ грн.}$$

Тобто, як показали розрахунки, для виробництва фактично виготовленої продукції при запланованому рівні матеріаловіддачі додаткова потреба у витратах на матеріали становила б 24599 грн., або на 619 грн. більше.

Контрольні питання:

1. Як виконується оцінка забезпеченості матеріальними ресурсами на прикладі окремого матеріалу?
2. Як розраховується й оцінюється коефіцієнт забезпеченості матеріалом?
3. Як виконується оцінка ефективності використання елементів матеріальних витрат?
4. Наведіть фактори, що визначають рівень матеріалоемності продукції.
5. Як виконати оцінку впливу матеріаловіддачі на обсяг випуску продукції підприємства?
6. Як розрахувати економію матеріальних витрат в умовах зростання матеріаловіддачі?

2.5 Аналіз витрат на виробництво й собівартість продукції

2.5.1 Поняття, завдання й джерела інформації аналізу витрат на виробництво й собівартість продукції

Витрати — це сукупність виражених у грошовій формі видатків підприємства, пов'язаних з виробництвом продукції, наданням послуг, виконанням робіт й їхньою реалізацією.

Відповідно до Національних стандартів бухгалтерського обліку, витратами звітного періоду називається зменшення економічної вигоди внаслідок вибуття активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу, за умови, що ці витрати можуть бути вірогідно оцінені.

Розкриємо класифікацію витрат підприємства за видами господарської діяльності (відповідно до Національних стандартів бухгалтерського обліку — Стандарт 16 «Витрати»).

Витрати, пов'язані зі звичайною діяльністю, — це всі види витрат підприємства при його функціонуванні у звичайних умовах.

Витрати, пов'язані з надзвичайною діяльністю, виникають у надзвичайних умовах: ліквідація наслідків стихійних лих, техногенних аварій, катастроф, пожеж або витрати на заходи для їхнього попередження.

Звичайна діяльність охоплює наступні види витрат:

1. Операційні витрати — це витрати підприємства, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції.

2. Фінансові витрати — це витрати, пов'язані з використанням кредитів, з фінансовою орендою й залученням позикового капіталу.

3. Витрати від участі в капіталі — це витрати, пов'язані зі збитками від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства.

4. Інші витрати — це витрати, що виникають під час звичайної діяльності, але не пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції. До інших витрат належать:

- собівартість реалізованих фінансових інвестицій;
- собівартість реалізованих необоротних активів;
- витрати на ліквідацію необоротних активів;
- витрати від уцінки необоротних активів;
- витрати від неопераційних курсових різниць.

Операційні витрати підприємства складаються з:

- витрат, пов'язаних з виробництвом, які становлять виробничу собівартість реалізованої продукції;
- адміністративних витрат;
- витрат на збут;
- інших операційних витрат.

Витрати, пов'язані з виробничою діяльністю складаються із прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, інших прямих витрат і загально-виробничих витрат.

До складу прямих матеріальних витрат включається вартість сировини, основних матеріалів, що утворюють основу

виготовленої продукції, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, допоміжних й інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До складу прямих витрат на оплату праці включаються: заробітна плата й інші виплати працівникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема, відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація й т.п.

Під загально-виробничими розуміють витрати з обслуговування виробництва й управління роботою цехів й інших підрозділів основного й допоміжного виробництва. До них належать:

- ▮ витрати на управління виробництвом (оплата праці апарата управління цехами, ділянками; витрати на соціальне й медичне страхування апарата управління; витрати на службові відрядження персоналу цехів й ін.);
- ▮ амортизація основних засобів загально-виробничого призначення;
- ▮ витрати на утримання, експлуатацію й ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загально-виробничого призначення;
- ▮ витрати на вдосконалення технології й організації виробництва;
- ▮ витрати на освітлення, висвітлення, водопостачання, водовідвід та інші витрати на утримання виробничих приміщень;
- ▮ витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата загально-виробничого персоналу, відрахування на соціальні заходи, медичне страхування працівників управління виробництвом, витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами і якістю продукції, робіт, послуг);

і витрати на охорону праці, техніку безпеки й охорону навколишнього середовища.

У свою чергу загально-виробничі витрати підрозділяються на постійні й змінні.

До змінних загально-виробничих витрат належать витрати на обслуговування й управління виробництвом, які змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу виробництва. Такі витрати наприкінці місяця списуються на виробничу собівартість.

До постійних загально-виробничих витрат належать витрати на обслуговування й управління виробництвом, які залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу виробничої діяльності. Такі витрати розподіляються між витратами на виробництво й собівартістю реалізованої продукції (робіт, послуг) відповідно до методики, наведеної в додатку до Положення (Стандарту) 16. Стандарт передбачає віднесення до складу витрат звітного періоду постійних накладних загально-виробничих витрат, виходячи з нормальної виробничої потужності. Різниця між фактичною сумою постійних загально-виробничих витрат й їхньою сумою, обчисленою враховуючи нормальну виробничу потужність, підлягає віднесенню на собівартість реалізованої продукції.

Адміністративні витрати враховують загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням й обслуговуванням підприємства в цілому. До них належать:

- і загально-корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі й інші витрати);
- і витрати на службові відрядження й зміст апарата управління підприємством й іншим загальногосподарським персоналом;
- і витрати на утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів загальногосподарського призначення (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, охорона);

- ▮ винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна й т.п.);
- ▮ витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс й ін.);
- ▮ амортизація нематеріальних активів загальногосподарського призначення;
- ▮ витрати на врегулювання спорів в судових органах;
- ▮ податки, збори й інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів й обов'язкових платежів, що включають у виробничу собівартість продукції);
- ▮ плата за розрахунково-касове обслуговування й інші послуги банків;
- ▮ інші витрати загальногосподарського призначення.

Витрати на збут включають наступні витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) готової продукції, товарів, робіт, послуг:

- ▮ витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах готової продукції;
- ▮ витрати на ремонт тари;
- ▮ оплата праці й комісійні винагороди продавцям, торговельним агентам і працівникам підрозділів, що забезпечують збут;
- ▮ витрати на рекламу й дослідження ринку (маркетинг);
- ▮ витрати на передпродажну підготовку товарів;
- ▮ витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом продукції;
- ▮ витрати на утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);
- ▮ витрати на транспортування, перевалку й страхування готової продукції, транспортно-експедиційні й інші послуги, пов'язані із транспортуванням продукції відповідно до умов договору;

- витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;
- інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

До інших операційних витрат належать:

- витрати на дослідження й розробки;
- собівартість реалізованої іноземної валюти (перерахованої за курсом НБУ на день реалізації, включаючи витрати, пов'язані з реалізацією);
- собівартість реалізованих виробничих запасів (за обліковою вартістю, включаючи витрати пов'язані з їхньою реалізацією);
- списана сума безнадійної дебіторської заборгованості;
- створення резерву сумнівних боргів;
- втрати від операційної курсової різниці;
- втрати від знецінювання запасів;
- недостачі й втрати від псування цінностей;
- визнані штрафи, пені, неустойки;
- витрати на виплату матеріальної допомоги, на зміст об'єктів соціально-культурного призначення;
- інші витрати операційної діяльності.

Крім поняття витрат на виробництво виділяють поняття собівартості продукції — це синтетичний показник, що характеризує виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на підготовку до виробництва й виробництво продукції (робіт, послуг).

Витрати підприємства групуються за економічними елементами — це витрати на весь обсяг виготовленої продукції за певний період, і за статтями калькуляції — це собівартість виготовлення одиниці продукції.

Угруповання витрат за економічними елементами припускає виділення наступних елементів витрат:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні потреби;

- амортизація основних засобів;
- інші витрати.

Розкриємо зміст елементів витрат.

Матеріальні витрати. До них належать витрати на сировину, матеріали, напівфабрикати, тару, комплектуючі вироби, паливо, енергію всіх видів та інші матеріальні витрати, пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Витрати на оплату праці. До складу цього елемента включається загальна сума заробітної плати всього виробничого персоналу з надбавками й доплатами, премії, матеріальна допомога й інші витрати на оплату праці на підприємстві.

Відрахування на соціальні заходи. До них належать:

- відрахування на пенсійне забезпечення;
- відрахування у Фонд соціального страхування на випадок непрацездатності;
- страхові внески на випадок безробіття;
- відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства;
- відрахування на інші соціальні заходи.

Амортизація. До складу цього елемента включаються суми нарахованої амортизації основних засобів і нематеріальних активів.

Інші операційні витрати. До складу цього елемента включаються витрати операційної діяльності, які не ввійшли до складу попередніх елементів, а саме: витрати на відрядження, витрати із страхування майна, винагороди за винахідництво, раціоналізацію, оплату робіт із сертифікації продукції, оплата послуг зв'язку, обчислювальних центрів, охорони, орендна плата.

Угруповання витрат за калькуляційними статтями собівартості передбачає наступну номенклатуру статей:

- 1) сировина й матеріали;
- 2) зворотні відходи;
- 3) закуповні напівфабрикати й комплектуючі вироби;
- 4) паливо й енергія на технологічні цілі;

- 5) основна заробітна плата виробничих робітників;
- 6) додаткова заробітна плата;
- 7) відрахування на соціальні заходи;
- 8) загально-виробничі витрати;
- 9) витрати внаслідок технічно неминучого браку;
- 10) інші виробничі витрати.

Вищенаведений понятійний апарат використовується при виконанні аналізу витрат на виробництво й собівартості продукції.

Задачі аналізу витрат і собівартості полягають у наступному:

- дати загальну оцінку виконання плану за собівартістю в цілому по підприємству й за окремими видами продукції;
- провести аналіз витрат з метою оцінки досягнутих результатів;
- перевірити обґрунтованість прийнятих управлінських рішень щодо собівартості;
- вивчити причини відхилення фактичних витрат від планових у розрізі статей собівартості, а також за окремими видами і групами продукції;
- виконати аналіз витрат з метою управління беззбитковістю виробництва;
- управляти витратами за місцями формування й центрами відповідальності;
- проводити оперативний аналіз відхилень у витратах на виробництво за нормативним методом;
- виявити резерви зниження собівартості й витрат;
- розробляти відповідні заходи щодо мобілізації внутрішніх резервів і використання їх у виробництві.

З перерахованих вище завдань впливають напрямки аналізу собівартості й витрат:

- аналіз витрат на виробництво;
- аналіз калькуляції собівартості одиниці продукції;
- аналіз витрат на гривню товарної продукції;
- аналіз прямих матеріальних витрат;

- аналіз прямих трудових витрат;
- аналіз комплексних статей витрат.

Джерелами інформації аналізу собівартості продукції й витрат на виробництво є:

- планова собівартість продукції;
- аналітичні розрахунки, норми й нормативи використання ресурсів;
- звітність підприємства: «Звіт про фінансові результати», «Звіт з праці»;
- дані оперативного обліку: первинні документи, відомості, зведення, реєстри відпущених матеріалів на виробництво, таблиці про нарахування заробітної плати, норми витрат матеріалів, технологічна документація, паспортні дані.

2.5.2 Аналіз витрат на виробництво

Аналіз витрат на виробництво припускає вивчення витрат на виробництво всієї товарної продукції в розрізі економічних елементів. Елементи витрат — це однорідні за економічним змістом витрати.

Аналіз витрат за економічними елементами припускає:

- вивчення складу елементів витрат, питомої ваги кожного елемента витрат;
- виявлення динаміки й напрямку зміни окремих елементів витрат;
- оцінку виконання плану за сумою загальних витрат;
- виявити причини економії або перевитрати за кожною статтею витрат;
- установити резерви зниження собівартості.

До резервів належать: зниження норм витрат сировини й матеріалів; економія за рахунок заміни окремих матеріалів більш економічними; зниження відходів виробництва й браку; підвищення рівня продуктивності праці; режим економії й т.п.

Звітність підприємства містить планову й фактичну собівартість фактично виготовленої продукції, тобто представлена планова й фактична собівартість того самого (фактичного) обсягу виробництва. Таким чином, виявлені відхилення ілюструє зміна самих витрат незалежно від структурних зрушень у випуску продукції.

Аналіз витрат за економічними елементами здійснюється в цілому по підприємству, цеху, ділянкам шляхом порівняння планової суми з фактичною, або фактичною (звітною) сумою з аналогічними показниками попередніх періодів. Визначається планова й фактична структура витрат на виробництво, знаходять відхилення в абсолютному й відносному вираженні.

Аналіз витрат за економічними елементами представлений у таблиці 2.40.

Як видно з таблиці 2.40, фактичні витрати вище планових на 1447 тис. грн., або на 2,6%. Перевитрата відбулася за такими

Таблиця 2.40 — Кошторис витрат на виробництво продукції

Елементи витрат	Звітний рік, тис. грн.			Структура, %		
	План	Факт	Абсолютне відхилення, ±	План	Факт	Абсолютне відхилення, ±
1	2	3	4	5	6	7
Матеріальні витрати	28929	28805	-124	51,9	50,4	-1,5
Витрати на оплату праці	6720	7953	+1233	12,1	14	1,9
Відрахування на соціальні заходи	2520	2668	+148	4,5	4,7	0,2
Амортизація основних засобів	4620	5113	+493	8,3	8,9	0,6
Інші витрати	12893	12590	-303	23,2	22	-1,2

1	2	3	4	5	6	7
Разом витрати на виробництво	55682	57129	+1447	100,0	100,0	-
У тому числі:						
- змінні витрати	22620	23115	495	40,7	40,5	-0,2
- постійні витрати	33062	34014	952	59,3	59,5	0,2

статтями: заробітна плата й відрахування на соціальні заходи й амортизація основних коштів. По матеріальних витратах й іншим витратам спостерігається економія. Збільшилася сума як змінних, так і постійних витрат. Змінилася й структура витрат: зменшилася частка матеріальних витрат, інших витрат, а частка зарплати, відрахувань від зарплати й амортизація збільшилися.

У процесі подальшого аналізу виконується факторний аналіз загальної суми витрат на виробництво. Загальна сума витрат може змінюватися під дією різних зовнішніх і внутрішніх факторів, а саме: обсягу випуску продукції, її структури, рівня змінних витрат на одиницю продукції; суми постійних витрат підприємства. Аналіз загальної суми витрат здійснюється з обов'язковим обліком коефіцієнта виконання плану з виробництва продукції.

Для аналізу загальної суми витрат на виробництво використовується наступна факторна модель:

$$Z_{\text{заг}} = \Sigma(VBП_{\text{заг}} \cdot UD_i \cdot B_i) + A, \quad (2.65)$$

де $Z_{\text{заг}}$ — загальна сума витрат;

$VBП_{\text{заг}}$ — обсяг випуску продукції в цілому за підприємством;

UD_i — структура випуску продукції;

B_i — сума змінних витрат на одиницю продукції;

A — сума постійних витрат на весь випуск продукції.

Методика розрахунку впливу цих факторів на загальну суму витрат наведена в таблиці 2.41.

Факторний аналіз загальної суми витрат на виробництво продукції представлений у таблиці 2.42.

Таблиця 2.41- Методика факторного аналізу загальної суми витрат

Витрати	Фактори зміни витрат			
	Обсяг випуску продукції	Структура продукції	Змін. витрати	Постійні витрати
За планом на плановий випуск продукції $\Sigma(VBP_{\text{заг пл}} \cdot UD_{\text{пл}} \cdot V_{\text{пл}}) + A_{\text{пл}}$	План	План	План	План
За планом, перерахованому на фактичний обсяг виробництва продукції при збереженні планової структури	Факт	План	План	План
За плановим рівнем на фактичний випуск продукції при фактичній її структурі $\Sigma(\dot{V}BP_{\text{заг пл}} \cdot UD_{\text{пл}} \cdot V_{\text{пл}}) \cdot K_{\text{гп}} + A_{\text{пл}}$	Факт	План	План	План
По плановому рівні на фактичний випуск продукції при фактичній її структурі $\Sigma(\dot{V}BP_{\text{заг ф}} \cdot UD_{\text{ф}} \cdot V_{\text{пл}}) + A_{\text{пл}}$	Факт	Факт	План	План
Фактичні при плановому рівні постійних витрат $\Sigma(VBP_{\text{заг ф}} \cdot UD_{\text{ф}} \cdot V_{\text{ф}}) + A_{\text{пл}}$	Факт	Факт	Факт	План
Фактично $\Sigma(VBP_{\text{заг ф}} \cdot UD_{\text{ф}} \cdot V_{\text{ф}}) + A_{\text{ф}}$	Факт	Факт	Факт	Факт

Таблиця 2.42 – Факторний аналіз загальної суми витрат на виробництво продукції

Витрати	Сума, тис. грн.	Фактори зміни витрат, тис. грн.			
		Обсяг випуску продукції	Структура продукції	Змінні витрати	Постійні витрати
За планом на плановий випуск	54044				
За планом, перерахованому на фактичний обсяг виробництва продукції при збереженні планової структури	56142	2098			
По плановому рівні на фактичний випуск продукції при фактичній її структурі	54010		-2132		
Фактично при плановому рівні постійних витрат	54213,5			203,5	
Фактично	55165,5				952

1. За планом на плановий випуск продукції:

$$B_{пл} = \Sigma(VBП_{заг\ пл} \cdot B_{i\ пл}) + A_{пл} = (2800 \cdot 3304 + 1020 \cdot 5098 + 810 \cdot 3827 + 772 \cdot 4444) + 33062000 = 54044 \text{ тис. грн.}$$

2. За планом, перерахованому на фактичний обсяг виробництва продукції при збереженні планової структури:

$$B_{ум1} = \Sigma(VBП_{заг\ пл} \cdot B_{i\ пл}) \cdot K_{mn} + A_{пл} = (2800 \cdot 3304 + 1020 \cdot 5098 + 810 \cdot 3827 + 772 \cdot 4444) \cdot 1,1 + 33062000 = 56142 \text{ тис. грн.}$$

3. По плановому рівні на фактичний випуск продукції при фактичній її структурі:

$$B_{yм2} = \Sigma(VBП_{заг\phi} \cdot B_{i\text{пл}}) + A_{\text{пл}} = (2816 \cdot 3304 + 940 \cdot 5098 + 750 \cdot 3827 + 896 \cdot 4444) + 33062000 = 54010 \text{ тис. грн.}$$

4. Фактичні витрати при плановому рівні постійних витрат:

$$B_{yм3} = \Sigma(VBП_{заг\phi} \cdot B_{i\phi}) + A_{\text{пл}} = (2816 \cdot 3300 + 940 \cdot 5200 + 750 \cdot 3800 + 896 \cdot 4599) + 33062000 = 54213,5 \text{ тис. грн.}$$

5. Фактичні витрати:

$$B_{\phi} = \Sigma(VBП_{заг\phi} \cdot B_{i\phi}) + A_{\phi} = (2816 \cdot 3300 + 940 \cdot 5200 + 750 \cdot 3800 + 896 \cdot 4599) + 34014000 = 55165,5 \text{ тис. грн.}$$

З таблиці 2.43 видно, що сума витрат у зв'язку зі зміною обсягу виробництва збільшилася на 2098 тис.грн. За рахунок зміни структури вироблення продукції, сума витрат зменшилася на 2132 тис. грн. У зв'язку з підвищенням рівня питомих змінних витрат перевитрата загальної суми витрат на виробництво продукції склала 203,5 тис. грн. Постійні витрати зросли в порівнянні із планом на 952 тис. грн., що також стало однією із причин збільшення загальної суми витрат.

Таким чином, загальна сума витрат перевищує план на 1121,5 тис. грн. або на 2,1 %.

2.5.3 Аналіз собівартості продукції за статтями калькуляції

Планування й облік витрат по калькуляційних статтях дозволяє визначити собівартість одиниці окремих видів продукції, узагальнити витрати за місцем їх виникнення (ділянка, цех, бригада), простежити зв'язок витрат з технологічним процесом.

Аналіз собівартості продукції за статтями калькуляції проводиться шляхом порівняння фактичних витрат з даними плану й даними попередніх періодів.

У процесі аналізу визначаються відхилення фактичних витрат від запланованих з кожної калькуляційної статті, дається їхня оцінка, виявляються резерви й напрямки зниження собівартості окремих видів продукції.

Цей аналіз дає можливість поглиблено перевірити зміни фактичної собівартості в порівнянні із плановою собівартістю, визначити рентабельність виробів, визначити шляхи зниження витрат на виробництво й реалізацію продукції за рахунок внутрішніх резервів підприємства.

Для аналізу використовують калькуляції виробів, які підприємство включає в річний звіт.

Розглянемо приклад аналізу собівартості виробу «А» (таблиця 2.43), звітний річний випуск цього виробу дорівнює 14864 одиниць.

Аналіз калькуляції собівартості конкретного виду продукції представлений у таблиці 2.43.

Таблиця 2.43 – Аналіз собівартості виробу за статтями калькуляції

Статті калькуляції	Собівартість одиниці продукції, грн.			Відхилення фактичної собівартості від планової	
	Планова	Фактична		На одиницю продукції, грн.	На фактичний випуск, т.грн.
		За звітний рік	За попередній рік		
1	2	3	4	5	6
Сировина й матеріали	36,12	34,39	38,40	-1,73	-25,7
Зворотні відходи (віднімаються)	1,05	1,28	1,17	+0,23	+3,4
Покупні вироби, напівфабрикати й послуги інших підприємств	222,07	225,03	231,95	+2,96	+44

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2	3	4	5	6
Паливо й енергія на технологічні цілі	2,00	2,00	2,00	-	-
Заробітна плата основних виробничих робітників	21,64	20,65	22,92	-0,99	-14,7
Додаткова заробітна плата основних виробничих робітників	2,20	1,77	2,75	-0,43	-6,4
Відрахування на соціальні заходи	8,94	8,41	9,63	-0,53	-7,9
Загально-виробничі витрати	75,7	77,3	80,2	+1,6	+23,8
Втрати від браку	-	0,04	0,03	+0,04	+0,6
Інші виробничі витрати	1,7	1,35	1,98	-0,35	-5,2
Разом виробнича собівартість	369,32	369,66	388,69	+0,34	+5,1

Аналіз почнемо з визначення виконання плану за виробничою собівартістю виробу. Планове зниження собівартості виробу «А» становило 19,37 грн. (369,32-388,69), або 5% до собівартості попереднього року (19,37x100:388,69). Фактично собівартість знижена на 19,03 грн. (369,66-388,69), або на 4,9% (19,03x100:388,69).

У порівнянні із планом фактична собівартість виробу зросла на 0,34 грн. (369,66-369,32), або 0,09 % (0,34x100:369,32). Додаткові витрати в перерахунку на річний випуск виробів – 5,05 тис.грн.

Додаткові витрати склалися за рахунок таких статей як «Покупні вироби, напівфабрикати й послуги інших підприємств» – 2,96 грн. (225,03-222,07), «Загально-виробничі витрати» – 1,6 грн. (77,3-75,7).

У увагу вимагають особливої уваги вимагають зворотні відходи й втрати від браку. За планом зворотні відходи на кожний виріб повинні були скласти 1,05 грн., (зниження

проти попереднього року на 12 коп.). Фактично вони склали 1,28 грн. Таким чином, фактична собівартість виробу в порівнянні із планом знизилася за рахунок поліпшення використання відходів у виробництві — на 23 коп. Збитки від браку зросли в порівнянні з попереднім роком на 1 коп. (0,04-0,03).

Необхідно ретельно аналізувати не тільки ті статті витрат, за якими спостерігаються значні перевитрати, але й всі інші, відхилення за якими незначне або отримана економія. Адже саме за цими статтями підприємство може мати резерви зниження собівартості виробу.

Аналіз статей витрат за калькуляцією виробу дозволяє з'ясувати, за рахунок чого відбулося зниження собівартості. Так, по виробу «А» мало місце зниження витрат за статтями «Сировина й матеріали» — 1,73 грн. (34,39-36,12), або на 25,7 тис. грн. ($1,73 \times 14864$) на весь випуск; «Основна заробітна плата виробничих робітників» — 0,99 грн. (20,65-21,64), або 14,7 тис. грн. ($0,99(14864)$) на весь випуск й др.

Взагалі аналіз за статтями калькуляції окремих виробів дозволяє з'ясувати реальні причини виникнення перевитрат і виявити резерви зниження собівартості.

Проводячи аналіз собівартості виробів, необхідно оцінювати й структуру, або питому вагу окремих статей у загальній сумі витрат (тобто проводити вертикальний аналіз).

Такий підхід виявляє найбільш результативні шляхи зниження рівня собівартості.

Що стосується собівартості виробу «А», то резервами її зниження можуть бути більш раціональне використання покупних виробів, напівфабрикатів, накладних витрат (загально-виробничих), скорочення збитків від незапланованого браку й ін. Мобілізація виявлених резервів дозволила б знизити витрати й на 1 грн. товарної продукції, а це дуже результативний напрямок зниження витрат на виробництво всього обсягу продукції підприємства.

2.5.4 Аналіз витрат на гривню товарної продукції

Основним узагальнюючим показником, що характеризує собівартість і рівень рентабельності продукції, є витрати на одну гривню товарної продукції. Саме цей показник дозволяє простежити динаміку зміни собівартості за ряд років діяльності підприємства. Цей аналіз впливає на виявлення й оцінку резервів зниження поточних витрат підприємства.

Показник рівня витрат на гривню товарної продукції ($B_{1\text{грн}}$) обчислюється шляхом ділення загальної суми витрат на виробництво товарної продукції (B) на її обсяг (ТП):

$$B_{1\text{грн}} = B / \text{ТП} \quad \text{або} \quad B_{1\text{грн}} = \frac{\sum_1^n N \cdot C_B}{\sum_1^n N \cdot C_B}, \quad (2.66)$$

де N — кількість виробів кожного виду в натуральних показниках, шт.;

B_B або C_B — витрати або собівартість окремих видів виробів, грн.;

C_B — ціна одного виробу.

n — число найменувань виробів.

На цей синтетичний показник впливає безліч факторів, пов'язаних з формуванням, як чисельника, так і знаменника.

Безпосередній вплив на зміну рівня витрат на гривню товарної продукції несуть чотири фактори, які перебувають із ними в прямому функціональному зв'язку, або фактори першого порядку зв'язку із цим результативним показником:

- а) структура асортименту товарної продукції, тобто співвідношення окремих видів продукції в загальному її обсязі;
- б) рівень собівартості окремих видів продукції;
- с) рівень цін на спожиті сировину й матеріали, а також тарифи на електроенергію й вантажні перевезення;

d) рівень оптових цін підприємства на продукцію, яка випускається.

Для визначення впливу кожного з перерахованих факторів на зміну рівня витрат на гривню товарної продукції в порівнянні із планом використовується спосіб ланцюгових підстановок.

Порядок підстановок в аналізі витрат на гривню товарної продукції:

1. Планові витрати на гривню товарної продукції:

$$B_{1грн}^П = \frac{\sum_1^n N^П \cdot C_B^П}{\sum_1^n N^П \cdot Ц_B^П} . \quad (2.67)$$

2. За планом, перерахованому на фактичний обсяг й асортимент продукції:

$$B_{1грн}^{м1} = \frac{\sum_1^n N^Ф \cdot C_B^П}{\sum_1^n N^Ф \cdot Ц_B^П} . \quad (2.68)$$

3. Фактично в цінах, прийнятих у плані, з урахуванням зміни цін на сировину, матеріали й тарифи:

$$B_{1грн}^{м2} = \frac{\sum_1^n N^Ф \cdot (C_B^Ф \pm зцс)}{\sum_1^n N^Ф \cdot Ц_B^П} . \quad (2.69)$$

де $зцс$ — зміна цін на сировину, матеріал, тарифи, грн.

Знак \pm показує, що до фактичної собівартості треба додати суму здешевлення або відняти суму подорожчання витрат внаслідок зміни цін на сировину й матеріали або ж тарифи на електроенергію й вантажні перевезення.

4. Фактично в оптових цінах на продукцію, прийнятих у плані:

$$B_{1грн}^{мз} = \frac{\sum_1^n N^\phi \cdot C_B^\phi}{\sum_1^n N^\phi \cdot Ц_B^\Pi} \quad (2.70)$$

5. Фактичні витрати на гривню товарної продукції:

$$B_{1грн}^\phi = \frac{\sum_1^n N^\phi \cdot C_B^\phi}{\sum_1^n N^\phi \cdot Ц_B^\phi} \quad (2.71)$$

У процесі аналізу витрат на гривню товарної продукції спочатку визначається загальна величина відхилення фактичного рівня витрат на гривню товарної продукції від планового:

$$\Delta B_{1грн} = B_{1грн}^\phi - B_{1грн}^\Pi = \frac{\sum_1^n N^\phi C_B^\phi}{\sum_1^n N^\phi Ц_B^\phi} - \frac{\sum_1^n N^\Pi C_B^\Pi}{\sum_1^n N^\Pi Ц_B^\Pi} \quad (2.72)$$

Потім розраховується розмір впливу окремих факторів.

Вплив зміни структури випущеної продукції ($\Delta B_{1грн}^{смп}$) визначається шляхом вирахування з показника витрат на гривню товарної продукції, розрахованого при плановій собівартості

одиниці продукції (C_B^{Π}), плановій ціні одиниці продукції (Π_B^{Π}) і фактичній структурі продукції (N_{Φ}), показника витрат на гривню продукції, розрахованого при плановій собівартості одиниці продукції (C_B^{Π}), плановій ціні одиниці продукції (Π_B^{Π}) і плановій структурі продукції (N_{Π}):

$$\Delta B_{1грн}^{cmp} = \frac{\sum_1^n N^{\Phi} C_B^{\Pi}}{\sum_1^n N^{\Phi} \Pi_B^{\Pi}} - \frac{\sum_1^n N^{\Pi} C_B^{\Pi}}{\sum_1^n N^{\Pi} \Pi_B^{\Pi}} \quad (2.73)$$

У цих двох показниках різна тільки кількість виробів: у першому — фактичне, а в другому — планове. Але тому що в чисельнику й знаменнику береться та сама кількість виробів, то ця кількість (або обсяг) не впливає на різницю дробів, впливає тільки один фактор — зміна питомої ваги виробів у загальному випуску продукції.

Вплив другого фактору, тобто зміна рівня собівартості окремих видів продукції ($\Delta B_{1грн}^C$), визначається шляхом вираховання показника витрат на гривню товарної продукції, розрахованого при плановій собівартості одиниці продукції й планових цін на матеріальні витрати (C_B^{Π}), планових цінах на продукцію (Π_B^{Π}) і фактичній структурі продукції (N_{Φ}), з показника витрат на гривню продукції, розрахованого при фактичній собівартості одиниці продукції й планових цін на матеріальні витрати ($C_B^{\Phi \pm зрм}$), планових цінах на продукцію (Π_B^{Π}) і фактичній структурі продукції (N_{Φ}):

$$\Delta B_{1грн}^C = \frac{\sum_1^n N^{\Phi} C_B^{\Phi \pm зрм}}{\sum_1^n N^{\Phi} \Pi_B^{\Pi}} - \frac{\sum_1^n N^{\Phi} C_B^{\Pi}}{\sum_1^n N^{\Phi} \Pi_B^{\Pi}} \quad (2.74)$$

У чисельнику й знаменнику двох величин однакова кількість і структура продукції, ціни на матеріальні витрати й продукцію, різні тільки собівартість одиниці продукції. У зменшуваному фактична собівартість одиниці продукції скоректована, тобто збільшена або зменшена на суму впливу зміни цін на матеріали ($\pm \text{з\textsubscript{м}}$).

Вплив третього фактору, тобто зміна цін (тарифів) на матеріальні витрати ($\Delta B_{\text{грн}}^{\text{з\textsubscript{м}}}$), можна розрахувати аналогічним методом. При цьому варто врахувати, що в порівнюваних величинах витрат на гривню продукції беруться різні ціни на матеріали:

$$\Delta B_{\text{грн}}^{\text{з\textsubscript{м}}} = \frac{\sum_1^n N^{\phi} C_B^{\phi}}{\sum_1^n N^{\phi} \text{Ц}_B^{\text{II}}} - \frac{\sum_1^n N^{\phi} C_B^{\phi \pm \text{з\textsubscript{м}}}}{\sum_1^n N^{\phi} \text{Ц}_B^{\text{II}}} \quad (2.75)$$

У першій дробі фактична собівартість виробу узята з фактичними цінами на матеріали, а в другій вона приведена до планових цін на матеріали.

Вплив четвертого фактору, тобто зміна цін на продукцію, ($\Delta B_{\text{грн}}^{\text{Ц}}$) обчислюється подібним чином, тільки в порівнюваних показниках витрат на гривню продукції беруться різні ціни на продукцію:

$$\Delta B_{\text{грн}}^{\text{Ц}} = \frac{\sum_1^n N^{\phi} C_B^{\phi}}{\sum_1^n N^{\phi} \text{Ц}_B^{\phi}} - \frac{\sum_1^n N^{\phi} C_B^{\phi}}{\sum_1^n N^{\phi} \text{Ц}_B^{\text{II}}} \quad (2.76)$$

Розглянемо приклад аналізу витрат на гривню товарної продукції (у прикладі використовується рівень витрат за таблицею 2.44)

Таблиця 2.44 – Вихідні дані для аналізу витрат на гривню товарної продукції

Показник	Сума, тис. грн.
За планом	60575,4
Фактично за цінами плану	60480,6
Фактично за фактичними цінами	60860,4

Зробимо необхідні розрахунки:

За планом:

$$ТП_{пл} = \Sigma(VB\Pi_{i\text{пл}} \cdot C_{i\text{пл}}) = 2800 \cdot 9650 + 1020 \cdot 14550 + 810 \cdot 11000 + 772 \cdot 12700 = 60575,4 \text{ тис. грн.}$$

Фактично за цінами плану:

$$ТП_{ум1} = \Sigma(VB\Pi_{i\phi} \cdot C_{i\text{пл}}) = 2816 \cdot 9650 + 940 \cdot 14550 + 750 \cdot 11000 + 896 \cdot 12700 = 60480,6 \text{ тис. грн.}$$

Фактично за фактичними цінами:

$$ТП_{\phi} = \Sigma(VB\Pi_{i\phi} \cdot C_{i\phi}) = 2816 \cdot 9800 + 940 \cdot 14600 + 750 \cdot 11000 + 896 \cdot 12600 = 60860,4 \text{ тис. грн.}$$

Розрахунки впливу факторів на зміну суми витрат на гривню товарної продукції.

План:

$$54044/60575,4 = 89,22 \text{ коп.}$$

Умова 1:

$$56142/60480,6 = 92,83 \text{ коп.}$$

Умова 2:

$$54010/60480,6 = 89,3 \text{ коп.}$$

Умова 3:

$$54231,5/60480,6 = 89,64 \text{ коп.}$$

Факт:

$$55165,5/60860,4 = 90,64 \text{ коп.}$$

Результати розрахунку впливу факторів (структура продукції, рівень питомих змінних витрат, сума постійних витрат,

відпускні ціни на продукцію) на зміну суми витрат на гривню товарної продукції представимо в таблиці 2.45.

Аналітичні розрахунки показують, що відбулося збільшення витрат на гривню товарної продукції на 1,42 коп. Це збільшення відбулося на 3,61 коп. за рахунок зміни структури продукції, на 0,34 коп. за рахунок підвищення постійних витрат і на 1 коп. за рахунок підвищення оптових цін на продукцію.

Зменшилися витрати на гривню товарної продукції на 3,53 коп. за рахунок зниження рівня питомих змінних витрат.

Таблиця 2.45 – Факторний аналіз зміни суми витрат на гривню товарної продукції

Витрати на гривню товарної продукції, коп.	Сума, коп.	Фактори зміни витрат на гривню товарної продукції			
		структура виробництва	рівень питомих змінних витрат	сума постійних витрат	відпускні ціни на продукцію
План	89,22	3,61			
Умова 1	92,83		-3,53		
Умова 2	89,3			0,34	
Умова 3	89,64				1,0
Факт	90,64				

Вихідні дані для аналізу витрат на гривню товарної продукції можуть бути представлені в трохи іншому виді (таблиця 2.46).

З таблиці виходить, що підприємство скоротило витрати на гривню товарної продукції на 0,5 коп. (80,7-81,2), що є позитивною тенденцією в діяльності підприємства.

Проаналізуємо вплив різних факторів на це відхилення.

Вплив структурних зрушень у складі продукції:

$78,74-81,2 = -2,46$ коп. — позитивний вплив.

Таблиця 2.46 – Аналіз витрат на гривню товарної продукції

Показник	Витрати підприємства на виробництво й реалізацію продукції, грн.	Товарна продукція у відпускних цінах підприємства, грн.	Витрати на гривню товарної продукції, коп.
1. За планом на плановий випуск товарної продукції	77952	96000	81,2
2. За планом, перерахованому на фактичний асортимент й обсяг виробництва продукції	79372	100800	78,74
3. Фактично в цінах, прийнятих у плані	80640	100800	80,00
4. Фактично в цінах на продукцію, прийнятих у плані з урахуванням зміни цін на сировину й матеріали	82723	100800	82,06
5. Фактично у діючих цінах	84168	104300	80,70

Вплив зміни собівартості окремих видів продукції:

$80-78,74=1,26$ коп. – негативний вплив.

Вплив зміни цін на сировину й матеріали:

$82,06-80=2,06$ коп. – негативний вплив.

Вплив зміни оптових цін підприємства на продукцію:

$80,7-82,06=-1,36$ коп. – негативний вплив.

Такий аналіз дозволяє виявити найбільш діючі резерви зниження рівня витрат на 1 грн. товарної продукції.

2.5.5 Аналіз прямих матеріальних витрат

Найбільша питома вага в собівартості промислової продукції займають витрати на сировину й матеріали.

На прямі матеріальні витрати на виробництво продукції впливають наступні фактори:

- обсяг випуску продукції (ВВП_{заг});
- структура продукції (УД_і);
- рівень матеріальних витрат на одиницю продукції (УМВ_і).

Модель аналізу прямих матеріальних витрат виглядає наступним чином:

$$MB = \sum_1^n VBP_{заг} \cdot УД_i \cdot УМВ_i . \quad (2.77)$$

Питомі матеріальні витрати на окремі вироби (УМВ_і) у свою чергу залежать від кількості (маси) витрачених матеріалів на одиницю продукції (Н_і) — фактор «норм», і середньої ціни одиниці матеріалів (Ц_{мі}) — фактор «цін», тобто:

$$УМВ_i = Н_i \cdot Ц_{мі} , \quad (2.78)$$

де Н_і — норма витрати матеріалу на один виріб, кг;
Ц_{мі} — ціна 1 кг матеріалу, грн.

Розглянемо приклад аналізу матеріальних витрат з використанням двох факторів «норм» й «цін».

Необхідно проаналізувати матеріальні витрати на виріб "А", програма випуску якого становить 25000 шт.

Перший етап деталізації відхилення. При загальній перевитраті матеріалів 5,5 грн на 1 виріб, найбільша перевитрата допущена за латунню — 8грн, а також за іншими матеріалами — 2 грн. Це і є резерви зниження матеріальних витрат на 1 виріб. Їхня сума: 8+2=10 грн.

Другий етап деталізації відхилення. Виконаємо факторний аналіз за основними видами матеріалів.

Таблиця 2.47 - Вихідні дані для аналізу матеріальних витрат на виробництво виробу "А"

Матеріали	За планом			Фактично			Відхилення суми матеріальних витрат, грн.
	норма витрат, кг	ціна 1 кг, грн.	сума, грн	норма витрат, кг	ціна 1 кг, грн.	сума, грн	
1. Лиття	3	1,5	4,5	2	2	4	-0,5
2. Прокат чорних металів	16	2,5	40	18	2	36	-4
3. Латунь листовая	12	3	26	11	4	44	8
4. Інші матеріали			16			18	2
Разом			96,5			102	5,5

Лиття.

Фактор «норм».

$\Delta УМВ_n = (H_\phi - H_n) \cdot C_n = (2 - 3) \cdot 1,5 = -1,5$ грн. — економія матеріалу. Позитивний вплив фактору «норм».

Фактор «цін»

$\Delta УМВ_c = H_\phi \cdot (C_\phi - C_n) = 2 \cdot (2 - 1,5) = 1$ грн — перевитрата матеріалу. Негативний вплив фактору «цін».

Загальне відхилення матеріальних витрат для даного виду матеріалу:

$$-1,5 + 1 = -0,5 \text{ грн.}$$

Прокат чорних металів.

Фактор «норм».

$\Delta УМВ_n = (H_\phi - H_n) \cdot C_n = (18 - 16) \cdot 2,5 = 5$ грн. — перевитрата матеріалу. Негативний вплив фактору «норм».

Фактор «цін»

$\Delta УМВ_{ц} = H_{\phi} \cdot (Ц_{\phi} - Ц_{п}) = 18 \cdot (2 - 2,5) = -9$ грн — економія матеріалу. Позитивний вплив фактору «цін».

Загальне відхилення матеріальних витрат для даного виду матеріалу:

$$5 - 9 = -4 \text{ грн.}$$

Латунь

Фактор «норм».

$\Delta УМВ_{н} = (H_{\phi} - H_{п}) \cdot Ц_{п} = (11 - 12) \cdot 3 = -3$ грн. — економія матеріалу. Позитивний вплив фактору «норм».

Фактор «цін»

$\Delta УМВ_{ц} = H_{\phi} \cdot (Ц_{\phi} - Ц_{п}) = 11 \cdot (4 - 3) = 11$ грн — перевитрата матеріалу. Негативний вплив фактору «цін».

Загальне відхилення матеріальних витрат для даного виду матеріалу:

$$-3 + 11 = 8 \text{ грн.}$$

Загальний резерв економії становить: $1 + 5 + 11 + 2 = 19$ грн, тоді як на першому етапі деталізації показників виявлений резерв тільки 10 грн.

Таким чином, за програмою випуску виробів «А» маємо перевитрату матеріальних витрат у розмірі $5,5 \cdot 25000 = 137500$ грн.

Аналіз загальної суми матеріальних витрат може бути виконаний трохи в іншому виді (таблиці 2.48).

Таблиця 2.48 — Аналіз загальної суми матеріальних витрат

Елементи витрат	Сума, тис. грн.			Структура витрат, %		
	план	факт	+, -	план	факт	+, -
Допоміжні матеріали	2095	3088	993	24,35	23,19	-1,16
Паливо	442	796	354	5,14	5,98	0,84
Електроенергія	2859	4020	1161	33,23	30,19	-3,04
Послуги виробничого характеру	3207	5411	2204	37,28	40,64	3,36
Усього матеріальні витрати	8603	13315	4712	100	100	-

Як видно з таблиці 2.48 матеріальні витрати істотно зросли в порівнянні із запланованою величиною. Це може бути викликано непередбаченим зростанням обсягу виробництва.

Аналіз матеріальних витрат на один виріб наведений у таблиці 2.49.

Таблиця 2.49 – Матеріальні витрати на випуск одного виробу

Показник	План			Факт			Відхилення від плану, т. грн.
	норма витрат, кг	ціна 1т, грн	сума, тис. грн	норма витрат, кг	ціна 1т, грн	сума, тис. грн	
Лист δ6 Ст.3 Відпущено у виробництво	1100	908	998,8	1240	850	1054	+55,2
Відходи:							
- зворотні	150	180	27	245	180	44,1	+17,1
- безповоротні	50	-	-	60	-	-	-
Витрата на виріб	900	-	971,8	935	-	1009,9	+38,1
Куточок 40x40 x4 Ст. 3	64	964	61,7	64	954	61	-0,7
Коло Ø60 Ст. 20	10	1217	12,2	10	1217	12,2	-
Дріт Ø6	16	1356	21,7	16	1356	21,7	-
Разом			1067,4			1104,8	+37,4

Розрахуємо вплив факторів на зміну суми матеріальних витрат на виробництво одиниці продукції (таблиця 2.50).

Таким чином, у цілому маємо перевитрату матеріалу – Лист δ6 Ст.3 у розмірі 55,2 тис.грн. Перевитрата матеріалу – Лист δ6 Ст.3 викликаний збільшенням норми витрати матеріалу на 140 кг, що обумовило збільшення матеріальних витрат на 31,7 тис.грн. Позитивний вплив на матеріальні витрати зробило зниження цін на матеріал – Лист δ6 Ст.3 і відшкодування витрат за рахунок зворотних відходів.

Таблиця 2.50 – Розрахунок впливу факторів на зміну суми матеріальних витрат на виробництво одиниці продукції

Фактор	Розрахунок впливу	Розмір впливу, тис. грн.
Збільшення витрати (фактор "норм") Лист 86 Ст.3	$(935-900) \cdot 908$	+31,78
Зниження ціни (фактор "цін") Лист 86 Ст. 3	$(850-908) \cdot 1240$	-71,92
Збільшення зворотних відходів	$(245-150) \cdot (908-180)$	+69,16
Збільшення безповоротних відходів	$(60-50) \cdot 908$	+9,08
Разом		+38,1

Ефективність використання матеріальних витрат у системі аналізу собівартості продукції оцінюється показником матеріалоемності.

Матеріальні витрати на виробництво товарної продукції включають вартість сировини й матеріалів, напівфабрикатів власного виробництва, витрат на термообробку й ін. При вирахованні матеріалоемності продукції у вартісному вираженні включаються також витрати на паливо, електроенергію на виробничі потреби.

Матеріалоемність продукції визначається відношенням вартості витрачених на виробництво матеріальних ресурсів до обсягу виробленої продукції.

У таблиці 2.51 представлений аналіз матеріальних витрат на виробництво продукції.

З таблиці 2.51 видно, що фактична матеріалоемність продукції знижується, це свідчить про економію матеріальних ресурсів на виробництво продукції.

До основних методів зниження матеріальних витрат можна віднести:

Таблиця 2.51 – Аналіз матеріальних витрат на виробництво продукції

Показники	План	Факт	Абсолютне відхилення	Темп росту, %
1. Товарна продукція цеху, тис. грн.	39770,0	40067,0	+297,0	100,7
2. Матеріальні витрати, тис. грн.	22151,8	19763,1	-2388,7	89,2
3. Загальні витрати цеху на виробництво товарної продукції, тис. грн.	33994,0	31646,8	-2347,2	93,1
4. Частка матеріальних витрат у загальних витратах цеху	0,652	0,624	-0,028	95,7
5. Матеріалоемність продукції (п. 2:п. 1)	0,557	0,493	-0,064	88,5
6. Матеріаловіддача продукції (п. 1:п. 2)	1,795	2,027	+0,232	112,9

а) зменшення норм витрати металу (звичайно коефіцієнт співвідношення чорної ваги до чистої становить 1,6 – 2,1. Скорочення цього показника буде сприяти прямої економії металу;

б) раціональне використання відходів, недопущення безповоротних втрат металу, повторне застосування стружки й відходів у мартенівському виробництві зменшує статтю витрат «Матеріальні витрати»;

в) застосування оптимальних режимів термообробки, сполучення первинної й вторинної термообробок з найменшими витратами без зміни експлуатаційних властивостей продукції.

2.5.6 Аналіз прямих трудових витрат

Прямі трудові витрати займають значну питому вагу в собівартості продукції й дуже впливають на формування її рівня. Тому аналіз динаміки зарплати на гривню товарної про-

дукції, її частки в собівартості продукції, вивчення факторів, що визначають її величину й пошук резервів економії коштів за даною статтею витрат мають велике значення.

На суму витрат на заробітну плату в собівартості продукції впливають наступні фактори:

- обсяг виробництва продукції;
- структура виробництва;
- питома зарплата на одиницю продукції;
- питома трудомісткість одиниці продукції;
- середня вартість одиниці трудомісткості виконуваних робіт.

Факторна модель загальної суми прямої заробітної плати має вигляд:

$$ЗП = \sum_{i=1}^n VВП_{заг} \cdot УД_i \cdot УТЕ_i \cdot ОП_i, \quad (2.79)$$

де $VВП_{заг}$ — загальний обсяг випуску продукції в натуральному вираженні, шт.;

$УД_i$ — структура продукції;

$УТЕ$ — трудомісткість окремих виробів, година.;

$ОП_i$ — рівень годинної оплати праці, грн. /година.

Заробітна плата на випуск продукції конкретним підрозділом залежить від обсягу виробництва товарної продукції, трудомісткості й рівня оплати праці за 1 станко-нормо-годину.

$$ЗП_i = VВП_i \cdot УТЕ_i \cdot ОП_i, \quad (2.80)$$

де $ЗП_i$ — заробітна плата на випуск окремих виробів, грн.;

$VВП_i$ — обсяг випуску товарної продукції, шт (тонни);

$УТЕ_i$ — питома трудомісткість окремих виробів (або 1 тонни продукції), ст-н-год;

$ОП_i$ — рівень середньогодинної оплати праці, грн.

Вихідні дані, необхідні для факторного аналізу прямої заробітної плати, представлені в таблиці 2.52.

Таблиця 2.52 – Вихідні дані для факторного аналізу прямої заробітної плати

Вид продукції	Обсяг випуску продукції, т		Питома трудомісткість, ст-н-год		Рівень середньо годинної оплати праці, грн.	
	план	факт	план	факт	план	факт
Продукція цеху №1	2800	2816	39	41	9,54	9,20
Продукція цеху №2	1020	940	62	64	10,08	10,42
Разом	3820	3756	-	-	-	-

Розрахуємо суму прямої заробітної плати:

1) за продукцією №1:

$$ЗП_{пл} = ВВП_{пл} \cdot УТЕ_{пл} \cdot ОП_{пл} = 2800 \cdot 39 \cdot 9,54 = 1042 \text{ тис. грн.}$$

$$ЗП_{ум1} = ВВП_{ф} \cdot УТЕ_{пл} \cdot ОП_{пл} = 2816 \cdot 39 \cdot 9,54 = 1048 \text{ тис. грн.}$$

$$ЗП_{ум2} = ВВП_{ф} \cdot УТЕ_{ф} \cdot ОП_{пл} = 2816 \cdot 41 \cdot 9,54 = 1101 \text{ тис. грн.}$$

$$ЗП_{ф} = ВВП_{ф} \cdot УТЕ_{ф} \cdot ОП_{ф} = 2816 \cdot 41 \cdot 9,20 = 1062 \text{ тис. грн.}$$

Загальна зміна становить:

$$\Delta ЗП = ЗП_{ф} - ЗП_{пл} = 1062 - 1042 = +20 \text{ тис. грн.}$$

У тому числі за рахунок зміни:

– обсягу виробництва продукції

$$\Delta ЗП_{ВВП} = 1048 - 1042 = +6 \text{ тис. грн.}$$

– питомої трудомісткості

$$\Delta ЗП_{УТЕ} = 1101 - 1048 = +53 \text{ тис. грн.}$$

– рівня середньогодинної оплати праці

$$\Delta ЗП_{ОП} = 1062 - 1101 = -39 \text{ тис. грн.}$$

2) за продукцією цеху №2:

$$ЗП_{пл} = ВВП_{пл} \cdot УТЕ_{пл} \cdot ОП_{пл} = 1020 \cdot 62 \cdot 10,08 = 637 \text{ тис. грн.}$$

$$ЗП_{ум1} = ВВП_{ф} \cdot УТЕ_{пл} \cdot ОП_{пл} = 940 \cdot 62 \cdot 10,08 = 587 \text{ тис. грн.}$$

$$ЗП_{ум2} = ВВП_{ф} \cdot УТЕ_{ф} \cdot ОП_{пл} = 940 \cdot 64 \cdot 10,08 = 606 \text{ тис. грн.}$$

$$ЗП_{ф} = ВВП_{ф} \cdot УТЕ_{ф} \cdot ОП_{ф} = 940 \cdot 64 \cdot 10,42 = 627 \text{ тис. грн.}$$

Загальна зміна становить:

$$\Delta ЗП = 3П_{\phi} - 3П_{пл} = 627 - 637 = -10 \text{ тис. грн.}$$

У тому числі за рахунок зміни:

— обсягу виробництва продукції

$$\Delta ЗП_{ВВП} = 587 - 637 = -50 \text{ тис. грн.}$$

— питомої трудомісткості

$$\Delta ЗП_{УТЕ} = 606 - 587 = +19 \text{ тис. грн.}$$

— рівня середньогодинної оплати праці

$$\Delta ЗП_{ОП} = 627 - 606 = +21 \text{ тис. грн.}$$

Отримані результати показують, що за продукцією цеху №1 є перевитрата коштів на оплату праці, відповідно за цехом №2 — економія коштів на оплату праці.

2.5.7 Аналіз комплексних статей витрат

До комплексних статей витрат належать: «Загально-виробничі витрати», «Адміністративні витрати» й «Витрати на збут».

У процесі аналізу комплексних статей витрат вивчають:

- ▮ динаміку й напрямок зміни комплексних статей витрат;
- ▮ виконання кошторису за кожним видом комплексних статей витрат;
- ▮ визначають відхилення від кошторису й виявляють причини таких відхилень;
- ▮ перевіряють обґрунтованість розподілу витрат між товарною продукцією, незавершеним виробництвом й окремими видами продукції;
- ▮ виявляють непродуктивні витрати;
- ▮ розробляють напрямки для використання резервів.

Динаміки витрат за комплексними статтями аналізують зіставляючи фактичні й планові витрати в абсолютній сумі й на гривню обсягу виробництва продукції за кожним видом протягом декількох звітних періодів.

Аналіз загально-виробничих витрат представлений у таблиці 2.53.

Таблиця 2.53 – Аналіз загально-виробничих витрат, тис. грн.

Витрати	План	Факт	Відхилення від плану
Загально-виробничі витрати	9992	10351	+359
- постійна частина	9210	9621	+411
- змінна частина	782	730	- 52

Розглянемо постійну частину загально-виробничих витрат за статтями (таблиця 2.54).

Таблиця 2.54 – Постійна частина загально-виробничих витрат, тис. грн.

Статті	План	Факт	Відхилення, ±	Резерв зниження собівартості
Амортизація	3935	3710	-225	-
Матеріали	288	314	+26	26
Енергопослуги	1577	1179	-398	-
Основна й додаткова зарплата	2171	3254	+1083	1083
Відрахування на соцстрах	814	833	+19	19
Інші	425	331	-94	-
Разом	9210	9621	+411	1128

Розглянемо змінну частину загально-виробничих витрат (таблиця 2.55).

З вище наведених таблиць видно, що перевитрата за загально-виробничими витратами складе 359 тис. грн. При цьому перевитрата постійної частини загально-виробничих витрат склала 411 тис. грн, в основному за рахунок перевитрати

Таблиця 2.55 — Змінна частина загально-виробничих витрат, тис.грн.

Статті	План	Факт	Відхилення, ±	Резерв зниження собівартості
Матеріали	118	79	-39	-
Енергопослуги	339	356	+17	17
Транспортні послуги	136	157	+21	21
Знос виробничого інструмента	189	138	-51	-
Разом	782	730	-52	38

за основною та додатковою заробітною платою. У змінній частині загально-виробничих витрат економія 52 тис. грн.

В останньому стовбчику виділений резерв зниження собівартості за рахунок не допущення перевитрати кошторису за статтями. Для змінної частини загально-виробничих витрат резерв зниження собівартості становить 38 тис.грн., для постійної частини — 1128 тис. грн.

Часто при аналізі комплексних статей витрат використовують модель, у якій визначають вплив обсягу виробництва й суми кошторису, що припадає на гривню обсягу виробництва, на кошторис відповідних витрат.

Модель аналізу кошторису комплексних статей витрат виглядає наступним чином:

$$K = O \cdot V_{1\text{грн} K}, \quad (2.81)$$

де К — кошторис відповідних комплексних витрат, грн.;

О — обсяг випуску продукції, грн.;

$V_{1\text{грн} K}$ — витрати на 1 гривню відповідного кошторису комплексних статей витрат, грн.

Розглянемо приклад аналізу кошторису загально-виробничих витрат за вищенаведеною моделлю.

Таблиця 2.56 – Вихідні дані аналізу кошторису загально-виробничих витрат

Показник	План	Факт	Відхилення	
			Абсолютне	Відносне, %
1. Обсяг випуску продукції (О), тис. грн	870	904	+34	3,9
2. Кошторис загально-виробничих витрат (З), тис. грн.	60,9	72,32	+11,42	18,7
3. Загально-виробничі витрати на 1 грн. обсягу випуску продукції ($B_{1\text{грн}}^{\text{IB}}$), грн..	0,07	0,08	+0,01	14,3

Виявимо вплив окремих факторів на кошторис загально-виробничих витрат методом скорочених ланцюгових підставок.

$\Delta K_O = (K_{\phi} - K_{\Pi}) \cdot B_{1\text{грн}}^{\Pi K} = (904000 - 870000) \cdot 0,07 = 2380$ грн. — перевитрата кошторису загально-виробничих витрат у зв'язку з ростом обсягу виробництва на 34 тис.грн.

$\Delta K_{B_{1\text{грн}}K} = O_{\phi} \cdot (B_{1\text{грн}}^{\phi K} - B_{1\text{грн}}^{\Pi K}) = 904000 \cdot (0,08 - 0,07) = 9040$ грн. — перевитрата кошторису у зв'язку з перевитратою окремих статей кошторису загально-виробничих витрат.

Балансова перевірка: $\Delta K = 72320 - 60900 = 2380 + 9040 = 11420$ грн.

Контрольні питання

1. Назвіть показники собівартості продукції підприємства.
2. Фактори, що визначають рівень витрат на гривню товарної продукції.
3. Схема аналізу витрат на 1 грн. товарної продукції.

4. Приведіть можливі резерви зниження собівартості продукції.
5. Схема аналізу собівартості товарної продукції підприємства по калькуляційних статтях.
6. Мета й схема аналізу собівартості найважливіших виробів підприємства.

2.6 Аналіз ціноутворення на продукцію підприємства

2.6.1 Склад і структура ціни продукції підприємства

Будь-яка ціна містить у собі певні елементи. Структура ціни — питома вага окремих елементів у складі ціни, виражена у відсотках або частках одиниці. Склад і структура ціни наведені на рис. 2.1. Якщо товар не обкладається акцизом, то оптова ціна підприємства співпадає з відпускнуою ціною й структура ціни спроститься. Знаючи структуру ціни продукції, виробленої підприємством, можна виявити, яку частку в ціні займають витрати, прибуток і непрямі податки. На основі цього визначають резерви зниження собівартості, виробляється цінова стратегія, а також вибирається метод ціноутворення, що відповідає даному моменту й меті підприємства.

Для підприємства основним за значимістю елементом у складі ціни товару є його собівартість. Прибуток — обов'язковий елемент ціни, розраховується за допомогою нормативу рентабельності.

При призначенні ціни на продукцію підприємство використовує різні методи ціноутворення. Розглянемо особливості застосування двох основних методів.

2.6.2 Ціноутворення за методом «витрати плюс»

Суть методу «витрати плюс» полягає в тому, що величина ціни товару визначається на основі операційних витрат на ви-

Собівартість продукції	Прибуток підприємства	Акциз (за підакцизними товарами)	ПДВ	Постачальні о-сбутові надбавки	Торгова надбавка
Оптова ціна підприємства без ПДВ					
Відпускна ціна підприємства без ПДВ					
Відпускна ціна підприємства із ПДВ (покупна ціна оптового посередника)					
Продажна ціна оптового посередника (покупна ціна підприємства торгівлі)					
Роздрібна ціна					

Рис. 2.1. Склад і структура ціни

робництво й реалізацію конкретного виду продукції, до яких додається відповідна сума прибутку.

Формула ціни, визначена на основі методу «витрати плюс» має вигляд:

$$Ц = Z_{\text{опер}} + П , \quad (2.82)$$

$Z_{\text{опер}}$ — операційні витрати підприємства на виробництво й реалізацію конкретного виду продукції, грн.;

$П$ — прибуток підприємства на виробництво конкретного виду продукції, грн.

Метод «витрати плюс» найбільш прийнятний для підприємств, положення яких близько до монопольного й збут продукції гарантований, а також для встановлення ціни на зовсім нові товари.

Метод «витрати плюс» простий і зручний, але має ряд недоліків:

1. Метод не забезпечує повного вирішення проблеми ціноутворення, тому що для того, щоб визначити витрати,

треба знати ціни факторів, витрачених на виробництво й продаж товару.

2. Метод слабо пов'язаний з рівнем попиту. Може виникнути ситуація, коли ціна товару буде нижче його споживчих властивостей, і за товар споживач може заплатити більше, і, навпаки, ціна завищена в порівнянні із цінами конкурентів.
3. Метод перекручує дійсний внесок продукту у дохід підприємства. Наприклад, на продукцію накладаються витрати за операційною орендою, які не пов'язані безпосередньо з виробництвом цього виду продукції

Для розрахунку ціни за методом «витрати плюс» використовують операційні витрати на виробництво конкретного виду продукції (таблиця 2.57).

Таблиця 2.57 — Операційні витрати на виробництво конкретного виду продукції, тис.грн.

Найменування статей витрат	Сума витрат, грн.
1	2
1. Сировина й матеріали	52
2. Напівфабрикати власного виробництва	5778
3. Термообробка	502
4. Транспортно-заготівельні витрати	4
5. Відходи	28
Разом витрати на матеріали	6308
6. Основна заробітна плата основних виробничих робітників	1196
7. Додаткова заробітна плата основних виробничих робітників	119
8. Відрахування на соціальні потреби	494
9. Витрати на утримання й експлуатацію встаткування	785
10. Загальновиробничі витрати	970
11. Спеціальний інструмент й оснащення механічне	54
12. Витрати на освоєння	32

1	2
13. Адміністративні витрати з виробництва	728
14. Адміністративні витрати за іншими структурними підрозділами	644
15. Витрати на збут	637
Разом операційні витрати	11967
16. Норматив рентабельності	20,0%
17. Прибуток	2393
Оптова ціна підприємства	14360

2.6.3 Ціноутворення за системою "директ-костінг"

Основою методу «директ — костінг» є чіткий поділ витрат на постійні й змінні. Змінні витрати повністю включаються в ціну продукції, при цьому вони розглядаються як нижня границя ціни, або, як мінімальна ціна, нижче якої виробництво продукту неможливо. Постійні витрати вважаються витратами періоду, не розподіляються між виробами й прямо відносяться на результат, тобто покриваються за рахунок прибутку. Як наслідок цього, загальні витрати швидше відносяться на результат при «директ — костінгу», ніж при методі «витрати плюс», причому залишки готової продукції оцінюються тільки за змінними витратами.

Основні переваги «директ — костінга» можуть бути зведені до наступного:

- метод дозволяє контролювати ефективність внутрішнього управління шляхом аналізу динаміки змінних витрат і порівняння їх з відповідними нормативами.
- «директ — костінг» — ефективний метод поточного регулювання постійних і змінних витрат, цін і порога рентабельності («точки беззбитковості»).

Метод «директ — костінг» має ряд недоліків. Завжди є ризик у вигляді «провокаційної» ціни з боку конкурентів, у результаті чого відбувається зниження прибутковості, а потім уже дуже важко домогтися того рівня прибутковості ринку,

що передбачався раніше, тому що споживач дуже швидко звикає до низьких цін.

Для обґрунтування прийняття замовлення зі зниженою нормою прибутку підприємство може помітити, як воно себе покарало при наступному веденні справ з тим же покупцем. Адже яким би логічним не був цей метод, покупець одержує у свої руки дуже сильну зброю – ціну, яку буде дуже легко використати в наступних переговорах, коли може збільшитися попит на цю продукцію й фірма може працювати з більш високими цінами. Якщо продавець відмовиться продавати за більш низькою ціною, то покупець просто викреслить його із числа своїх постачальників у майбутньому, що на руку буде тільки конкурентові.

Маючи інформацію про ціну й собівартість, отриману розрахунком за витратним методом; про собівартість, отриману за методом «директ – костінга»; напівмаржі всіх рівнів і загальній плановій сумі постійних витрат відповідальним керівникам легше ухвалити рішення щодо ціни контракту.

Використання методу директ-костінг ґрунтується на ринкових дослідженнях попиту та пропозиції, розрахунку еластичності. Розглянемо показники таблиці 2.58.

Таблиця 2.58 – Маркетингові дослідження з виробу

Вид ринку	Заявлено до покупки, шт.	Фактично реалізовано, шт.	Відсоток виконання заявки, %	Фактична ціна реалізації, грн. /шт.
Місцевий ринок	75	64	85,3	14357
Регіональний ринок	45	28	62,2	14450
Ринок усередині страти	33	9	27,3	14993
Усього	153	101	66	14600

Аналіз таблиці 2.58 показав, що 34% заявок на виріб виявилися не виконаними внаслідок високої ціни виробу. Прийmemo середню ціну реалізації виробу на ринку в підприємств-конкурентів — 14200 грн.

Для нарощування обсягу виробництва доцільно застосування системи директ-костинг. Зниження ціни на виріб до рівня цін конкурента дозволить окупити всі змінні витрати й частину (або все) умовно-постійних витрат. Здійснимо розрахунок у таблиці 2.59.

Таблиця 2.59 — Розрахунок змінних й умовно-постійних витрат за методом «директ-костинг», тис.грн.

Укрупнені показники собівартості	Величина витрат	У тому числі	
		Змінні витрати	Постійні витрати
1. Матеріальні витрати (усього)	6308	6308	
2. Основна заробітна плата основних виробничих робітників	1196	1196	
3. Додаткова заробітна плата	119	119	
4. Відрахування на соціальні потреби	494	494	
5. Загальновиробничі витрати	1841	380	1461
6. Адміністративні витрати	1372		1372
7. Витрати на збут	637		637
Разом операційні витрати	11967	8497	3470

Таким чином, у складі собівартості виробу 11967 грн.: 8497 грн. (або 71%) займають змінні витрати й інші 3470 (або 29%) — умовно-постійні. Прийmemo теоретично ціну конкурента 14200 грн. і розрахуємо маржинальний й операційний дохід підприємства від реалізації 153 шт. заявлених виробів.

Виторг від реалізації:

$$BP = 153 \cdot 14,2 = 2172,6 \text{ тис.грн.}$$

Сума змінних витрат на цей обсяг реалізації складе:

$$З_{зм} = 153 \cdot 8,497 = 1300 \text{ тис.грн.}$$

Маржинальний прибуток підприємства:

$$МП = 2172,6 - 1300 = 872,6 \text{ тис.грн.}$$

Фактична сума постійних витрат буде рівною при реалізації 101 штуки виробів (величина фактичної реалізації):

$$З_{пост} = 101 \cdot 3,47 = 350,47 \text{ тис.грн}$$

Ця сума постійних витрат не зміниться при збільшенні обсягу реалізації до 153 шт. Одержуємо величину операційного прибутку:

$$П_{опер.} = МП - З_{пост} = 872,6 - 350,47 = 522,13 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, підприємство покриє всі умовно-постійні витрати й дістане прибуток у розмірі 522,13 тис.грн., якщо прийме ціну ринку 14,2 тис.грн. за виріб і виконає ринкове замовлення 153 шт.

Для порівняння розрахуємо фактичний розмір прибутку, отриманий підприємством як різницю між ціною реалізації на кожному ринку й собівартістю виробів.

$$П_{факт} = (64 \cdot 14357 + 28 \cdot 14450 + 9 \cdot 14993) - 101 \cdot 11967 = \\ = 249,7 \text{ тис.грн.}$$

Зробимо висновки: Застосування методу «директ-костінг» в умовах ринку сприяє збільшенню нарощування обсягів виробництва й підвищенню розміру прибутку, що одержує підприємство.

Розрахунки показали, що фактична величина прибутку, отриманого підприємством від реалізації 101 шт. виробів за диференційованими цінами (залежно від виду ринку) склала 249,7 тис.грн. Можлива величина прибутку мола б скласти 522,13 тис.грн. (тобто на 209% вище), якби підприємство знизило ціну до 14,2 тис.грн. і збільшило випуск продукції до 153 шт.

Контрольні питання.

1. Склад і структура ціни продукції підприємства.
2. Методи ціноутворення.
3. Аналіз ціни методом «витрати плюс».
4. Аналіз ціни методом «директ-костінг».

Розділ 3. Діагностика фінансового стану підприємства

3.1 Основні положення теорії діагностики економіко-фінансового стану

3.1.1 Поняття, значимість і використання результатів економічної діагностики

Фінансовий стан підприємства є комплексним поняттям, що залежить від багатьох факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність і розміщення коштів, реальні й потенційні фінансові можливості. Його можна представити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами й ступінь раціональності їхнього розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності й своєчасного здійснення розрахунків за своїми обов'язками.

Фінансовий стан залежить від зовнішніх і внутрішніх факторів. До основних зовнішніх факторів можна віднести економічні умови господарювання, кон'юнктуру ринку, економічну, фінансово-кредитну й податкову політику держави. До внутрішніх факторів належать склад і структура продукції і рівень її конкурентноздатності, розмір витрат, ефективність організації процесів виробництва, постачання й збуту, стан і структура майна й фінансових ресурсів, кваліфікація управлінського персоналу й ін.

Основною цільовою настановою діагностики фінансового стану є його оцінка й виявлення резервів його стабілізації й поліпшення. Засоби реалізації даної установки є організація раціональної фінансово-економічної політики.

Існує широке коло користувачів результатів економічної діагностики, тому цілі її проведення для кожної із цих груп бу-

дуть відрізняться. Виділяють внутрішніх і зовнішніх користувачів фінансової інформації.

До внутрішніх користувачів належать керівництво підприємства, що за даними звітності оцінює ефективність діяльності підприємства й рівень стабільності його фінансового стану у звітному періоді, розробляє прогностичні форми фінансової звітності й здійснює на їхній основі попередні розрахунки економіко-фінансових показників для планових періодів.

Зовнішніх користувачів можна розділити на дві групи. До першої групи належать суб'єкти, безпосередньо зацікавлені в діяльності підприємства, а саме:

- існуючі й потенційні інвестори;
- кредитори;
- постачальники;
- клієнти;
- державні установи;
- працівники підприємства.

Існуючих і потенційних інвесторів, насамперед, цікавить інвестиційна привабливість підприємства, що характеризується рівнем прибутковості підприємства й ризику вкладень коштів у нього (тобто ліквідністю, фінансовою стабільністю й стабільністю його функціонування).

Для кредиторів становить інтерес інформація про кредитоспроможність підприємства, що є однією з характеристик його фінансового стану. Така інформація необхідна для ухвалення рішення про надання кредиту й умови кредитування (тобто ця характеристика визначається ліквідністю, платоспроможністю, фінансовою незалежністю й прибутковістю підприємства).

Постачальників насамперед цікавить здатність підприємства вчасно здійснювати розрахунки за відвантажену продукцію (сировину, матеріали, устаткування, послуги й т.п.).

Клієнтів як потенційних покупців цікавить стабільність діяльності підприємства, тобто його здатність виконувати договірні зобов'язання (тобто рівень й якість фінансової стабільності).

Державні установи здійснюють контроль надходжень коштів у бюджети різних рівнів і в позабюджетні фонди, тому їх цікавить інформація про здатність підприємства вчасно й у повному обсязі сплачувати податки й інші обов'язкові платежі, (тобто рівень ліквідності й поточної платоспроможності підприємства).

Працівників підприємства, у першу чергу, цікавить інформація про своєчасне виконання зобов'язань по заробітній платі й перспективах своєї роботи на даному підприємстві, (тобто платоспроможності й стабільності функціонування підприємства).

Другу групу зовнішніх користувачів результатів економічної діагностики складають аудиторські фірми, фінансові консультанти, законодавчі органи, юристи, преса, профспілки, органи статистики. Вони хоча й не мають прямої зацікавленості в діяльності підприємства і його фінансовому стані, але використовують інформацію з метою захисту інтересів першої групи користувачів.

Виконання економічної діагностики господарюючих суб'єктів припускає аналіз й оцінку результатів підприємства в рамках його операційної, інвестиційної й фінансової діяльності. При цьому основний акцент робиться на оцінці ефективності використання всіх економічних факторів виробництва, а саме, засобів виробництва, предметів праці, живої праці, фінансових й інформаційних ресурсів. Тобто, коло показників, які використовуються для економічної діагностики, досить широке.

У перших розділах даного посібника досить докладно розглянуті питання аналізу й оцінки показників діяльності підприємства, які традиційно використовуються в економічному аналізі, тому в другому розділі акцент зроблений на економічній оцінці фінансового стану підприємства або діагностиці його «фінансового здоров'я».

3.1.2 Інформаційна база діагностики

Джерелом інформації для діагностики фінансового стану є фінансова звітність, примітки до фінансової звітності, статистична й оперативна звітність:

- † Форма 1 — «Баланс підприємства»;
- † Ф.2 — «Звіт про фінансові результати»;
- † Ф.3 — «Звіт про рух грошових коштів»;
- † Ф.4 — Звіт про власний капітал»;
- † Ф.5 — «Примітки до фінансової звітності»;
- † Ф.1-ПВ — «Звіт з праці» за попередній та звітний періоди;
- † Ф.1-П — «Звіт з продукції; економічні показники; виробництво товарів народного споживання»
- † Ф.І-Н — «Звіт організації про виконання науково-технічних робіт»;
- † Ф.3-Н — «Показники наукової діяльності організації»;
- † Ф.1-інновація — «Обстеження технологічних інновацій промислового підприємства»;
- † Ф.1-Б — «Звіт про дебіторську й кредиторську заборгованість»;
- † Ф.11-03 — «Звіт про наявність і рух основних коштів, амортизації»;
- † Ф.І — підприємництво — «Звіт про основні показники діяльності підприємства»;
- † Ф.2-кб — «Звіт про введення в дію об'єктів капітального будівництва»;
- † Ф.10-зез — «Звіт підприємства про іноземні інвестиції в Україну»;
- † Ф.Із-зез — «Звіт підприємства про іноземні інвестиції з України в економіку країн світу»;
- † Ф.5-зез, 9-зез — «Звіт про експорт (імпорт) товарів, послуг»;
- † Таблиця основних показників фінансово-господарського стану;

- † Бізнес-план;
- † Матеріали маркетингових досліджень;
- † Висновки аудиторських перевірок;
- † Інша інформація.

Основними інформаційними джерелами для оцінки фінансового стану підприємства є форми фінансової звітності, і, насамперед, «Баланс», «Звіт про фінансові результати» й «Звіт про рух грошових коштів».

Баланс являє собою документ, що містить інформацію про активи підприємства й джерела їхнього формування (пасивах) на визначену дату. Активи підприємства відповідно до П(З)БО №2 визначаються як ресурси, контрольовані підприємством внаслідок минулих подій, використання яких, як очікується, забезпечить певні економічні вигоди в майбутньому. Тобто, актив балансу містить відомості про розміщення капіталу. Активи підприємства залежно від характеру й тривалості їхнього використання в процесі господарювання згруповані в три розділи: необоротні активи, оборотні активи й витрати майбутніх періодів. У пасиві балансу приводиться сума джерел фінансових ресурсів підприємства, які групуються в п'ятьох розділах: власний капітал, забезпечення майбутніх витрат і платежів, довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання, доходи майбутніх періодів. Розглянемо зміст розділів і статей балансу більш докладно.

Таблиця 3.1 – Зміст балансу підприємства

Найменування статті балансу	Зміст статті
1	2
Актив	
<i>I Необоротні активи</i>	Активи, строк використання яких перевищує 12 місяців з дати балансу, або тривалість нормального операційного циклу, якщо він перевищує 12 місяців.

Розділ 3. Діагностика фінансового стану підприємства

1	2
Нематеріальні активи	Активи, що не мають матеріально-речовинної форми, здатні приносити економічні вигоди протягом тривалого періоду часу. У цій статті відображається вартість об'єктів промислової й інтелектуальної власності, а також інших аналогічних майнових прав. Окремо приводиться первісна вартість, сума нарахованого зносу й залишкова вартість. У підсумок балансу включається залишкова вартість, тобто баланс складається за принципом «нетто».
Незавершене будівництво	Вартість незавершеного будівництва (включаючи встаткування до монтажу), що ведеться для власних потреб підприємства, а також сума авансових платежів для його фінансування.
Основні засоби	Вартість власних й отриманих на умовах фінансового лізингу об'єктів основних коштів і цілісних майнових комплексів. Окремо приводиться первісна вартість, сума нарахованого зношування й залишкова вартість. У підсумок балансу включається залишкова вартість
Довгострокові фінансові інвестиції	Фінансові вкладення, здійснювані на період понад один рік, а також фінансові вкладення, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент. Окремо виділяються фінансові інвестиції, що враховані методом участі капіталі (відповідно до цього методу балансова вартість інвестицій збільшується або зменшується відповідно збільшенню або зменшенню частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування) та інші фінансові інвестиції.
Довгострокова дебіторська заборгованість	Заборгованість юридичних і фізичних осіб, строк погашення якої перевищує 12 місяців з дати балансу, що не виникає в ході нормального операційного циклу
Відстрочені податкові активи	Сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню в майбутніх періодах внаслідок тимчасової різниці між обліковою й податковою базами оцінки
Інші необоротні активи	Вартість необоротних активів, які не можуть бути віднесені до попередніх статей.
Гудвіл при консолідації	Ділова репутація організації, величина, рівна різниці між ринковою ціною підприємства (вартістю його покупки) і вартістю його реальних активів на момент придбання; цінність підприємства.

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2
<i>II Оборотні активи</i>	Кошти та їх еквіваленти, не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації або споживання протягом операційного циклу або протягом 12 місяців з дати балансу.
Виробничі запаси	Вартість запасів сировини, основних і допоміжних матеріалів, покупних напівфабрикатів і комплектуючих, палива, тари, запасних частин, будівельних й інших матеріалів, призначених для споживання в ході нормального операційного циклу
Незавершене виробництво	Витрати на незавершене виробництво й незавершені роботи (послуги)
Готова продукція	Запаси готових виробів, що пройшли випробування, приймання, укомплектованих відповідно до умов договорів із замовниками та які відповідають стандартам й технічним умовам
Товари	Вартість товарів, придбаних підприємством з метою подальшого продажу
Векселі отримані	Заборгованість покупців, замовників й інших дебіторів за відвантажену продукцію, виконані роботи й зроблені послуги, забезпечена векселями
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	Заборгованість покупців, замовників й інших дебіторів за відвантажену продукцію, виконані роботи й зроблені послуги, за винятком заборгованості, забезпеченої векселями. У підсумок балансу включається чиста реалізаційна вартість, що визначається як різниця між первісною вартістю й сумою резерву сумнівних боргів.
Дебіторська заборгованість по розрахунках з бюджетом	Дебіторська заборгованість фінансових і податкових органів, а також сума переплати податків, зборів й інших обов'язкових платежів у бюджет
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	Сума авансів, виплачених іншим підприємствам у рахунок майбутніх поставок продукції, виконання робіт, надання послуг
Дебіторська заборгованість за нарахованими доходами	Сума нарахованих дивідендів, відсотків, роялті в тому числі

Розділ 3. Діагностика фінансового стану підприємства

1	2
Дебіторська заборгованість за внутрішніми розрахунками	Заборгованість пов'язаних сторін (підприємств, відносини між якими дають можливість одній стороні контролювати діяльність іншої або впливати на прийняття рішень) і дебіторська заборгованість за внутрішньо-відомчими розрахунками
Інша дебіторська заборгованість	Всі інші види дебіторської заборгованості, які не можуть бути віднесені до перерахованих статей
Поточні фінансові інвестиції	Фінансові вкладення на строк, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, що є еквівалентами коштів)
Кошти та їх еквіваленти	Кошти в касі, на розрахунковому й інших рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових коштів.
Інші оборотні активи	Сума оборотних активів, які не можуть бути включені у розглянуті вище статті розділу «Оборотні активи»
<i>III Витрати майбутніх періодів</i>	Витрати, які мали місце в поточному або попередньому звітному періодах, але належать до наступних звітних періодів. Віднесення витрат майбутніх періодів до поточних активів пояснюється наступним: незважаючи на те, що ці витрати оплачені наперед, тобто зроблені заради одержання прибутку, очікуваного в майбутньому, цілком імовірно, що частина прибутку може бути отримана протягом одного року або операційного циклу підприємства. Таким чином, витрати майбутніх періодів зберігають грошові кошти підприємства.
Пасив	
<i>I Власний капітал</i>	Частина активів підприємства після відрахування всіх зобов'язань
Власний капітал	Зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) у капітал підприємства
Пайовий капітал	Передбачена установчими документами сума пайових внесків членів товариств й інших підприємств
Додатковий вкладений капітал	Сума, на яку вартість реалізації випущених акціонерним товариством акцій перевищує їхню номінальну вартість

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2
Інший додатковий капітал	Сума дооцінки необоротних активів, вартість безоплатно отриманих активів й інші види додаткового капіталу
Резервний капітал	Сума резервів, створених з нерозподіленого прибутку згідно чинного законодавства або установчих документів
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Сума реінвестованого у підприємство прибутку або сума непокритого збитку. Сума непокритого збитку приводиться в дужках і віднімається при розрахунку величини власного капіталу
Неоплачений капітал	Сума заборгованості власників (учасників) за внесками у статутний капітал. Сума неоплаченого капіталу вказується в дужках і віднімається при розрахунку величини власного капіталу
Витягнутий капітал	Фактична собівартість акцій власної емісії або паїв, викуплених господарським товариством в учасників. Ця сума віднімається при розрахунку суми власного капіталу.
<i>II Забезпечення майбутніх витрат і платежів</i>	Нараховані у звітному періоді суми майбутніх витрат і платежів (витрати на оплату відпусток, виконання гарантійних зобов'язань і т.п.), величина яких на дату складання балансу може бути визначена тільки на основі попередніх (прогнозних) оцінок, а також залишки коштів цільового фінансування й цільових надходжень, отриманих з бюджету й інших джерел
<i>III Довгострокові зобов'язання</i>	Зобов'язання, строк погашення яких перевищує 12 місяців з дати балансу або тривалість операційного циклу
Довгострокові кредити банків	Сума заборгованості підприємства перед банками за надані кредити, що не є поточним зобов'язанням
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	Сума довгострокової заборгованості за притягнутими позиковими коштами (крім банківських кредитів), на які нараховуються відсотки
Відстрочені податкові зобов'язання	Сума податку на прибуток, що підлягає сплаті в майбутніх періодах внаслідок тимчасової різниці між обліковою й податковою базами оцінки

Розділ 3. Діагностика фінансового стану підприємства

1	2
Інші довгострокові зобов'язання	Сума довгострокових зобов'язань, які не можуть бути віднесені в попередні статті розділу «Довгострокові зобов'язання»
<i>IV Поточні зобов'язання</i>	Зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом 12 місяців з дати балансу
Короткострокові кредити банків	Сума поточних зобов'язань перед банками за отримані від них кредити
Поточна заборгованість по довгострокових зобов'язань	Сума довгострокових зобов'язань, що підлягає погашенню протягом 12 місяців з дати балансу
Векселі видані	Сума заборгованості, на яку підприємство видало векселі постачальникам, підрядникам й іншим кредиторам для забезпечення поставок (виконання робіт, надання послуг)
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	Сума заборгованості постачальниками підрядникам за товароматеріальні цінності, виконані роботи й зроблені послуги (крім заборгованості, забезпеченої векселями)
Поточні зобов'язання по отриманих авансів	Сума авансів, отриманих у рахунок майбутніх поставок продукції, виконання робіт, надання послуг
Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом	Заборгованість підприємства за всіма виданими платежами у бюджет, включаючи податки із працівників підприємства
Поточні зобов'язання з позабюджетних платежів	Заборгованість з платежів у позабюджетні фонди, передбаченим чинним законодавством
Поточні зобов'язання зі страхування	Заборгованість з відрахувань у пенсійний фонд, на соціальне страхування, страхування майна підприємства й індивідуальне страхування працівників

1	2
Поточні зобов'язання за розрахунками з учасниками	Заборгованість підприємства учасникам (засновникам), пов'язана з розподілом прибутку (виплата дивідендів у тому числі) і формуванням статутного капіталу
Поточні зобов'язання з внутрішніх розрахунків	Заборгованість підприємства пов'язаним сторонам і кредиторська заборгованість з внутрішньо-відомчих розрахунків
Інші поточні зобов'язання	Сума зобов'язань, які не можуть бути віднесені у попередні статті розділу «Поточні зобов'язання»
<i>V Доходи майбутніх періодів</i>	Доходи, отримані протягом поточного або попередніх звітних періодів, але які відносяться до майбутніх звітних періодів

Форма №2 «Звіт про фінансові результати» містить інформацію про доходи, витрати, прибутки й збитки підприємства за звітний період. Ця форма звітності дає можливість окремо визначати фінансовий результат від операційної й іншої діяльності підприємства (фінансової й інвестиційної), що становить фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування. Окремо виділені надзвичайні доходи й витрати, що дає можливість оцінити результати звичайної діяльності підприємства.

У таблиці 3.2 розглянемо більш докладно зміст статей першого розділу форми №2 «Фінансові результати» і порядок визначення фінансових результатів.

Таблиця 3.2 – Зміст форми №2 «Звіт про фінансові результати»

Найменування статті звіту	Зміст статті
1	2
Доход (виторг) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Загальна сума доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг без відрахування наданих знижок, повернення проданих товарів і непрямих податків

Розділ 3. Діагностика фінансового стану підприємства

1	2
Податок на додану вартість	Сума податку на додану вартість, що включена до складу виторгу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
Акцизний збір	Сума акцизного збору, що включена до складу виторгу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
Інші утримання з доходу	Знижки, повернення товару й інші суми, що підлягають відрахуванню з доходу від реалізації продукції
Чистий виторг від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Виторг від реалізації продукції за винятком непрямих податків й інших утримань із доходу
Собівартість реалізованої продукції	Сума виробничої собівартості, нерозподіленої частини постійних загально-виробничих витрат і наднормативних виробничих витрат
Валовий прибуток	Різниця між чистим ви торгом від реалізації продукції й собівартістю реалізованої продукції
Адміністративні витрати	Витрати, пов'язані з управлінням й обслуговуванням підприємства
Витрати на збут	Витрати, пов'язані зі збутом продукції: на утримання підрозділів, що займаються збутом, рекламою, доставкою продукції споживачам й ін.
Інші операційні витрати	Собівартість реалізованих виробничих запасів; сумнівні (безнадійні) борги й втрати від знецінювання запасів; збитки від операційних курсових різниць; визнані економічні санкції; відрахування для забезпечення майбутніх операційних витрат, а також всі інші витрати, що виникають у процесі операційної діяльності підприємства (крім витрат, що включають у собівартість продукції, адміністративних витрат і витрат на збут).
Інші операційні доходи	Суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виторгу) від реалізації продукції: дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім поточних фінансових інвестицій) і ін.

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2
Фінансовий результат від операційної діяльності	Алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), інших операційних доходів, адміністративних витрат, витрат на збут й інших операційних витрат.
Прибуток від участі в капіталі	Дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі.
Інші фінансові доходи	Дивіденди, відсотки й інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, облік яких ведеться методом участі в капіталі).
Інші доходи	Дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; дохід від не операційних курсових різниць й інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.
Фінансові витрати	Витрати на відсотки й інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу
Втрати від участі в капіталі	Збиток, нанесений інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі
Інші витрати	Собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів; втрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій і необоротних активів; інші витрати, які виникають у процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	Алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових й інших доходів (прибутків), фінансових й інших витрат (збитків).
Податок на прибуток від звичайної діяльності	Сума податку на прибуток від звичайної діяльності, визначена відповідно до П(З)БО №17 "Податок на прибуток"

Розділ 3. Діагностика фінансового стану підприємства

1	2
Фінансовий результат від звичайної діяльності	Прибуток від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування й сумою податків з прибутку. Збиток від звичайної діяльності дорівнює збитку від звичайної діяльності до оподаткування й сумі податків на прибуток.
Надзвичайні витрати	Невідшкодовані збитки від надзвичайних подій, включаючи витрати на попередження виникнення втрат від стихійних лих і техногенних аварій, збитки від інших подій й операцій, які відповідають визначенню надзвичайних подій.
Надзвичайні прибутки	Суми страхового відшкодування й покриття втрат від надзвичайних ситуацій за рахунок інших джерел; прибутку від інших подій й операцій, які відповідають визначенню надзвичайних подій.
Податки з надзвичайного прибутку	Сума податків, що підлягає сплаті з прибутку від надзвичайних подій
Чистий прибуток (збиток)	Алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності й надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку й податків з надзвичайного прибутку.

У другому розділі звіту про фінансові результати «Елементи операційних витрат» приводиться сума операційних витрат підприємства за звітний і йому попередній періоди за економічними елементами.

Третій розділ звіту про фінансові результати заповнюється акціонерними товариствами, прості акції яких вільно обертаються на фондових біржах, і містять розрахунок показників прибутковості акцій: чистий прибуток на одну просту акцію, скоректований чистий прибуток на одну просту акцію, дивіденди на одну просту акцію.

Наступним з найбільш використовуваних звітів є — звіт про рух грошових коштів. Це інформаційно-насичений документ, що містить інформацію про надходження і відтік коштів підприємства, за звітний рік і попередній йому рік.

Приплив або надходження коштів виникає, коли інкасується дебіторська заборгованість, тобто оплачуються чеки підприємства, за відвантажену, але ще неоплачену продукцію. Коли підприємство саме оплачує товари й послуги постачальників сировини, матеріалів, енергії, відбувається відтік коштів, мова йде про погашення кредиторської заборгованості.

У ході економічної діагностики важливо розібратися з факторами, які викликають подібні пересування грошових коштів підприємства за результатами його операційної, інвестиційної, фінансової діяльності.

Грошові потоки групуються за трьома найважливішими сферами діяльності:

1) грошові потоки від операційної діяльності. Головним джерелом коштів від основної діяльності є кошти, отримані від покупців і замовників. Напрямки витрачання грошових коштів: виплата грошей постачальникам сировини й матеріалів, виплата заробітної плати, сплата податків, штрафів і т.д.

2) грошові потоки від інвестиційної діяльності. У цій сфері зосереджені грошові потоки від придбання й продажу основних коштів, нематеріальних активів, цінних паперів й інших довгострокових фінансових вкладень, надходження відсотків, дивідендів й інших доходів від фінансових вкладень й ін.;

3) грошові потоки від фінансової діяльності. Джерелами коштів тут виступають: надходження від емісії акцій, отримані кредити, позитивні курсові різниці. Використовуються кошти на погашення кредитів і позик, виплату дивідендів і т.п.

Розділ I «Рух коштів у результаті операційної діяльності» складається непрямым методом на основі даних звіту про

фінансові результати й баланс підприємства (на основі коректування суми чистого прибутку).

Розділ II «Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності» і розділ III «Рух коштів у результаті фінансової діяльності» складаються прямим методом, (тобто відображаються реально надходженні й оплачені в результаті цих видів діяльності суми грошових коштів).

Форма №4 «Звіт про власний капітал» містить інформацію про джерела формування й напрямки використання елементів власного капіталу. Зокрема, приводяться результати корегування внаслідок зміни облікової політики й виправлення помилок, результати переоцінки активів, напрямки розподілу прибутку, суми внесків учасників і витягнутого капіталу.

У формі №5 «Примітки до фінансової звітності» міститься деталізація інформації з деяких статей балансу й звіту про фінансові результати. Зокрема, наводяться наступні дані:

- склад і динаміка нематеріальних активів, основних засобів, капітальних інвестицій, фінансових вкладень і забезпечень майбутніх витрат і платежів за звітний період,
- сума коштів і товароматеріальних запасів на кінець звітного періоду й результати переоцінки запасів,
- угруповання дебіторської заборгованості за строками виникнення,
- розшифровка інших доходів і витрат від операційної діяльності, а також доходів і витрат від інвестиційної й фінансової діяльності,
- сума нестач і втрат від псування цінностей.

Наведені основні бухгалтерські звіти не є незалежними один від одного. Вони тісно пов'язані між собою, і утворюють єдину систему звітності підприємства. Розглянуті разом вони дають повну інформаційну картину для оцінки фінансового стану підприємства. На мал.1 показана схема зв'язку цих звітів.

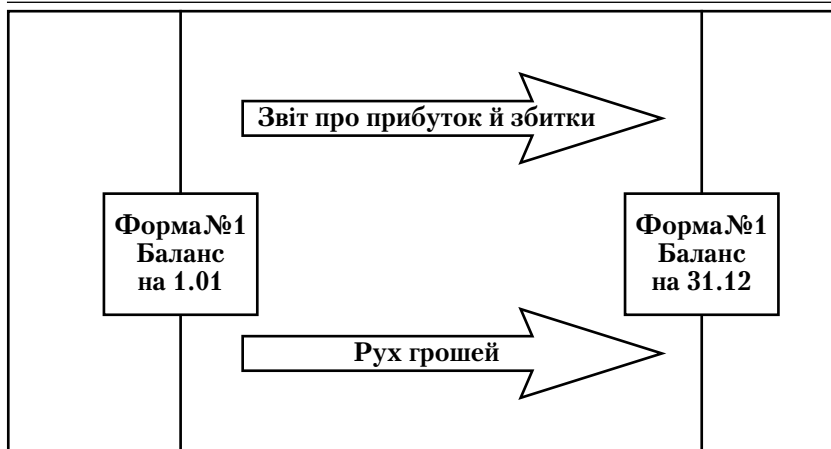


Рис. 3.1 — Схема зв'язку трьох основних бухгалтерських звітів

Отже, повний комплект основних звітів підприємства, які використовуються в економічній діагностиці, це:

- баланс на початок і кінець року (періоду);
- звіт про прибутки й збитки;
- звіт про рух грошових коштів.

Баланс дає поточну картину стану активів підприємства на певний проміжок часу. Через цей період доводиться знову одержувати такі ж відомості, тому що в проміжку між двома звітами відбуваються зміни складових балансу. Інформація про зміни основних параметрів майна підприємства дозволяє аналізувати стан справ у ньому.

У звіті про фінансові результати показуються прибутки та збитки підприємства за проміжок часу між двома балансами. Показники цього звіту тісно пов'язані з інформацією балансу: не можна змінити значення показників одного документа, нічого не змінюючи в іншому.

Показники звіту про рух грошових коштів також залежать від інформації балансу й звіту за формою №2, тому що він пов'язує між собою їх головні розділи.

Наведені фінансові звіти є інформаційно-коштовними для економічної діагностики документами, але їх аналітична цінність трохи знижується через те, що інформація представлена на дату складання, тобто має статичний характер. Для подолання цього недоліку й трансформації інформації в динамічну необхідно складати проміжні звіти через певні інтервали часу: місяць, квартал, рік.

3.1.3 Агрегування фінансової звітності для цілей діагностики

У ході проведення оцінки фінансового стану, як правило, складається агрегований аналітичний баланс, який можна одержати шляхом об'єднання однорідних статей. Необхідність агрегування балансу пояснюється тим, що проведення діагностики безпосередньо по формах фінансових звітів являє собою досить трудомістку процедуру, крім того, використання великої кількості показників найчастіше не дозволяє виявити основні тенденції в динаміці фінансового стану підприємства. Тому для цілей економічної діагностики інформацію балансу укрупнюють (агрегують).

Так, форму №1 в укрупненому виді представляють із п'яти основних аналітичних блоків. У ці блоки можна внести практично всі дані, що включають у цей документ. Два блоки перебувають в активах підприємства, а три — у пасивах.

Розглянемо детальніше економічний зміст блоків агрегованого балансу. Схема агрегованого балансу показана на рисунку 3.2.

Необоротні активи (НА)	Власний капітал (ВК)
Оборотні активи (ОА)	Довгострокові зобов'язання (ДЗ)
	Короткострокові (поточні) зобов'язання (КЗ)

Рис. 3.2 — Агрегований баланс із 5-ти основних блоків

З погляду обліку фактору часу експлуатації активів, їх поєднують у два блоки: необоротні активи й оборотні активи, тобто блок довгострокових і блок короткострокових (поточних, оборотних) активів.

Блок “Витрати майбутніх періодів” в оцінці фінансового стану підприємства не відіграє істотної ролі, тому що ця складова активів з незначною питомою вагою в балансі.

Інформація пасивів об'єднана в три блоки за принципом приналежності капіталу підприємства (власний й позиковий) і терміну погашення зобов'язань або повернення позикового капіталу. Другий і шостий розділи пасивів не ввійшли в агрегований баланс, тому що їхня питома вага не значна в балансі й не дає вагомого впливу на оцінку економіко-фінансового стану підприємства.

Розглянемо економічний і фізичний вміст складових блоків агрегованого балансу. Це допоможе нам у виконанні діагностики наслідків господарських операцій, відбитих у цьому документі.

У блок “необоротні активи” поєднуємо ті складові майна підприємства, які використовуються на підприємстві багаторазово, тобто роки. Відповідно в блок “Оборотні активи” об'єднаємо ті, чий строк використання (обороту) менше або дорівнює 12 місяців, тобто це короткострокові активи (поточні).

Такий поділ активів підприємства досить дорогий для діагностики, тому що вона заснована на оцінці кожної складової активів, а їх “тимчасовий” розподіл досить інформативний щодо цього.

Після агрегування в необоротні активи ввійшли ті складові майна підприємства, чия питома вага є визначальною у першому розділі форми №1, тобто

- нематеріальні активи (н.а.);
- основні кошти (о.к.);
- довгострокові фінансові вкладення (інвестиції).

До **нематеріальних активів** належать ті, які не мають фізичного втілення, тобто це об'єкти інтелектуальної власності підприємства:

- ліцензії, патенти;
- винаходи, ноу-хау;
- “good-will” (репутація підприємства) і т.п.

Зрозуміло, що визначальним доданком необоротних активів є основні кошти. Це великі, дорогі й тривалого користування матеріальні активи підприємства. Сюди належать земля, будинки, устаткування, транспортні засоби, офісна техніка й т.д.

Завершується блок “необоротні активи” довгостроковими фінансовими вкладеннями. Сюди належать цінні папери сторонніх підприємств, придбані аналізованим підприємством спеціально, для одержання додаткового прибутку.

Під короткостроковими або оборотними активами розуміємо ті складові майна підприємства, які можна досить швидко реалізувати або ліквідувати, тобто знову перетворити в кошти.

Після укрупнення в цьому блоці залишаються наступні групи оборотних активів:

- товарно-матеріальні запаси (ТМЗ);
- дебіторська заборгованість (Д/З);
- кошти (монетарні або грошові активи) (Г.а.);
- інші ОА.

Товарно-матеріальні запаси (ТМЗ) — це сировина, незавершене виробництво, готова товарна продукція підприємства.

Дебіторська заборгованість (Д/З) — це рахунки дебіторів (покупців продукції) у результаті проведення звичайних операцій, з відвантаження, ще неоплаченої продукції.

Кошти (Г. а.) — це як безпосередньо гроші підприємства, так і їх еквіваленти, наприклад, короткострокові банківські депозити або конвертовані цінні папери.

Інші ОА — це інші короткострокові активи. Наприклад, передплата постачальникам й інші незначні за питомою вагою поточні активи.

У ході економічної діагностики досить інформативною є оцінка структури й структурних змін у необоротних й оборотних активах. Так, безумовно, прогресивної для промислових підприємств є перевага частки необоротних активів над питомою вагою оборотних. Відповідно, структура необоротних активів у більшій частині повинна представлятися основними коштами. Що стосується оборотних активів, то найбільша питома вага повинна доводитися на товароматеріальні запаси (ТМЗ) і дебіторську заборгованість. Їхня частка часто перевищує 80% оборотних активів.

Наведені групи оборотних активів перебувають у постійному русі. Так, товарно-матеріальні запаси (ТМЗ) використовуються для готової товарної продукції (ГТП), що після реалізації приймає форму дебіторської заборгованості, що, у свою чергу, погашається й здобуває форму грошових коштів.

Розглянемо *пасиви* після їхнього агрегування. Вони включають наступні складові:

- власний капітал (ВК);
- довгострокові зобов'язання (ДЗ);
- короткострокові зобов'язання (КЗ).

У блок *ВК* поєднуємо наступні джерела діяльності підприємства:

- акціонерний (статутний) капітал;
- резервний капітал;
- нерозподілений (накопичений) прибуток.

Акціонерний капітал існує у вигляді звичайних акцій підприємства, що перебувають в обігу. Оцінка їхньої вартості може виконуватися за вартістю:

- номінальною;
- балансовою;
- ринковою.

Резервний капітал являє собою прибуток, отриманий від звичайної діяльності підприємства, що відкладається для певних цілей, звичайно для забезпечення міцного фінансового стану підприємства.

Прибуток нерозподілений (ПН) — це доходи підприємства після всіх фіксованих платежів, податків, відрахувань. Це та частина прибутку, що залишається у підприємства від її звичайних операцій.

Отже, після укрупнення ми одержали схему балансу з п'яти блоків (рис. 6). Вона проста й інформативно корисна. Щоб зрозуміти логіку виконання економічної діагностики стану підприємства використовують саме агреговану форму № 1 (рис. 3.3). На цьому малюнку наведений приклад агрегованого балансу підприємства, кількісно визначені основні блоки. Із цього малюнка слідує, що будь-яку складову й активу й пасиву можна легко одержати або використовуючи дані правої частини, або лівої частини форми № 1.

Активи	Пасиви	Інвестований капітал
Необоротні активи (НА) 67276,8	Власний капітал (ВК)	
Оборотні активи (ОА) 41157,8	102607,3 Довгострокові зобов'язання (ДЗ) 150	
	Короткострокові (поточні) зобов'язання (КЗ) 5677,3	
СА = 108434,6	СП = 108434,6	

Рис. 3.3 — Приклад агрегованого балансу підприємства.

Використовуючи рисунок 3.3, виділимо основні терміни, які використовуються в економічній діагностиці, з форми № 1. До них будемо відносити: сукупні активи (СА), інвестований капітал (ІК), власний капітал (ВК), короткострокові зобов'язання (КЗ). Як синонім поняття «сукупні активи» (СА)

використовують терміни «сукупний капітал» (СК), «підсумок балансу» (ПБ), «валюта балансу» (ВБ).

Отже, сукупні активи (СА), їхню вартість можна одержати двома способами:

$$CA = HA + OA = 67276,8 + 41157,8 = 108434,6 \text{ (тис. грн.)} \quad (3.1)$$

$$\begin{aligned} & \text{або} \\ CA &= BK + ДЗ + КЗ = 102607,3 + 150 + 5677,3 \\ &= 108434,6 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned} \quad (3.2)$$

Другий важливий термін — це *інвестований* або *довгостроковий капітал* (ІК). Це інтегрований показник, що складається з вартості основного капіталу (ОА), довгострокових зобов'язань (ДЗ), товароматеріальних запасів (ТМЗ), дебіторської заборгованості (Д/З), грошових коштів (Г.а.), скорегованої на величину поточних (короткострокових) зобов'язань (КЗ).

У такий спосіб:

$$\begin{aligned} IK &= HA + OA - KZ = 67276,8 + 41157,8 - 5677,3 \\ &= 102757,3 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned} \quad (3.3)$$

$$\begin{aligned} & \text{або} \\ IK &= BK + ДЗ = 102607,3 + 150 = 102757,3 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned} \quad (3.4)$$

Таким чином, можна сказати, що “сукупні активи” підприємства і його “інвестований капітал” відрізняються на величину його короткострокових зобов'язань, що й визначає економічний зміст інвестованого капіталу як довгострокового, тобто сформованого з довгострокових джерел.

У ході економічної діагностики фінансового стану підприємства потрібно звертати увагу, чи досить прибутку, щоб не чіпати “інвестований капітал”. Він широко використовується для обчислення ставки прибутковості підприємства.

Третім з основних термінів, використовуваних в економічній діагностиці, є *власний капітал* або *нетто-величина капіталу підприємства*.

$$BK = HA + OA - ДЗ - KЗ \quad (3.5)$$

$$BK = 67276,8 + 41157,8 - 150 - 5677,3 = 102607,3 \text{ (тис. грн.)}.$$

Цей показник є досить інформативним з позиції оцінки доходів власників підприємства.

$$\begin{aligned} BK &= CA - ДЗ - KЗ = 108434,6 - 150 - 5677,3 \\ &= 102607,3 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned} \quad (3.6)$$

Термін “Нетто величина капіталу” ілюструє частку власників підприємства в загальній вартості цього підприємства.

Наступний термін – *оборотний капітал* (OK). Його широко використовують для діагностики ліквідності основної діяльності підприємства.

$$OK = OA - KЗ = 41157,8 - 5677,3 = 35480,5 \text{ (тис. грн.)} \quad (3.7)$$

З іншої сторони оборотний або робочий капітал може бути розрахований через інформацію пасивів.

$$\begin{aligned} OK &= BK + ДЗ - HA = 102607,3 + 150 - 67276,8 \\ &= 35480,5 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned} \quad (3.8)$$

Економічний зміст даного показника в тому, що він ілюструє величину довгострокового капіталу, не вкладеного в довгострокові активи. Ця частина довгострокових коштів іде на забезпечення поточних, короткострокових потреб у капіталі. Чим більше розвивається й росте бізнес, тим більша потреба підприємства в такому капіталі, і покриття цих потреб може здійснюватися за рахунок зростання довгострокового (інвестованого) капіталу, наприклад, у вигляді нерозподіленого прибутку, вибуття частини основного капіталу, тобто необоротних активів і т.п.

Назву цього терміну часто трансформують у "власні оборотні кошти" (ВОК), але економічний зміст при цьому не змінюється: ілюструється сума ОА, що фінансується з довгострокового (інвестованого) капіталу.

3.1.4 Методи обробки інформації з метою діагностики

Основними джерелами інформації для економічної діагностики фінансового стану підприємства є фінансові звіти аналізованого підприємства. Основний принцип аналітичного читання – дедуктивний, тобто рух від загального до частки. Наприклад, при оцінці змін підсумку балансу (валюти балансу) зростання його можна розцінювати як нарощування обсягів виробничо-господарської діяльності підприємства. Однак такий висновок повинен супроводжуватися оцінкою зміни товарно-матеріальних запасів (ТМЗ) і виторгу. Тут же необхідно проаналізувати й динаміку зміни дебіторської заборгованості й причини, що її сформували. Тобто, реалізуючи принцип дедукції при вивченні фінансових звітів, ми відтворюємо історичну й логічну послідовність господарських операцій, даємо оцінку інтенсивності їхнього впливу на результати діяльності підприємства.

Практика обробки інформації фінансових звітів розрізняє наступні методи й види аналізу:

- горизонтальний (часовий);
- вертикальний (структурний);
- аналіз коефіцієнтів;
- трендовий.

Горизонтальний або часовий аналіз будується на співставленні кожної позиції звітності (статті, розділу, блоку) з попереднім (базовим) періодом діяльності підприємства. Він дозволяє дати оцінку абсолютним і відносним відхиленням за окремими статтями та розділами фінансових звітів. Цей аналіз дозволяє діагностувати стан підприємства по динаміці фінансової звітності цього підприємства.

Вертикальний або структурний аналіз будується на визначенні структури підсумкових фінансових показників з оцінкою впливу кожної позиції на результат у цілому. Для цього розраховують питому вагу окремих складових у підсумку звіту, що дозволяє оцінити їхній вплив на діяльність підприємства.

Наприклад, якщо $CA = BK + ДЗ + КЗ$, то структурний (вертикальний) аналіз дозволяє діагностувати:

- яким чином розподілені активи підприємства, тобто рівень прогресивності їхньої структури (з урахуванням галузевої належності).
- яким чином розподілені джерела активів між довгостроковою, короткостроковою заборгованістю й власним капіталом і т.д.

Вертикальний аналіз є досить інформативним для економічної діагностики. Наприклад, збільшення частки товарно-матеріальних запасів (ТМЗ) у сумі оборотних активів може свідчити про зростання виробничого потенціалу підприємства; про формування більш гнучкої структури оборотних активів, що прискорює їх оборотність, або про прагнення менеджера захиститися від інфляції, а може бути й проявом нераціональної політики господарювання. Ще один приклад: зростання частки дебіторської заборгованості може говорити про розширення обсягів продажів у кредит, тобто завоюванні ринку збуту, але може бути й результатом поганого фінансового контролю на підприємстві.

Трендовий аналіз дозволяє порівняти кожну позицію звітності з метою попередніх періодів і виявити тренд, тобто основну тенденцію динаміки показника, що відслідковує, очищену від впливу випадкових факторів й явищ, характерних для окремих періодів діяльності підприємства.

Аналіз коефіцієнтів — це вивчення співвідношення між окремими позиціями певного звіту або показниками з різних форм фінансової звітності, і визначення тісноти й характеру зв'язків між ними. Цей аналіз дуже широко використовується

в економічній діагностиці для оцінки ліквідності, фінансовій стабільності, діловій активності, рентабельності діяльності підприємства й т.п.

Схема аналізу за коефіцієнтами припускає розрахунок фінансових коефіцієнтів у рамках аналізованого періоду діяльності підприємства (початок і кінець року; звітний і базовий періоди). Далі розрахункові значення порівнюються, і дається оцінка тенденції їхньої зміни. Потім проводять оцінку розрахункових значень коефіцієнтів у порівнянні з нормативними (рекомендованими) їх значеннями.

Завершальним етапом кожного з наведених методів й аналізу фінансової звітності є розробка організаційно-технічних заходів щодо поліпшення досліджуваних показників або їхньої стабілізації в майбутніх періодах діяльності.

3.1.5 Види показників, які використовуються у діагностиці

Діяльність підприємства і його результати відображаються в економічних показниках, під якими розуміють кількісну і якісну оцінку досліджуваного явища, процесу, результату.

Економічна діагностика — це багатоступінчаста оцінка результатів діяльності підприємства на основі системи економічних показників, взаємозалежних і доповнюючих один одного.

У загальному виді показники, які використовуються в економічній діагностиці, підрозділяють залежно від:

- 1) особливостей оцінюваних явищ, операцій, процесів:
 - якісні;
 - кількісні.
- 2) широти використання:
 - узагальнюючі;
 - спеціальні (часткові).
- 3) технології освіти
 - первинні;

- похідні;
- аналітичні;
- синтетичні.

4) способу розрахунку:

- абсолютні;
- відносні.

Характерним для діагностики підприємства за економічними показниками є те, що вони інформують про:

- джерела формування капіталу;
- розміри й структуру основного й оборотного капіталу;
- ефективність використання коштів підприємства;
- фінансову стійкість й фактори її зміни;
- симптоми нестабільності фінансового стану підприємства й ключових індикаторів кризових явищ в економіці підприємства.

Причинно-наслідкові зв'язки, на яких заснована економічна діагностика, вивчаються на базі результуючих (узагальнюючих) і факторних (часткових) показників.

Результуючим або узагальнюючим вважається показник, якщо він є об'єктом аналізу й побудови факторної діагностичної моделі. Відповідно, показники що характеризують і показники, що формують, називаються факторними показниками або факторами-аргументами.

Сукупність правил і прийомів виконання окремої роботи називають її методикою. Будь-яка методика містить спеціальні прийоми обробки й напрямки використання показників, тобто інструментарій.

В економічній діагностиці широко використовуються такі методи й прийоми роботи з економічними показниками як:

- економіко-логічні (порівняння, деталізація, угруповання, метод середніх і відносних величин балансовий метод, елімінування й т.д.);
- економіко-математичні (інтегральний, кореляційно-регресійний, аналітико-графічний і т.п.);
- евристичні й спеціальні.

Контрольні питання

1. Основні фінансові звіти підприємства;
2. Економічний зміст окремих статей фінансової звітності;
3. Агрегування фінансової звітності з метою діагностики економіко-фінансової діяльності підприємства;
4. Основні аналітичні методи й прийоми економічної діагностики.

Тести

1. Баланс підприємства являє собою:
 - а) документ, що містить інформацію про прибутки й збитки підприємства за певний період;
 - б) документ, що містить інформацію про активи й джерела коштів підприємства на певну дату;
 - в) документ, що ілюструє надходження і відтік коштів.
2. Виробничі запаси належать до:
 - а) оборотних активів;
 - б) короткострокових зобов'язань;
 - в) необоротних активів;
 - г) довгострокових зобов'язань.
3. До оборотних активів належать:
 - а) виробничі запаси;
 - б) дебіторська заборгованість;
 - в) нематеріальні активи;
 - г) грошові кошти;
 - д) довгострокові фінансові інвестиції;
 - е) незавершене виробництво;
 - ж) короткострокові фінансові інвестиції.
4. Довгострокові фінансові вкладення належать до:
 - а) довгострокових зобов'язань;
 - б) необоротних активів;

- в) оборотних активів;
- г) власного капіталу.

5. До необоротних активів не відносять:

- а) витрати майбутніх періодів;
- б) основні кошти;
- в) виробничі запаси;
- г) нематеріальні активи
- д) довгострокові фінансові інвестиції;
- е) незавершене виробництво;
- ж) незавершене будівництво.

6. Відомі наступні дані з балансу підприємства: оборотні активи — 100 тис. грн, власний капітал — 250 тис. грн, довгострокові зобов'язання — 20 тис. грн, поточні зобов'язання — 30 тис. грн. Вартість необоротних активів складе:

- а) 250 тис. грн;
- б) 200 тис. грн;
- в) 50 тис. грн;
- г) 75 тис. грн.

7. Відомі наступні дані з балансу підприємства: необоротні активи — 200 тис. грн., оборотні активи — 100 тис. грн, власний капітал — 250 тис. грн, довгострокові зобов'язання — 20 тис. грн. Сума поточних зобов'язань складе:

- а) 50 тис. грн.;
- б) 10 тис. грн.;
- в) 30 тис. грн.;
- г) 25 тис. грн.

8. При розрахунку валового прибутку не використовуються показники:

- а) собівартість реалізованої продукції;
- б) доходи від участі в капіталі;
- в) інші витрати від операційної діяльності;

- г) фінансові витрати;
- д) чистий виторг від реалізації продукції.

9. При розрахунку прибутку від операційної діяльності використовуються показники:

- а) адміністративні витрати;
- б) чистий виторг від реалізації продукції;
- в) втрати від участі в капіталі;
- г) інші фінансові доходи;
- д) витрати на збут;
- е) інші доходи від звичайної діяльності;
- ж) собівартість реалізованої продукції.

10. Доходи від реалізації виробничих запасів включаються в наступний вид доходів:

- а) виторг від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;
- б) фінансові доходи;
- г) інші доходи від операційної діяльності.

11. До витрат від операційної діяльності не належать:

- а) втрати від інвестування в дочірні, спільні й асоційовані підприємства;
- б) визнані економічні санкції;
- в) витрати на збут;
- г) списання необоротних активів;
- д) собівартість реалізованих виробничих запасів;
- е) адміністративні витрати.

12. До грошових потоків від операційної діяльності не належать:

- а) надходження коштів від реалізації продукції;
- б) виплата дивідендів;
- в) сплата штрафів і неустойок;
- г) надходження від реалізації основних фондів;
- д) виплата заробітної плати;
- е) одержання відсотків по депозитах.

13. Виплата заробітної плати належить до наступного:

- а) відтоку коштів у результаті операційної діяльності;
- б) відтоку коштів у результаті фінансової діяльності;
- в) відтоку коштів у результаті інвестиційної діяльності.

14. У формі №5 «Примітки до річної фінансової звітності» не міститься наступна інформація:

- а) сума забезпечення майбутніх витрат і платежів;
- б) угруповання кредиторської заборгованості по строках виникнення;
- в) розшифровка доходів і витрат від інвестиційної діяльності;
- г) середньорічна кількість простих акцій;
- д) вартість введених в експлуатацію та вибулих основних засобів;
- е) всі відповіді вірні;
- ж) всі відповіді помилкові.

3.2 Прикладна діагностика економіко-фінансового стану підприємства

3.2.1 Попередня оцінка динаміки фінансового стану підприємства

Попередня оцінка динаміки фінансового стану господарського суб'єкта проводиться шляхом аналізу збалансованості темпів зміни чистого прибутку, виторгу від реалізації продукції, власного капіталу й сукупних активів (валюти балансу). Оптимальним є наступне співвідношення

$$T_{з. П} > T_{з. В} > T_{з. ВК} > T_{з. А}, \quad (3.9)$$

де $T_{з. П}$ – темпи зростання чистого прибутку;

$T_{з. В}$ – темпи зростання виторгу від реалізації продукції;

T_3 . ВК — темпи зростання власного капіталу;

T_3 . А — темпи зростання сукупних активів.

Зіставлення темпів зростання прибутку з темпами зростання інших показників дозволяє охарактеризувати динаміку рентабельності продажів, власного капіталу й активів. Аналіз співвідношення темпів росту виторгу, власного капіталу й сукупних активів дозволяє судити про зміну оборотності активів і капіталу підприємства. Порівняння темпів зростання власного капіталу й сукупних активів дає можливість зробити висновок про збільшення або скорочення його питомої ваги у валюті балансу, тобто про зміцнення або ослаблення фінансової стабільності підприємства.

Виконання наведеного вище співвідношення означає, що у звітному періоді використання фінансових ресурсів було більш ефективним у порівнянні з попереднім періодом: спостерігався ріст рентабельності активів і продажів, прискорення оборотності активів і капіталу, а також зростання фінансової незалежності підприємства.

Приклад такої оцінки виконаємо на базі фінансової звітності окремо взятого промислового підприємства (додаток А). Тут і далі всі прикладні ілюстрації діагностики будуть виконані на наскрізному прикладі з використанням єдиної інформаційної бази (додаток А).

Таким чином, представимо оцінку темпів зростання виторгу, прибутку, власного капіталу й сукупних активів у вигляді таблиці 3.3.

Умовимося, що інформація з базисного періоду — дані на початок року, відповідно, з звітного періоду — на кінець року.

Таблиця 3.3 — Оцінка темпів росту виторгу, прибутку, власного капіталу й сукупних активів

Показник, тис. грн.	Базисний період	Звітний період	Темп зростання, %
1	2	3	4
Чистий прибуток	3753,3	3629,4	96,7

1	2	3	4
Виторг від реалізації продукції	80444,9	77182,1	95,94
Власний капітал	102607,3	103508,4	100,88
Сукупні активи	108434,6	113154,6	104,35

У звітному періоді спостерігається погіршення фінансового стану підприємства, що, насамперед, виражається в скороченні чистого прибутку й виторгу від реалізації продукції на фоні росту вартості сукупних активів. Це говорить про зниження рентабельності й уповільнення оборотності активів. Зростання рентабельності продажів, про яке свідчать більш високі темпи скорочення виторгу в порівнянні із чистим прибутком, у сформованих умовах також не може бути оцінений позитивно, тому що він супроводжується скороченням обсягу реалізації й фінансових результатів.

Необхідно відзначити й більш високі темпи зростання вартості сукупних активів у порівнянні з темпами росту власного капіталу, що призвело до погіршення фінансової стабільності (росте питома вага позикових коштів).

Таким чином, у ході попередньої оцінки зроблений висновок про несприятливі зміни, що відбулися у звітному періоді, фінансового стану підприємства. Якість фінансового стану в аналізованих періодах, ступінь і причини його зміни з'ясовуються в ході подальшого деталізованого аналізу.

Контрольні питання

1. Про динаміку яких показників фінансово-економічного стану підприємства можна зробити висновок на підставі співвідношень темпів зростання прибутку, виторгу, власного капіталу й сукупних активів?

2. Чи завжди недотримання оптимального співвідношення темпів зростання основних показників підприємства викликано негативними причинами?

Тести

1. Яке співвідношення темпів зростання прибутку **Тз. п.**, виторгу **Тз. в.**, власного капіталу **Тз. в. к.** до й активів **Тз. а** вважається оптимальним:

- а) $T_{з.в} > T_{з.п} > T_{з.а} > T_{з.в.к.}$;
- б) $T_{з.п} > T_{з.в} > T_{з.в.к.} > T_{з.а}$;
- в) $T_{з.п} > T_{з.а} > T_{з.в.к.} > T_{з.в}$;
- г) всі відповіді помилкові?

2. Темпи росту виторгу від реалізації склали 115 %, темпи зростання активів — 124 %, темпи зростання прибутку — 127 %. Як змінилася за звітний період рентабельність активів, рентабельність продажів й оборотність активів:

- а) всі показники вирости;
- б) всі показники скоротилися;
- в) рентабельність активів і продажів виростила, відбулося уповільнення оборотності;
- г) рентабельність активів і продажів скоротилася, відбулося прискорення оборотності;
- д) рентабельність продажів виростила, рентабельність активів скоротилася, відбулося прискорення оборотності;
- е) всі відповіді помилкові?

3. Яке співвідношення темпів зміни показників відповідає ситуації, при якій відбувається прискорення оборотності активів і власного капіталу при одночасному зниженні рентабельності продажів, активів і власного капіталу:

- а) $T_{з.п} > T_{з.а} > T_{з.в.к.} > T_{з.в}$;
- б) $T_{з.в} > T_{з.п} > T_{з.а} > T_{з.в.к.}$;
- в) $T_{з.в} > T_{з.а} > T_{з.в.к.} > T_{з.п}$;

г) всі відповіді помилкові?

3.2.2 Аналіз динаміки балансу підприємства і оцінка його структурних змін

Деталізована оцінка фінансового стану підприємства починається з аналізу балансу, що дає можливість оцінити наявність, розміщення й джерела формування активів. Безпосередньо з балансу можна одержати ряд найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. До них належать:

- 1) загальна вартість майна підприємства;
- 2) вартість іммобілізованих активів, тобто основних коштів й інших необоротних активів;
- 3) вартість оборотних (мобільних) коштів;
- 4) вартість матеріальних оборотних коштів;
- 5) величина дебіторської заборгованості у широкому понятті (включаючи аванси, видані постачальникам і підрядникам);
- 6) сума коштів у широкому понятті (включаючи цінні папери й короткострокові фінансові вкладення);
- 7) сума власного капіталу;
- 8) величина позикового капіталу;
- 9) величина довгострокових кредитів і позик, призначених, як правило, для формування основних коштів й інших необоротних активів;
- 10) величина короткострокових кредитів і позик, призначених, як правило, для формування оборотних активів;
- 11) величина кредиторської заборгованості.

Горизонтальний, або динамічний, аналіз цих показників дозволяє встановити їхні абсолютні збільшення й темпи росту, що важливо для характеристики фінансового стану підприємства. Не менше значення для оцінки фінансового стану має й вертикальний, структурний, аналіз активу й пасиву балансу, що дає найбільш загальне уявлення про якісні зміни в структурі коштів й їхніх джерел, а також про динаміку цих

змін. Необхідність і доцільність проведення вертикального аналізу пояснюються наступними причинами:

- перехід до відносних показників дозволяє здійснювати міжгосподарські порівняння економічного потенціалу й результатів діяльності підприємств, які відрізняються величиною використання ресурсів та іншими об'ємними показниками;
- відносні показники в певній мірі згладжують негативний вплив інфляційних процесів, які істотно можуть викривити абсолютні показники фінансової звітності й тим самим ускладнити їх зіставлення в динаміці.

У ході аналізу балансу підприємства необхідно відбити абсолютні зміни в майні підприємства й джерелах його формування, зробити висновки про поліпшення або погіршення структури активів і пасивів. Для проведення аналізу необхідно скласти стислий порівняльний аналітичний баланс шляхом агрегування деяких однорідних за складом елементів балансових статей. Можливі форми аналітичного угруповання активів і пасивів наведені в таблицях 3.4 й 3.5. Необхідно відзначити, що спосіб угруповання балансових статей в аналітичному балансі вибирається індивідуально, залежно від значимості конкретної статті для підприємства.

При аналізі коштів підприємства (активів) необхідно звернути увагу на наступні моменти:

1) Як змінилася вартість сукупних активів підприємства? При цьому скорочення майна може свідчити про скорочення господарського обороту, що може викликати неплатоспроможність підприємства. Зростання майна підприємства може бути розцінене як позитивне явище, однак необхідно проаналізувати стан й ефективність використання окремих складових активів.

2) Яке співвідношення необоротних й оборотних активів? Перевищення питомої ваги оборотних активів вказує про досить мобільну структуру активів, що сприяє прискоренню оборотності коштів підприємства.

3) Які зміни відбулися у вартості окремих складових оборотних активів? У ході аналізу необхідно виявити фактори, які вплинули на зміни, що відбулися. Так, зростання основних засобів може свідчити про розширення виробничого потенціалу підприємства й бути результатом введення в експлуатацію нових об'єктів з метою розширення виробництва. Вартість основних засобів також може зрости в результаті переоцінки. Збільшення нематеріальних активів може свідчити про інноваційну спрямованість діяльності підприємства й інвестування коштів в об'єкти інтелектуальної власності. Наявність довгострокових фінансових інвестицій указує на інвестиційну спрямованість вкладень підприємства. У ході аналізу довгострокових фінансових вкладень необхідно оцінити їхню ефективність і порівняти із прибутковістю альтернативних варіантів інвестицій, а також дати оцінку їхньої ліквідності. При оцінці динаміки незавершеного будівництва необхідно оцінити доцільність введення об'єктів в експлуатацію з погляду їхнього подальшого використання, а також можливість їхньої реалізації або передачі місцевим органам влади.

4) Яка частка основних засобів у сукупних активах? Якщо частка основних засобів висока (перевищує 40 %), підприємство має “важку” структуру активів, що свідчить про значні накладні витрати й високу чутливість прибутку до змін виторгу.

5) Які зміни відбулися в структурі оборотних активів? Структура з високою часткою заборгованості й низьким рівнем грошових коштів може свідчити про проблеми, які пов'язані з оплатою послуг підприємства, а також про переважно не грошовий характер розрахунків, і навпаки, структура з низкою часткою заборгованості й високим рівнем грошових коштів може свідчити про благополучний стан розрахунків підприємства зі споживачами.

6) Яка динаміка окремих статей оборотних активів? У ході аналізу оборотних активів особливу увагу необхідно звернути на зміну товарно-матеріальних запасів (виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції) і

дебіторської заборгованості по товарних операціях (розрахунки за товари, роботи, послуги й отримані векселі).

Причинами зростання товарно-матеріальних запасів можуть бути:

- † Збільшення обсягу виробництва й, відповідно, зростання потреби в основних матеріалах, збільшення незавершеного виробництва й запасів готової продукції
- † Придбання великої партії матеріалів із знижкою
- † Прагнення захистити кошти від інфляції шляхом їхнього вкладення у виробничі запаси
- † Неєфективна організація матеріально-технічного постачання, а також незадовільний контроль за станом запасів і своєчасністю їхнього залучення в господарський оборот, що приводить до іммобілізації значної частини поточних активів у виробничих запасах
- † Зміна методу обліку вартості запасів (наприклад, в умовах росту цін на матеріали використання методу FIFO замість методу LIFO приведе до зростання вартості запасів, тому що відпуск матеріалів у виробництво буде здійснюватися за більш низькими цінами, а залишки матеріалів на кінець періоду будуть оцінюватися за більш високими цінами)
- † Збільшення тривалості виробничого циклу, що приводить до росту обсягу незавершеного виробництва
- † Затоварення готовою продукцією через погіршення ринкової кон'юнктури

Можливі причини зростання дебіторської заборгованості за товарними операціями:

- † Збільшення обсягу реалізації
- † Розширення продажів у кредит
- † Погіршення платоспроможності покупців

Для остаточної оцінки змін, що відбулися, необхідно зіпівставити темпи росту оборотних активів з темпами росту виторгу від реалізації й зробити висновок про зміну їхньої оборотності. Також необхідно проаналізувати стан запасів,

визначити їхню відповідність нормативу, а також виявити наявність сумнівної дебіторської заборгованості.

У ході аналізу джерел формування майна підприємства (пасивів) потрібно визначити:

1) Які кошти (власні або позикові) є основним джерелом формування сукупних активів підприємства? Як змінюється частка власного капіталу за аналізований період? При цьому збільшення частки власного капіталу розглядається як позитивне явище, що сприяє зміцненню фінансової стабільності підприємства.

2) Як за аналізований період змінилася структура власного капіталу (оголошеного), на які складові доводилася найбільша питома вага?

3) Які зобов'язання переважають у структурі позикового капіталу? Як змінилися довгострокові зобов'язання за аналізований період? Аналіз структури фінансових зобов'язань дозволяє оцінити ризик втрати фінансової стабільності підприємства. Перевага короткострокових джерел у структурі позикових коштів є негативним фактом, що характеризує погіршення структури балансу й підвищення ризику втрати фінансової стабільності. Перевага довгострокових джерел у структурі позикових коштів є позитивним фактом, що характеризує формування більш стабільної структури балансу й зменшення ризику втрати фінансової стабільності.

4) Як змінилася сума кредиторської заборгованості? Зростання суми кредиторської заборгованості при збільшенні строку її погашення може свідчити про погіршення платоспроможності підприємства або про розширення комерційного кредиту з боку постачальників. Щоб зробити остаточний висновок, необхідно з'ясувати наявність простроченої кредиторської заборгованості.

Аналіз динаміки й структури активів виконаний у таблиці 3.4, динаміка й структура пасивів проаналізовані в таблиці 3.5.

Таблиця 3.4 – Аналіз динаміки й структури активів підприємства, тис. грн.

Показник	На початок року		На кінець року		Зміни		
	сума	питома вага, %	сума	Питома вага, %	в абсолютних величинах	темпи росту, %	у структурі, %
1 Необоротні активи	67276,8	62,04	68333,6	60,39	1056,8	101,57	-1,65
У т.ч. основні засоби	66166,7	61,02	66401,7	58,68	235	100,36	-2,34
2 Оборотні активи	41157,8	37,96	44821	39,61	3663,2	108,9	1,65
2.1 Запаси	25011	23,07	26766,4	23,65	1755,4	107,02	0,58
У т.ч.: - виробничі запаси	15615,8	14,4	14190,2	12,54	-1425,6	90,87	-1,86
- незавершене виробництво	1464,9	1,35	1693,9	1,5	229	115,63	0,15
- готова продукція	7688	7,09	10678,5	9,44	2990,5	138,9	2,35
2.2 Дебіторська заборгованість	8526,9	7,86	11129,3	9,84	2602,4	130,52	1,98
У т.ч.: - отримані векселя	84,7	0,08	119,7	0,11	35	141,32	0,03
- за товари, роботи, послуги	7362	6,79	7941	7,02	579	107,86	0,23
2.3 Грошові активи	7619,9	7,03	6620,6	5,85	-999,3	86,89	-1,18
2.4 Інші оборотні активи	-	-	304,7	0,27	304,7	-	0,27
Баланс	108434,6	100	113155	100	4720	104,35	

Вартість сукупних активів підприємства виросла на 4720 тис. грн. у зв'язку зі збільшенням необоротних активів на 1056,8 тис. грн. й оборотних — на 3663,2 тис. грн. Відмічене зростання необоротних активів, особливо, основних засобів, потрібно оцінювати позитивно, тому що воно призведе до підвищення виробничого потенціалу підприємства. З іншого боку, збільшення суми оборотних активів й їхньої питомої ваги у валюті балансу в умовах скорочення виторгу від реалізації продукції варто оцінювати як негативне явище, що означає уповільнення оборотності коштів підприємства. Для формування остаточної оцінки виконаємо подальші дослідження.

Співвідношення необоротних й оборотних активів практично не змінилося: як і раніше переважають необоротні активи, а найбільшу частину ваги в їхній структурі займають основні засоби. Тобто, підприємство має «важку» структуру активів і відносно високу силу впливу операційного важеля, а виходить, високу чутливість прибутку до зміни виторгу від реалізації продукції.

У складі оборотних активів спостерігається зростання суми й питомої ваги товароматеріальних запасів і дебіторської заборгованості, а також скорочення грошових активів. Загальна вартість товароматеріальних запасів виросла на 1755,4 тис. грн., при цьому відбулося збільшення залишків готової продукції на 2990,5 тис. грн., незавершеного виробництва — на 229 тис. грн. і скорочення вартості виробничих запасів на 1425,6 тис. грн. Тобто, спостерігається заторування готовою продукцією, збільшення незавершеного виробництва, що свідчить про погіршення структури активів. Сформована ситуація може бути пояснена рядом причин, зокрема, погіршенням кон'юнктури ринку, недостатнім рівнем конкурентноздатності продукції, неефективною маркетинговою політикою й т.п., що й обумовило відмічуване зниження обсягу продажів.

З таблиці бачимо, що підприємство для попередження перенагромадження виробничих запасів під кінець року знизило їхню величину на 9,13% (90,87 — 100).

Збільшення суми дебіторської заборгованості також у значній мірі обумовлено зниженням попиту на реалізовану продукцію, у результаті чого підприємство змушене з метою стимулювання збуту надавати своїм клієнтам більш тривалий період відстрочки платежу.

Відзначені зміни в складі оборотних активів викличуть деяке зниження ліквідності підприємства, тому що спостерігається скорочення суми й питомої ваги абсолютно ліквідних активів (кошти та їх еквіваленти) і збільшення найменш ліквідного елемента оборотних активів (товароматеріальних запасів). У той же час, досить висока питома вага грошових коштів дозволяє зробити висновок про нормальну поточну платоспроможність аналізованого підприємства.

Таблиця 3.5 — Аналіз динаміки й структури джерел фінансових ресурсів підприємства, тис.грн.

Показник	На початок року		На кінець року		Зміни		
	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	в абсолютних величинах	темпи росту, %	у структурі, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1 Власний капітал	102607,3	94,63	103508	91,48	901,1	100,88	-3,15
У т.ч.: статутний капітал	458	0,42	458	0,4	-	100	-0,02
- додатковий вкладений капітал							
- інший додатковий капітал	82195,2	75,8	80763,2	71,37	-1432	98,26	-4,43

Розділ 3. Діагностика фінансового стану підприємства

1	2	3	4	5	6	7	8
- резервний капітал	515	0,47	515	0,46	-	100	-0,01
- нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	19439,1	17,93	21772,2	19,24	2333,1	112	1,31
2 Забезпечення майбутніх витрат і платежів	272,3	0,25	316,2	0,28	43,9	116,12	0,03
3 Довгострокові зобов'язання	150	0,14	150	0,13	-	100	-0,01
4 Поточні зобов'язання	5405	4,98	9180	8,11	3775	169,84	3,13
4.1 Короткострокові кредити банків							
4.2 Кредиторська заборгованість	2994	2,76	4956	4,38	1962	165,53	1,62
У т.ч.:							
- векселя видані	287,5	0,27	518,5	0,46	231	180,35	0,19
- за товари, роботи, послуги	206	0,19	124,5	0,11	-81,5	60,44	-0,08
Баланс	108434,6	100	113155	100	4720	104,35	

У структурі пасивів відбулися деякі зміни: незважаючи на зростання суми власного капіталу на 901,1 тис. грн., його питома вага скоротилася на 3,15%, відповідно, на це ж значення зросла питома вага позикових джерел коштів. Однак фінансова незалежність підприємства залишається на високому рівні, тому що власний капітал істотно перевищує позиковий (на кінець року його частка становить 91,5%). Позитивний вплив на ріст суми власного капіталу зробило збільшення нерозподіленого прибутку на 2333,1, негативно вплинуло скорочення іншого додаткового капіталу (можлива причина — уцінка основних коштів і незавершеного будівництва).

Позиковий капітал представлений в основному поточними зобов'язаннями, що пов'язаний із труднощами залучення довгострокових кредитів у сучасних умовах господарювання. У звітному році сума поточних зобов'язань зросла на 3775 тис. грн.: за рахунок зростання загальної суми кредиторської заборгованості збільшення склало 1962 тис. грн.; за рахунок росту інших поточних зобов'язань — 1813 тис. грн. Аналізуючи склад кредиторської заборгованості, відзначаємо, що сума кредиторської заборгованості по товарних операціях (векселя видані й розрахунки за товари, роботи, послуги) значно нижче в порівнянні з величиною дебіторської заборгованості. Це означає, що підприємство практично не користується товарним кредитом постачальників, у той час як досить активно кредитує покупців. Найбільш імовірним поясненням сформованої ситуації є те, що аналізоване підприємство, маючи значні суми грошових активів, віддає перевагу знижкам за прискорення строків розрахунків з постачальниками, що дозволяє компенсувати упущену вигоду від невикористання безкоштовного кредиту. Збільшення загальної суми кредиторської заборгованості на кінець звітного року викликано переважно ростом заборгованості по розрахунках з бюджетом. Однак зростання кредиторської заборгованості й інших поточних зобов'язань не говорить про погіршення платоспроможності підприємства й наявності простроченої заборгованості (підтвердженням тому є досить значна сума грошових активів й їх висока питома вага).

Таким чином, проведений аналіз балансу дозволяє зробити висновок про досить стійкий фінансовий стан підприємства, хоча у звітному році внаслідок погіршення обсягу реалізації відбулися деякі негативні зміни в структурі активів, а саме, збільшення запасів готової продукції й зростання дебіторської заборгованості.

Контрольні питання

1. Аналітичні можливості горизонтального аналізу балансу

2. Чим викликана необхідність проведення вертикального аналізу балансу і які його аналітичні можливості?
3. Якими причинами може бути викликаний ріст валюти балансу?
4. Як відіб'ється на сумі дебіторської заборгованості зм'якшення умов розрахунків з дебіторами?
5. Про що може свідчити збільшення суми кредиторської заборгованості?
6. Якими причинами може бути обумовлене збільшення суми власного капіталу?

Тести

1. Причинами зростання валюти балансу можуть бути:
 - а) зростання обсягу виробництва й реалізації продукції;
 - б) погіршення попиту на продукцію підприємства;
 - в) зм'якшення умов розрахунків з дебіторами;
 - г) збільшення тривалості виробничого циклу;
 - д) всі відповіді вірні;
 - е) всі відповіді помилкові.

2. Як вплине на валюту балансу збільшення тривалості виробничого циклу:
 - а) валюта балансу не зміниться;
 - б) валюта балансу виросте;
 - в) валюта балансу скоротиться.

3. Що відбудеться із сумою кредиторської заборгованості, якщо постачальники збільшать період відстрочки платежу, а обсяг придбаних виробничих запасів, залишиться на колишньому рівні:
 - а) сума кредиторської заборгованості не зміниться;
 - б) сума кредиторської заборгованості скоротиться;
 - в) сума кредиторської заборгованості виросте.

4. До яких із перерахованих галузей може належати підприємство, що має наступну структуру активів: необоротні ак-

тиви — 60% (у т.ч. основні засоби 57%), запаси — 20%, дебіторська заборгованість — 17%, грошові кошти та їх еквіваленти — 3%:

- а) оптова торгівля;
- б) машинобудування;
- в) роздрібна торгівля.

5. Як вплине на обсяг незавершеного виробництва збільшення тривалості виробничого циклу, якщо обсяг випуску продукції залишиться незмінним:

- а) не вплине;
- б) обсяг незавершеного виробництва виросте;
- в) обсяг незавершеного виробництва скоротиться?

6. Два підприємства на початок року мають однакову вартість основних засобів. Підприємство А використовує прямолінійний метод нарахування амортизації, а підприємство Б — метод зменшення залишкової вартості. Залишкова вартість основних фондів якого з підприємств на кінець року буде нижче:

- а) підприємства А;
- б) підприємства Б?

7. Як вплине на суму дебіторської заборгованості збільшення тривалості кредитного періоду, якщо обсяг реалізованої продукції залишиться незмінним:

- а) не вплине;
- б) сума дебіторської заборгованості скоротиться;
- в) сума дебіторської заборгованості виросте?

8. До причин збільшення суми дебіторської заборгованості належать:

- а) збільшення обсягу реалізації продукції;
- б) збільшення тривалості кредитного періоду;
- в) погіршення платоспроможності покупців;
- г) всі відповіді вірні;
- д) всі відповіді помилкові.

9. Протягом звітнього року відбувається зростання цін на основні матеріали. Як відіб'ється на вартості виробничих запасів перехід підприємства з методу обліку запасів FIFO на метод LIFO:

- а) вартість запасів не зміниться;
- б) вартість запасів виросте;
- в) вартість запасів скоротиться?

10. Як вплине на вартість запасів, собівартість продукції й прибуток підприємства використання методу FIFO замість LIFO в умовах зростання цін на основні матеріали:

- а) всі показники зростуть;
- б) всі показники скоротяться;
- в) зростуть прибуток і вартість запасів, собівартість продукції скоротиться;
- г) скоротяться прибуток і вартість запасів, собівартість продукції зросте;
- д) зростуть прибуток і собівартість продукції, вартість запасів скоротиться?

3.2.3 Діагностика фінансової стабільності

Умовою й гарантією виживання й розвитку будь-якого підприємства, як бізнесу-процесу, є його фінансова стабільність. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно у стані “витримати” несподівані зміни ринкової кон'юнктури, і не опинитися на краю банкрутства. Більш того, чим вище його стабільність, тим більше переваг перед іншими підприємствами того ж сектора економіки в одержанні кредитів і залученні інвестицій. Фінансово стійке підприємство вчасно розраховується за своїми обов'язками з державою, позабюджетними фондами, персоналом, контрагентами. Це сприяє зміцненню його іміджу (“good will”), головної складової нематеріальних активів господарюючого суб'єкта.

Фінансова стабільність підприємства — це його надійно-гарантована платоспроможність у звичайних умовах господарювання й випадкових змін на ринку.

У ході економічної діагностики фінансової стабільності дають якісну й кількісну її оцінку. Якісна оцінка — це фіксування фінансової стабільності або фінансової нестійкості аналізованого підприємства. Кількісна — це більш широке поняття.

Економічна література містить широкий спектр визначень поняття “фінансова стабільність”. Зовсім очевидно, що в ході економічної діагностики необхідно не тільки розраховувати й оцінювати точку беззбитковості для аналізованого підприємства, але й точку фінансової рівноваги. Це дозволить діагностувати, по-перше, перевищення припустимого рівня позикових коштів, по-друге, нераціональне використання власних оборотних коштів.

До основних факторів, що визначають фінансову стабільність підприємства, належить фінансова структура капіталу (співвідношення позикових і власних, а також довгострокових і короткострокових джерел коштів) і політика фінансування окремих складових активів (насамперед — необоротних активів і запасів). Тому з метою оцінки фінансової стабільності необхідно проаналізувати не тільки структуру фінансових ресурсів, але й напрямки їх вкладень.

Не існує єдиних принципів фінансування окремих видів активів, що однозначно забезпечують високу ефективність діяльності підприємства. Кожній політиці фінансування активів відповідає свій рівень ефективності використання капіталу й фінансової стабільності.

Можна виділити чотири види загальних політик фінансування активів:

- 1) консервативна політика, при якій всі необоротні активи й частина оборотних коштів фінансуються із власних джерел;
- 2) помірна політика, при якій необоротні активи й частина оборотних коштів фінансуються за рахунок власного капіталу й довгострокових позикових коштів;

3) агресивна політика, при якій необоротні активи фінансуються за рахунок власного капіталу й довгострокових позикових коштів, а оборотні кошти — за рахунок короткострокових позикових коштів;

4) надагресивна політика, при якій частина необоротних активів фінансується за рахунок короткострокових позикових коштів.

Одним з напрямків діагностики фінансової стабільності підприємства є зіставлення строків залучення джерел фінансових ресурсів і строків їхнього вкладення в реальні або фінансові активи. При цьому строки залучення капіталу повинні бути не менше строків його вкладення в активи (цей принцип називається принципом конгруентності). Згідно так названому “золотому правилу фінансування” стан підприємства вважається стійким, якщо всі необоротні активи й частина оборотних активів забезпечені власним капіталом. Існує також «модифіковане золоте фінансове правило», що допускає використання довгострокових зобов'язань для фінансування необоротних активів, при цьому загальна сума власного капіталу й довгострокових зобов'язань повинна перевищувати вартість необоротних активів.

Таким чином, для забезпечення фінансової стабільності підприємства його необоротні активи й частина оборотних активів повинні бути сформовані за рахунок довгострокових джерел фінансових ресурсів, що з одного боку, дозволить звести до мінімуму ризик втратити життєво важливе для підприємства майно, а з іншого боку — забезпечити гнучкість у використанні довгострокових джерел коштів. Необхідно відзначити, що в сучасних умовах українські підприємства довгострокових зобов'язань, як правило, не мають, або ж їхня частка вкрай незначна, тому єдиною політикою фінансування, що дозволяє забезпечити високий рівень фінансової стабільності, є консервативна.

Для оцінки рівня фінансової стабільності з погляду забезпеченості необоротних активів економічно обґрунтованими

джерелами фінансування використовується система абсолютних і відносних показників.

До абсолютних показників належить сума власних оборотних коштів і робочого (оборотного) капіталу.

Величина **власних оборотних коштів** (ВОК) розраховується як різниця між сумою власного капіталу й вартістю необоротних активів і показує частину власного капіталу, що спрямована на формування оборотних активів.

Сума **робочого (оборотного) капіталу** розраховується як різниця між сумою власного капіталу й довгострокових зобов'язань і вартістю необоротних активів (інший спосіб — як сума ВОК і довгострокових зобов'язань) і показує суму довгострокових джерел, спрямованих на фінансування оборотних активів.

Забезпеченість підприємства власними оборотними коштами оцінюється за допомогою ряду відносних показників.

Ступінь мобільності використання власного капіталу характеризує **коефіцієнт маневреності власних коштів**, що визначається за формулою:

$$K_m = \frac{\text{ВОК}}{\text{Власний капітал}} \quad (3.10)$$

Коефіцієнт маневреності показує частку власних коштів, вкладених в оборотні активи. Чітких рекомендацій у значенні цього коефіцієнта немає, але вважається, що його значення повинне бути не менше 0,2, що дозволить забезпечити достатню гнучкість у використанні власного капіталу. Для оцінки коефіцієнта маневреності необхідно порівняти його значення з рівнем минулих періодів, середньогалузевим значенням або рівнем у найближчих конкурентів.

Замість коефіцієнта маневреності може бути використаний показник **«індекс постійного активу»**, що визначається як відношення необоротних активів до суми власного капіталу й показує, яка частка власних джерел фінансування вкладе-

на в необоротні активи. Сума коефіцієнта маневреності й індексу постійного активу дорівнює одиниці.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами дозволяє оцінити частку поточних активів, сформованих із власних джерел, і розраховується за формулою

$$K_{з.вок} = \frac{\text{ВОК}}{\text{Поточні активи}} \quad (3.11)$$

Мінімально припустимий рівень цього показника вважається 0,1, тобто не менше 10 % поточних активів повинно бути профінансовано із власного капіталу.

Коефіцієнт забезпеченості обороту власними оборотними коштами розраховується за формулою

$$K_o = \frac{\text{ВОК}}{\text{Виторг від реалізації продукції}} \quad (3.12)$$

Економічний зміст цього показника в наступному: зростання обсягу реалізації приводить до збільшення поточних фінансових потреб підприємства (росте потреба в товароматеріальних запасах, збільшується сума дебіторської заборгованості), які в значній мірі забезпечуються позиковими коштами (насамперед – кредиторською заборгованістю й короткостроковими кредитами). У результаті, якщо темпи зростання виторгу, а відповідно, і темпи збільшення активів, істотно перевищують темпи росту власного капіталу, відбувається зниження фінансової стабільності підприємства, тому що частка позикового капіталу збільшується. Уважається, що для підтримки достатнього рівня фінансової стабільності не менше ніж 10% обсягу реалізації повинно бути забезпечено власними оборотними коштами, у той же час, занадто високе значення цього коефіцієнта говорить про недостатнє використання позикових коштів. Коефіцієнт забезпеченості обороту власними оборотними коштами дає найбільш достовірну оцінку

забезпеченості підприємства власними оборотними коштами, тому що синтезує показники балансу й звіту про фінансові результати підприємства за аналізований період.

Важливою характеристикою фінансової стабільності є політика фінансування матеріальних оборотних коштів (запасів).

До «нормальних джерел формування запасів» (ДФЗ) належать: власні оборотні кошти, банківські кредити й позики (довгострокова й короткострокові), кредиторська заборгованість за товарних операціях. Залежно від співвідношення вартості запасів, суми власних оборотних коштів й ДФЗ, можна виділити наступні типи поточної фінансової стабільності підприємства:

- 1) абсолютна фінансова стабільність:

$$З < ВОК \quad (3.13)$$

Ситуація абсолютної фінансової стабільності не є оптимальною, оскільки в цьому випадку керівництво підприємства не вміє, не бажає або не має можливості використати зовнішні джерела коштів для фінансування основної діяльності.

- 2) нормальна фінансова стабільність:

$$ВОК < З < ДФЗ \quad (3.14)$$

Наведене співвідношення відповідає положенню, коли підприємство використовує для покриття запасів різні «нормальні» джерела коштів — власні й притягнуті. Нормальний тип фінансової стабільності є найбільш бажаним для підприємства.

- 3) нестійке фінансове становище:

$$З > ДФЗ \quad (3.15)$$

Дане співвідношення відповідає положенню, коли підприємство для покриття частини своїх запасів змушено за-

лучати додаткові джерела коштів, що не є у відомому змісті «нормальними», тобто обґрунтованими. За такими джерелами можна розглядати внутрішню кредиторську заборгованість (розрахунки з бюджетом, по оплаті праці, по страхуванню й ін.) та інші пасиви.

4) критичне фінансове становище характеризується ситуацією, коли на додаток до попередньої нерівності підприємство має кредити й позики, не погашені в строк, а також прострочену кредиторську й дебіторську заборгованість. Дана ситуація означає, що підприємство не може вчасно розплатитися зі своїми кредиторами, а виходить, існує висока ймовірність банкрутства.

В економічній літературі розглядається й інший підхід до оцінки джерел фінансування запасів, відповідно до якого до складу нормальних джерел формування запасів не включається кредиторська заборгованість за товарних операціях. Однак такий підхід представляється невірним, оскільки товарний кредит постачальників по визначенню є економічно обґрунтованим джерелом фінансування запасів.

Аналіз, проведений за розглянутою вище схемою, є наближеним. Це пояснюється тим, що навіть у рамках одного типу фінансової ситуації може спостерігатися різна структура джерел формування запасів і різний ступінь забезпеченості запасів ними. У зв'язку із цим, для більш точної оцінки джерел фінансування запасів можна використати систему відносних показників:

1) коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами

$$K_{3.3.ВOK} = \frac{ВOK}{3} \quad (3.16)$$

2) коефіцієнт забезпеченості запасів «нормальними» джерелами фінансування

$$K_{з.з.дфз} = \frac{ДФЗ}{3} \quad (3.17)$$

Інтерес представляє також аналіз структури ДФЗ, зокрема, динаміка питомої ваги власних оборотних коштів.

Ефективність діяльності підприємства залежить не тільки від обсягу й складу його активів, але й від фінансової структури інвестованого в них капіталу. Фінансова структура капіталу впливає на рівень рентабельності активів і власного капіталу, рівень фінансової стабільності й фінансових ризиків.

При формуванні структури капіталу виникає протиріччя між фінансовою стабільністю й фінансовою рентабельністю підприємства. Підприємство, що використовує тільки власні кошти, має найвищу фінансову стабільність, але обмежує можливості свого розвитку. Підприємство, що використовує позиковий капітал, має більш високий потенціал свого розвитку, однак у міру зростання частки позикового капіталу його фінансова стабільність знижується.

До основних факторів, що впливають на політику формування фінансової структури капіталу належать:

- 1) стан національної економіки;
- 2) стабільність позицій підприємства на ринку;
- 3) структура активів підприємства;
- 4) рівень рентабельності активів;
- 5) відношення позикодавців до підприємства й кон'юнктура фінансового ринку.

В умовах економічної не-стабільності підприємства віддають перевагу фінансуванню своєї діяльності переважно за рахунок власних коштів. З іншого боку, в умовах стабільної економіки провідні підприємства віддають перевагу здійснюванню більш агресивної фінансової політики, тобто інтенсивніше залучають позиковий капітал.

Стабільність ринкових позицій підприємства впливає на обсяг і регулярність грошових надходжень від реалізації про-

дукції, а відповідно, на рівень платоспроможності й кредитоспроможності підприємства.

Вплив структури активів полягає в необхідності дотримання принципу конгруентності. Так, висока частка необоротних активів вимагає від підприємства підтримки значної питомої ваги власного капіталу й довгострокових джерел фінансування в цілому. При цьому наявність довгострокових кредитів дозволяє знизити частку власного капіталу.

Вплив рівня рентабельності активів обумовлений існуванням ефекту фінансового важеля. Якщо рівень економічної рентабельності вище витрат на залучення позикового капіталу (середньої розрахункової ставки відсотка по кредитах), підприємству вигідна більш висока частка позикового капіталу, що дозволить одержати приріст рентабельності власного капіталу.

Відношення позикодавців до підприємства й кон'юнктура фінансового ринку визначає можливість залучення й доступність кредитних ресурсів для підприємства.

Оцінка структури капіталу зводиться, насамперед, до аналізу співвідношення позикового й власного капіталу. Необхідно відзначити, що єдиної думки про оптимальне співвідношення позикових і власних коштів немає. Уважається, що чим вище питома вага власного капіталу, тим підприємство стійкіше й більш незалежно від зовнішніх кредиторів. У зв'язку із цим, загальна сума заборгованості не повинна перевищувати суму власного капіталу, тобто питома вага власного капіталу повинна бути не нижче 50%, однак цей рівень носить орієнтовний і рекомендаційний характер.

В умовах українських промислових підприємств частка власного капіталу повинна бути досить високою, що характеризується рядом причин. По-перше, вони практично не мають довгострокових кредитів, що пояснюється нестабільністю національної економіки, а також низьким рівнем кредитоспроможності господарюючих суб'єктів. Тому єдиним економічно обґрунтованим джерелом фінансування необоротних активів,

які мають значну питому вагу в структурі балансу, є власний капітал. Крім зазначених причин, низька питома вага кредитів пояснюється низьким рівнем економічної рентабельності підприємств: використання кредитів у таких умовах призведе до негативного ефекту фінансового важеля, тому що фінансовий результат від використання позикового капіталу (кредитів), не покриває видатки з їхнього обслуговування (відсотки за кредит).

У результаті, основним джерелом позикових коштів виступає кредиторська заборгованість (зовнішня й внутрішня). Тобто структура зобов'язань є нестабільною й необхідно виконувати постійну оперативну роботу, спрямовану на контроль за станом кредиторської заборгованості, своєчасністю її погашення й залучення в оборот інших короткострокових позикових джерел.

Для кількісної оцінки структури капіталу використовується система відносних показників:

- 1) коефіцієнт автономії;
- 2) коефіцієнт концентрації позикового капіталу;
- 3) коефіцієнт фінансової залежності;
- 4) коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів;
- 5) коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів;
- 6) коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел.

Їх можна розділити на дві групи: коефіцієнти, що характеризують загальну структуру капіталу й коефіцієнти, що характеризують структуру довгострокових джерел фінансових ресурсів.

Коефіцієнт автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу) характеризує частку коштів, вкладених власниками підприємства в загальну вартість майна. Розрахунок коефіцієнта автономії проводиться за формулою:

$$K_A = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}} . \quad (3.18)$$

Нормальне мінімальне значення коефіцієнта автономії орієнтовно оцінюється на рівні 0,5, що припускає забезпеченість позикових коштів власними, тобто, реалізувавши майно, сформоване із власних джерел, підприємство зможе погасити зобов'язання. Однак, у ході оцінки цього коефіцієнта, необхідно приймати до уваги галузеву приналежність підприємства (наприклад, машинобудівні підприємства повинні мати більш високе значення коефіцієнта автономії, чим підприємства торгівлі, що пояснюється більш високою питомою вагою необоротних активів у структурі балансу), наявність довгострокових позикових коштів й інші розглянуті вище фактори.

Взаємодоповнюючим показником є **коефіцієнт концентрації позикового капіталу**, що являє собою частку позикових коштів у валюті балансу.

Показником, зворотним коефіцієнту автономії, є **коефіцієнт фінансової залежності**. Зростання цього показника означає збільшення частки позикового капіталу й втрату фінансової незалежності.

Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів також характеризує структуру фінансових ресурсів підприємства. Розраховується як частка від розподілу суми позикових коштів на суму власного капіталу. Максимально припустиме значення цього показника становить 1 (що припускає рівність позикових і власних коштів).

Для оцінки структури довгострокових джерел фінансових ресурсів можна використати два взаємодоповнюючих показники: **коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів** і **коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел**, які розраховуються за формулами:

$$K_{дз} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}} \quad (3.19)$$

$$K_{\text{ф.н.к.д}} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}} \quad (3.20)$$

Зростання коефіцієнта довгострокового залучення позикових коштів, з одного боку, означає посилення залежності підприємства від кредиторів у довгостроковій перспективі, з іншого боку, якщо зростання цього показника супроводжується збільшенням частки довгострокових зобов'язань у загальній сумі позикового капіталу, така ситуація є позитивною, тому що формується більш стабільна структура позикового капіталу.

Таким чином, для комплексної оцінки фінансової стабільності підприємства необхідно виконати аналіз забезпеченості власними оборотними коштами, робочим капіталом, нормальними джерелами формування запасів і проаналізувати структуру капіталу за допомогою коефіцієнта автономії або одного з аналогічних йому показників.

Виконаємо таку оцінку для умовного підприємства, використовуючи дані з додатка А.

Оцінку почнемо з аналізу рівня забезпеченості підприємства власними оборотними коштами й робочим капіталом (див. таблицю 3.6).

Таблиця 3.6 – Аналіз наявності й динаміки власних оборотних коштів і робочого капіталу, тис. грн.

Показник	На початок року	На кінець року	Відхилення	
			абсолютне	темп приросту, %
1	2	3	4	5
Статутний капітал	458	458	-	-
Інший додатковий капітал	82195,2	80763,2	-1432	-1,74

Розділ 3. Діагностика фінансового стану підприємства

1	2	3	4	5
Резервний капітал	515	515	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	19439,1	21772,2	2333,1	12
Разом власний капітал	102607,3	103508,4	901,1	0,88
Довгострокові зобов'язання	150	150		
Разом довгострокових джерел фінансування	102757,3	103658,4	901,1	0,88
Виключаються:				
Нематеріальні активи	37,2	148,2	111	298,39
Незавершене будівництво	1013,9	1696,7	682,8	67,34
Основні засоби	66166,7	66401,7	235	0,36
Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи	59	87	28	47,46
Разом необоротні активи	67276,8	68333,6	1056,8	1,57
Власні оборотні кошти	35330,5	35174,8	-155,7	-0,44
Робочий капітал	35480,5	35324,8	-155,7	-0,44

Як на початок, так і на кінець року сума довгострокових джерел фінансових ресурсів значно перевищує вартість необоротних активів підприємства, що говорить про забезпе-

ченість необоротних активів економічно обґрунтованими джерелами фінансування, тобто й про високий рівень фінансової стабільності.

У структурі довгострокових пасивів переважає власний капітал (його питома вага становить більше 99%), до того ж його суми досить для формування необоротних активів і фінансування значної частини оборотних коштів. Тобто підприємство дотримується консервативної політики фінансування як найбільш безпечної з погляду збереження фінансової стабільності.

Суми власних оборотних коштів і робочого капіталу у звітному періоді несуттєво скоротилися. Це скорочення не можна назвати негативним явищем, тому що воно супроводжується зростанням власного капіталу (за рахунок нерозподіленого прибутку), а збільшення вартості необоротних активів викликано інвестиціями в основні кошти й незавершене будівництво (виробничий потенціал підприємства зростає).

Оцінку забезпеченості підприємства власними оборотними коштами й робочим капіталом за допомогою відносних показників проілюструємо тільки за ВОК. У цьому випадку сума довгострокових зобов'язань незначна, тобто, суми робочого капіталу й ВОК практично збігаються. Результати аналізу представлені в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 — Показники забезпеченості власними оборотними коштами

Показник	На початок року	На кінець року	Відхилення
1	2	3	4
Коефіцієнт маневреності	$\frac{35330,5}{102607,3} = 0,34$	$\frac{35174,8}{103508,4} = 0,34$	—
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	$\frac{35330,5}{41157,8} = 0,85$	$\frac{35174,8}{44821} = 0,78$	0,07

Розділ 3. Діагностика фінансового стану підприємства

1	2	3	4
Коефіцієнт забезпеченості обороту власними оборотними коштами	$\frac{35330,5}{80444,9} = 0,44$	$\frac{35174,8}{77182,1} = 0,46$	0,02

У звітному році підприємство має високу мобільність власного капіталу (34% власних джерел фінансування вкладені в оборотні активи). Рівень забезпеченості оборотних активів й обсяг реалізації власними оборотними коштами також потрібно визнати високим (на кінець року 78% оборотних активів й 46% обсягу реалізації профінансовано із власних джерел). Скорочення коефіцієнта забезпеченості власними оборотними коштами на 0,07 пункту в цьому випадку варто розцінювати як позитивне явище, тому що під кінець року підприємство більшою мірою використовує позикові кошти, зокрема, товарний кредит постачальників. Зростання коефіцієнта забезпеченості обороту власними оборотними коштами є скоріше негативною тенденцією, оскільки він викликаний в основному скороченням обсягу реалізації (темпи зниження виторгу перевищують темпи зниження ВОК).

Виконаємо аналіз фінансової стабільності по забезпеченості запасів «нормальними» джерелами їхнього фінансування (див. таблицю 3.8).

Таблиця 3.8 — Аналіз забезпеченості запасів економічно обґрунтованими джерелами фінансування, тис. грн.

Показник	На початок року	На кінець року	Відхилення	
			абсолютне	темп приросту, %
1	2	3	4	5
1 Сума власних оборотних коштів	35330,5	35174,8	-155,7	-0,44

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2	3	4	5
2 Довгострокові кредити й позики	150	150		
3 Короткострокові кредити й позики	-	-	-	-
4 Кредиторська заборгованість за товарних операціях	493,5	643	149,5	30,29
5 Загальна величина нормальних джерел формування запасів (1+2+3+4)	35974	35967,8	-6,2	-0,02
6 Загальна величина товароматеріальних запасів	25011	26766,4	1755,4	7,02
7 Надлишок (+), недолік (-) власних оборотних коштів (1-6)	10319,5	8408,4	-1911,1	-18,52
8 Надлишок (+), недолік (-) нормальних джерел формування запасів (5-6)	10963	9201,4	-1761,6	-16,07
9 Тип фінансової ситуації за ступенем стабільності	Абсолютна	Абсолютна		

У звітному році зберігається абсолютний тип фінансової стабільності: товароматеріальні запаси підприємства повністю

можуть бути профінансовані із власних джерел, більше того, підприємство має значний надлишок власних оборотних коштів. У зв'язку із цим незначне зниження рівня забезпеченості запасів власними оборотними коштами й іншими джерелами фінансування не спричинить погіршення фінансового стану.

Використовувана політика фінансування запасів забезпечує найвищий рівень фінансової стабільності, що взагалі не є оптимальною з погляду ефективності використання фінансових ресурсів. У структурі "нормальних" джерел формування запасів спостерігається вкрай незначна питома вага кредиторської заборгованості (1,4% на початок року й 1,8% на кінець року), тобто підприємство практично не використовує наданий постачальниками безпроцентний товарний кредит, у той час як досить активно кредитує покупців своєї продукції.

Тепер розглянемо зміни відносних показників (див. таблицю 3.9).

Таблиця 3.9 — Відносні показники забезпеченості запасів «нормальними» джерелами формування

Показник	На початок року	На кінець року	Відхилення
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами	$\frac{35330,5}{25011} = 1,41$	$\frac{35324,8}{26766,4} = 1,31$	-0,1
Коефіцієнт забезпеченості запасів "нормальними" джерелами фінансування	$\frac{35974}{25011} = 1,44$	$\frac{35967}{26766,4} = 1,34$	-0,1

Забезпеченість товароматеріальних запасів власними й іншими нормальними джерелами формування знизилася. Причиною тому є раніше відмічуваний ріст запасів готової

продукції й обсягів незавершеного виробництва. Однак, рівень забезпеченості залишається високим (обидва показники перевищують 1), що говорить про збереження фінансової стабільності підприємства.

Структуру капіталу підприємства оцінимо за допомогою системи коефіцієнтів, результати розрахунку яких представлені в таблиці 3.10.

Таблиця 3.10 – Показники структури капіталу

Показник	На початок року	На кінець року	Відхилення
Коефіцієнт автономії	$\frac{102607,3}{108434,6} = 0,95$	$\frac{103508}{113155} = 0,91$	-0,04
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$\frac{5827,3}{108434,6} = 0,05$	$\frac{9647}{113155} = 0,09$	0,04
Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	$\frac{5827,3}{102607,3} = 0,06$	$\frac{9647}{103508} = 0,09$	0,03
Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{108434,6}{102607,3} = 1,05$	$\frac{113155}{103508} = 1,1$	0,05

Незважаючи на зростання суми власного капіталу, його питома вага трохи скоротилася, що пов'язано зі збільшенням кредиторської заборгованості. Однак, у цьому випадку, це скоріше позитивне явище, тому що підприємство стало більш широко використовувати позиковий капітал. На кінець року активи на 91% сформовані із власних джерел, що свідчить про високий рівень фінансової стабільності й можливості підприємства надалі залучати позикові кошти без істотного ризику погіршення фінансового стану.

Таким чином, аналізоване підприємство є фінансово стійким по всіх розглянутих критеріях: необоротні активи й запаси сформовані з економічно обґрунтованих джерел фінансування, у структурі пасивів переважає власний капітал. Більш того, підприємству можна рекомендувати в більшому обсязі використовувати позикові кошти, насамперед — кредиторську заборгованість по товарних операціях.

Контрольні питання

1. Сутність фінансової стабільності підприємства
2. Основні умови фінансової стабільності
3. Оцінка забезпеченості підприємства власними оборотними коштами
4. Економічний зміст показника «робочий капітал»
5. Класифікація типів фінансової стабільності залежно від забезпеченості запасів «нормальними» джерелами фінансування
6. Показники оцінки структури капіталу
7. Фактори, що впливають на структуру капіталу підприємства

Тести

1. До внутрішніх джерел фінансових ресурсів не належать:
 - а) прибуток;
 - б) додаткова емісія акцій;
 - в) довгострокові кредити й позики;
 - г) амортизація;
 - д) короткострокові кредити й позики.
2. Чи вірне твердження: «Прибуток є єдиним внутрішнім джерелом фінансових ресурсів»:
 - а) вірно;
 - б) невірно?

3. Оборотний (робочий) капітал підприємства дорівнює власним оборотним коштам, якщо:

- а) підприємство має довгострокові зобов'язання;
- б) підприємство не має довгострокових зобов'язань;
- в) підприємство не має короткострокових кредитів банку.

4. Оборотний (робочий) капітал можна розрахувати за формулами:

- а) Оборотні активи — Поточні зобов'язання;
- б) Власний капітал + Довгострокові зобов'язання — Необоротні активи;
- в) Власні оборотні кошти + Довгострокові зобов'язання;
- г) всі відповіді вірні.

5. Який з перерахованих показників не характеризує структуру капіталу:

- а) коефіцієнт автономії;
- б) коефіцієнт маневреності;
- в) коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів;
- г) коефіцієнт фінансової залежності?

6. Коефіцієнт автономії характеризує:

- а) частку майна виробничого призначення в сукупних активах;
- б) частку власного капіталу у валюті балансу;
- в) ступінь мобільності власного капіталу.

7. Коефіцієнт маневреності власних коштів характеризує:

- а) частку майна виробничого призначення в сукупних активах;
- б) частку власного капіталу у валюті балансу;
- в) ступінь мобільності власного капіталу;
- г) всі відповіді не вірні.

8. Наявність власних оборотних коштів свідчить про наступне:

- а) перевищення власного капіталу над необоротними активами;

- б) перевищення власного капіталу над позиковими коштами;
- в) перевищення необоротних активів над власним капіталом.

9. Коефіцієнт автономії розраховується за формулою:

- а) Поточні активи / Короткострокові зобов'язання;
- б) Власні оборотні кошти / Власний капітал;
- в) Власний капітал / Валюта балансу;
- г) (Основні кошти + запаси) / Валюта балансу;
- д) Грошові активи / Короткострокові зобов'язання.

10. Коефіцієнт маневреності власних коштів розраховується за формулою:

- а) Поточні активи / Короткострокові зобов'язання;
- б) Власні оборотні кошти / Власний капітал;
- в) Власний капітал / Валюта балансу;
- г) (Основні кошти + запаси) / Валюта балансу;
- д) Грошові активи / Короткострокові зобов'язання.

11. За формулою *Власний капітал / Валюта балансу* розраховується:

- а) коефіцієнт поточної ліквідності;
- б) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- в) коефіцієнт вартості майна виробничого призначення;
- г) коефіцієнт маневреності власних коштів;
- д) всі відповіді не вірні.

12. Якщо вартість сукупних активів виросте на 10 %, а сума власного капіталу виросте на 15 %, значення коефіцієнта автономії:

- а) не зміниться;
- б) виросте;
- в) скоротиться.

13. Відомі наступні дані: валюта балансу – 100 тис. грн, оборотні активи – 40 тис. грн, коефіцієнт автономії – 0,8. Сума власних оборотних коштів буде дорівнює:

а) 40 тис. грн; б) 20 тис. грн; в) 80 тис. грн; г) 50 тис. грн.

14. Відомі наступні дані: валюта балансу — 100 тис. грн, довгострокові зобов'язання — 10 тис. грн, коефіцієнт автономії — 0,7, коефіцієнт поточної ліквідності — 2. Сума власних оборотних коштів буде дорівнює:

а) 40 тис. грн; б) 20 тис. грн; в) 10 тис. грн; г) 50 тис. грн.

15. Відомі наступні дані: валюта балансу — 100 тис. грн, коефіцієнт автономії — 0,8, коефіцієнт маневреності власних коштів — 0,25. Вартість необоротних активів складе:

а) 40 тис. грн; б) 20 тис. грн; в) 60 тис. грн; г) 50 тис. грн.

16. Відомі наступні дані: валюта балансу — 100 тис. грн, оборотні активи — 40 тис. грн, коефіцієнт автономії — 0,8. Коефіцієнт маневреності власних коштів складе:

а) 0,2; б) 0,25; в) 0,5; г) 0,8.

17. Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів — 1, валюта балансу — 100 тис. грн, необоротні активи — 40 тис. грн. Сума власних оборотних коштів складе:

а) 50 тис. грн; б) 70 тис. грн; в) 10 тис. грн; г) 100 тис. грн.

18. До ознак фінансової стабільності підприємства належать:

а) перевищення вартості необоротних активів над сумою власного капіталу;

б) використання заборгованості по розрахунках з бюджетом як джерело фінансування запасів;

в) перевищення власного капіталу над сумою позикових коштів;

г) фінансування запасів із власних оборотних коштів;

д) перевищення суми власного капіталу над вартістю необоротних активів;

е) всі відповіді помилкові.

19. Відомі наступні дані з балансу підприємства: необоротні активи — 200 тис. грн, оборотні активи — 100 тис. грн, власний капітал — 180 тис. грн, позикові кошти — 120 тис. грн. Який висновок можна зробити про фінансову стабільність підприємства:

- а) підприємство фінансово стійке за всіма критеріями;
- б) підприємство має задовільну структуру капіталу, але відчуває недостачу власних оборотних коштів;
- в) підприємство має достатній обсяг власних оборотних коштів, але структура капіталу незадовільна;
- г) всі відповіді помилкові?

20. До економічно обґрунтованих джерел формування запасів не належать:

- а) власні оборотні кошти;
- б) товарний кредит постачальників;
- в) заборгованість з оплати праці;
- г) заборгованість за розрахунками з бюджетом;
- д) короткострокові кредити банку.

21. Як можна охарактеризувати фінансову стабільність підприємства, якщо сума власних оборотних коштів перевищує вартість запасів:

- а) нормальна;
- б) нестійкий фінансовий стан;
- в) кризова;
- г) абсолютна?

3.2.4 Діагностика ліквідності й платоспроможності підприємства

Провідними характеристиками фінансового стану підприємства є ліквідність, платоспроможність і фінансова стабільність. У ході їхнього аналізу прийнято акцентувати увагу на періоді діяльності підприємства, у рамках якого виконується оцінка.

У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства виступає його ліквідність і платоспроможність. Термін «ліквідний» передбачає безперешкодне перетворення майна в засоби платежу. Чим менше час, необхідний для перетворення окремого виду активів, тим вища його ліквідність. Таким чином, ліквідність підприємства — це його здатність перетворити свої активи в кошти платежу для погашення короткострокових зобов'язань.

Платоспроможність відображає можливість підприємства відповідати (платити) за своїми обов'язками в конкретний період часу. У міжнародній практиці вважається, якщо підприємство не може відповідати за своїми обов'язками на конкретний термін, то воно неплатоспроможне. У цьому зв'язку виконується оцінка його потенційної платоспроможності, тобто погашення зобов'язань. У протилежному випадку підприємство визнається в судовому порядку банкрутом. Під платоспроможністю прийнято розуміти наявність і достатність грошових коштів та їх еквівалентів для своєчасного погашення зобов'язань у міру настання строку їхньої оплати. Оцінка платоспроможності проводиться на конкретну дату.

Поняття ліквідності більш широке. Від ступеня ліквідності балансу залежить платоспроможність підприємства. У той же час, ліквідність характеризує не тільки поточний стан активів, але й перспективний.

Для діагностики ліквідності й платоспроможності підприємства використовують як кількісну, так й якісну оцінку. При цьому, якісні оцінки розглядаються як необхідні умови гарантованих ліквідності й платоспроможності. Під якісною оцінкою ліквідності розуміють аналіз ліквідності балансу підприємства, що дозволяє зафіксувати ліквідність або неліквідність балансу розглянутого підприємства. Кількісна оцінка виконується на базі аналізу системи фінансових коефіцієнтів.

Якісна оцінка ліквідності, що носить попередній характер, виконується у вигляді аналізу ліквідності балансу. Під

ліквідністю балансу розуміється ступінь забезпеченості зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у засоби платежу відповідають строку погашення зобов'язань.

Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні засобів за активами, згрупованих за ступенем їхньої ліквідності й розташованих у порядку убування їхньої ліквідності, із зобов'язаннями по пасивах, згрупованими по строках їхнього погашення й розташовані в порядку зростання строків.

Залежно від ступеня ліквідності, тобто строків перетворення в грошові кошти, активи підприємства в ході аналізу ліквідності балансу розділяються на наступні групи:

А 1) *найбільш ліквідні активи* — кошти та їх еквіваленти, а також короткострокові фінансові інвестиції;

А 2) *швидко реалізовані активи* — дебіторська заборгованість та інші поточні активи;

А 3) *повільно реалізовані активи* — товароматеріальні запаси, а також довгострокові фінансові вкладення;

А 4) *важко реалізовані активи* — статті I розділу активу балансу за винятком статей, що ввійшли в попередню групу.

Пасиви балансу групуються за ступенем терміновості їхньої оплати. При проведенні зовнішнього аналізу, у ході якого використовуються тільки дані балансу підприємства, зобов'язання групуються відповідно до передбачуваних строків погашення. При проведенні внутрішнього аналізу таке угруповання можна зробити більш точним. Зобов'язання підприємства можуть бути згруповані в такий спосіб:

П 1) *найбільш термінові зобов'язання* — кредиторська заборгованість, а також кредити й позики, не погашені в строк;

П 2) *короткострокові пасиви* — короткострокові кредити й позикові кошти. Також до цієї групи належить частина пасивів, представлених у розділі «Забезпечення майбутніх витрат і платежів» (суми, плановані до виплати протягом 12 місяців, починаючи з дати балансу, або протягом одного операційного циклу, якщо він перевищує 12 місяців), а також

доходи майбутніх періодів, що належать до поточних зобов'язань;

П 3) *довгострокові пасиви* — довгострокові кредити й позикові кошти, а також забезпечення майбутніх витрат і платежів і доходи майбутніх періодів, що не належать до поточних зобов'язань;

П 4) *постійні пасиви* — статті I розділу пасиву. Для збереження балансу активу й пасиву підсумок даної групи варто зменшити на суму витрат майбутніх періодів.

Для визначення ліквідності балансу зіставляються підсумки наведених груп за активами й пасивами. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо мають місце співвідношення:

$$A 1 \geq П 1$$

$$A 2 \geq П 2$$

$$A 3 \geq П 3$$

$$A 4 \geq П 4$$

Виконання перших трьох нерівностей з необхідністю веде до виконання четвертої нерівності, тому практично істотним є зіп'ясування підсумків перших трьох груп за активами й пасивами. Четверта нерівність носить «балансуючий» характер й у той же час має глибокий економічний зміст: його виконання свідчить про дотримання мінімальної умови фінансової стабільності — наявності в підприємства власних оборотних коштів.

У випадку, коли одна або кілька нерівностей мають знак, протилежний вищенаведеній умові, ліквідність балансу не є абсолютною.

Приклад оцінки ліквідності балансу наведений у таблиці 3.11.

Таблиця 3.11 – Аналіз ліквідності балансу

Актив	На початок року	На кінець року	Пасив	На початок року	На кінець року	Платіжний надлишок або недолік		У відсотках до величини групи по пасиві	
						На початок року	На кінець року	На початок року	На кінець року
A1	7619,9	6620,6	П1	2994	4956	4625,9	1664,6	254,51	133,59
A2	8526,9	11434	П2	2683,3	4540,2	5843,6	6893,8	317,78	251,84
A3	25011	26766,4	П3	150	150	24861	26616,4	16674	17844,3
A4	67276,8	68333,6	П4	102607,3	103508,4	-5330,5	-35174,8	65,57	66,02
Баланс	108434,6	113154,6	Баланс	108434,6	113154,6				

Для даного підприємства співвідношення ранжируваних активів і пасивів відповідає оцінній умові, тобто його баланс абсолютно ліквідний (абсолютно ліквідні активи на кінець року в 1,34 рази перевищують найбільш термінові зобов'язання). Практично абсолютно ліквідний баланс не є оптимальною ситуацією, тому що говорить про недостатньо ефективне використання грошових коштів і недостатнє використання кредиторської заборгованості як джерела фінансування діяльності. Таким чином, скорочення платіжного надлишку по першій групі в цьому випадку потрібно вважати позитивним явищем. По другій і третій групах також спостерігаються значні платіжні надлишки, сума яких виросла, що дозволяє зробити висновок про збереження нормального рівня ліквідності в середньостроковій перспективі.

Для завершальної оцінки ліквідності балансу розраховується загальний показник ліквідності f_l :

$$f_l = \frac{A1 + 0,5 \cdot A2 + 0,3 \cdot A3}{П1 + 0,5 \cdot П2 + 0,3 \cdot П3}, \quad (3.21)$$

де $A1$ – найбільш ліквідні активи;

- A2 – швидко реалізовані активи;
- A3 – повільно реалізовані активи;
- П1 – найбільш термінові зобов'язання;
- П2 – короткострокові пасиви;
- П3 – довгострокові пасиви.

Загальний показник ліквідності балансу відображає відношення суми всіх ліквідних коштів підприємства до суми всіх платіжних зобов'язань за умови, що різні групи ліквідних коштів і платіжних зобов'язань входять у зазначені суми з ваговими коефіцієнтами, що враховують їх значимість із погляду строків надходження коштів і погашення зобов'язань. Даний показник дозволяє порівнювати баланси підприємства, що належить до різних звітних періодів, а також баланси різних підприємств і з'ясувати, який баланс більш ліквідніший.

На початок року:

$$f_{\text{л}} = \frac{7619,9 + 0,5 \cdot 8526,9 + 0,3 \cdot 25011}{2994 + 0,5 \cdot 2683,3 + 0,3 \cdot 150} = 4,43$$

На кінець року:

$$f_{\text{л}} = \frac{6620,6 + 0,5 \cdot 11434 + 0,3 \cdot 26766,4}{4956 + 0,5 \cdot 4540,2 + 0,3 \cdot 150} = 2,8$$

Середньозважена вартість оборотних активів перевищує середньозважену суму зобов'язань підприємства й на кінець, і на початок року. Це говорить про реальні можливості забезпечити поточну ліквідність. Скорочення загального показника ліквідності при цьому можна оцінювати неоднозначно.

Кількісну оцінку ліквідності підприємства виконують за допомогою системи фінансових коефіцієнтів, які дозволяють зіставити вартість поточних активів, що мають різний ступінь ліквідності, із сумою поточних зобов'язань. До них належать:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- коефіцієнт термінової ліквідності;
- коефіцієнт поточної ліквідності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дозволяє визначити частку короткострокових зобов'язань, що підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів. Коефіцієнт абсолютної ліквідності визначається за формулою

$$K_{\text{а.л.}} = \frac{\text{Грошові активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (3.22)$$

Теоретично значення коефіцієнта вважається достатнім, якщо воно перевищує 0,2...0,3. На практиці ж значення бувають значно нижчі, і за цим показником не можна відразу робити негативні висновки про можливість підприємства негайно погасити свої борги, тому що мало ймовірно, щоб всі кредитори підприємства одночасно пред'являли б йому свої вимоги. У той же час, занадто високе значення показника абсолютної ліквідності свідчить про нераціональне використання фінансових ресурсів.

Коефіцієнт термінової ліквідності (проміжний коефіцієнт покриття) відображає прогнозовані платіжні можливості підприємства за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами й характеризує очікувану платоспроможність підприємства на період, рівний середньої тривалості обороту дебіторської заборгованості. Теоретичне значення коефіцієнта оцінюється на рівні 0,7...1. Коефіцієнт термінової ліквідності розраховується за формулою:

$$K_{\text{т.л.}} = \frac{\text{Грошові активи} + \text{дебіторська заборгованість}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (3.23)$$

Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття) характеризує здатність підприємства забезпечити свої короткострокові зобов'язання з найбільш легко реалізованої частини активів — оборотних коштів. Цей коефіцієнт дає найбільш загальну оцінку ліквідності активів. Оскільки поточні зобов'язання підприємства погашаються в основному за рахунок поточних активів, для забезпечення нормального рівня ліквідності необхідно, щоб вартість поточних активів перевищувала суму поточних зобов'язань (ця вимога впливає також з «модифікованого золотого фінансового правила»). Нормальним значенням даного коефіцієнта вважається 1,5...2,5, але не менше 1. Однак на його рівень впливає галузева належність підприємства, структура запасів, стан дебіторської заборгованості, тривалість виробничого циклу й інші фактори. Значення коефіцієнта, рівне 1, припускає рівність поточних активів і пасивів. Однак якщо взяти до уваги, що ступінь ліквідності різних елементів поточних активів істотно відрізняється, можна допустити, що не всі активи будуть негайно реалізовані або ж реалізовані по повній вартості, у результаті чого можлива загроза погіршення фінансового стану підприємства. Так, товароматеріальні запаси в терміновому порядку часто реалізуються зі значною знижкою. Крім того, у підприємства повинен бути деякий обсяг виробничих запасів для продовження виробничо-господарської діяльності після погашення всіх поточних зобов'язань. Що стосується дебіторської заборгованості, то, по-перше, можлива наявність сумнівної й навіть безнадійної заборгованості, по-друге, при необхідності термінової інкасації дебіторської заборгованості підприємство може вдатися до обліку векселів або факторингових операцій, що веде до втрати частини її суми як оплати відповідних послуг.

Якщо ж значення коефіцієнта значно перевищує 1, то можна зробити висновок про те, що підприємство володіє значним обсягом вільних ресурсів, які сформувалися завдяки власним джерелам. З позиції кредиторів підприємства такий варіант формування оборотних коштів є найбільш прийнятним. Одно-

часно, з погляду менеджера, значне нагромадження запасів на підприємстві, відхилення грошових коштів у дебіторську заборгованість може бути пов'язане з неефективним управлінням активами. У той же час підприємство, можливо, не повністю використовує свої можливості з одержання кредитів.

Розрахунок коефіцієнта поточної ліквідності проводиться за формулою

$$K_{\text{пл.}} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (3.24)$$

Наведені фінансові коефіцієнти дозволяють виконати оцінку ліквідності підприємства на дату складання балансу, тобто оцінка носить статичний характер. Щоб перебороти це недолік і простежити динаміку ліквідності, необхідно використати так називані «проміжні» баланси.

Для оцінки й прогнозу платоспроможності підприємства у вітчизняній практиці використовуються коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами й коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності.

Підставою для визнання структури балансу незадовільною, а підприємства — неплатоспроможним, є наявність однієї з наступних ситуацій:

1) коефіцієнт поточної ліквідності на кінець звітного періоду має значення менше 1,5;

2) коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами на кінець звітного періоду має значення менше 0,1;

Рішення про визнання структури балансу незадовільною, а підприємства — неплатоспроможним, приймається з урахуванням наявності реальної можливості підприємства відновити платоспроможність або реальної можливості втратити її протягом певного періоду часу. Тому в систему критеріїв оцінки структури балансу включений коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності, що характеризує наявність у

підприємства можливості відновити (або втратити) через певний період часу свою платоспроможність.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності K_v розраховується, якщо хоча б один з вищевказаних коефіцієнтів має значення нижче нормативного. Він визначається за період, рівним шести місяцям, за формулою:

$$K_v = \frac{K_{п.л.1} + 6/T (K_{п.л.1} - K_{п.л.0})}{2}, \quad (3.25)$$

де $K_{п.л.1}$ — значення коефіцієнта поточної ліквідності наприкінці звітної періоду;

$K_{п.л.0}$ — значення коефіцієнта поточної ліквідності на початку звітної періоду;

6 — період відновлення платоспроможності в місяцях.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності, що приймає значення більше 1, свідчить про наявність реальної можливості в підприємства відновити свою платоспроможність протягом півроку. Значення коефіцієнта менше 1 свідчить про те, що в підприємства в найближчі шість місяців відсутня реальна можливість відновити платоспроможність.

Якщо коефіцієнт покриття має значення не менше 1,5, а коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами — не менше 0,1, розраховується коефіцієнт втрати платоспроможності $K_{вт}$ за період, рівним трьом місяцям. Формула розрахунку аналогічна коефіцієнту відновлення платоспроможності. Коефіцієнт втрати платоспроможності, що приймає значення більше 1, свідчить про наявність реальної можливості в підприємства не втратити платоспроможність у найближчі три місяці. Коефіцієнт втрати платоспроможності, що приймає значення менше 1, характеризує наявність реальної загрози втрати платоспроможності.

Для своєчасного визначення формування незадовільної структури балансу, здатної в перспективі призвести до неплато-

спроможності, для прибутково працюючого підприємства використовується коефіцієнт Бівера. Цей коефіцієнт характеризує здатність підприємства генерувати надходження коштів у достатньому обсязі для погашення зобов'язань й являє собою відношення припливу коштів до загальної суми заборгованості:

$$K_b = \frac{\text{Чистий прибуток} + \text{амортизація}}{\text{Позичковий капітал}} \quad (3.26)$$

Відповідно до «Методичних рекомендацій з виявлення ознак неплатоспроможності підприємства й ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства», затвердженими наказом Мінекономіки України від 17.01.2001 р. №10, якщо значення цього показника протягом тривалого часу (1,5-2 року) не перевищує 0,2, це свідчить про формування незадовільної структури балансу. Рекомендоване значення коефіцієнта Бівера за міжнародними стандартами перебуває в інтервалі 0,17...0,4.

Виконаємо оцінку ліквідності умовного підприємства за даними додатка А. Показники ліквідності наведені в таблиці 3.12.

Таблиця 3.12 – Показники ліквідності підприємства

Показник	На початок року	На кінець року	Відхилення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{7619,9}{5405} = 1,41$	$\frac{6620,6}{9180} = 0,72$	-0,69
Коефіцієнт термінової ліквідності	$\frac{16148}{5405} = 2,99$	$\frac{17749,9}{9180} = 1,93$	-1,06
Коефіцієнт поточної ліквідності	$\frac{41157,8}{5405} = 7,61$	$\frac{44821}{9180} = 4,88$	-2,73

Значення коефіцієнтів ліквідності, незважаючи на їхнє скорочення, перебувають на істотно перевищеному рекомендованому рівні. Так, коефіцієнт абсолютної ліквідності, хоча й скоротився за

рік практично вдвічі, свідчить про надвисокий рівень платоспроможності підприємства (на дату балансу воно здатно погасити 72% поточних зобов'язань). У цьому випадку зниження — скоріше позитивне явище, що свідчить про більш раціональне використання коштів. Високий рівень абсолютної ліквідності викликаний підтримкою значної торби залишків коштів, достатній не тільки для оплати поточних витрат підприємства й забезпечення страхового резерву на випадок затримки погашення дебіторської заборгованості й виникнення незапланованих витрат, але й для проведення операцій на ринку поточних фінансових інвестицій або товарів з метою одержання короткострокового прибутку. Низька сума кредиторської заборгованості по товарних операціях підтверджує думку про те, що підприємство воліє користуватися надаваними постачальниками знижками за дострокову оплату товару й практично не використовує товарний кредит.

Рівень коефіцієнта термінової ліквідності також оцінюється як високий, тому що значно перевищує рекомендований.

Коефіцієнти поточної ліквідності показують багаторазовий запас даного показника в порівнянні з рекомендованим рівнем. Він скоротився через більш інтенсивне залучення кредиторської заборгованості. На кінець року поточні активи практично в п'ять разів перевищують поточні зобов'язання, що свідчить про зайве нагромадження запасів і відволіканні коштів у дебіторську заборгованість. Така ситуація викликана зниженням обсягів продажів, що збільшує раніше відзначену непрогресивність структури оборотних активів.

Таким чином, рівень коефіцієнтів ліквідності перевищує рекомендований, що безумовно, відіб'ється на фінансовому стані підприємства в майбутніх періодах його діяльності.

Показники поточної ліквідності й забезпеченості власними оборотними коштами, що виходить з раніше виконаних розрахунків, істотно перевищують рекомендований рівень, що свідчить про нормальну структуру балансу й платоспроможність підприємства. Тобто, необхідності в розрахунку коефіцієнта втрати платоспроможності й коефіцієнта Бівера немає.

Контрольні питання

1. Економічний зміст понять «ліквідність» й «платоспроможність».
2. За допомогою яких показників здійснюється оцінка ліквідності?
3. Наведіть класифікацію активів за ступенем ліквідності
4. Схема діагностики ліквідності балансу
5. Економічний зміст показників абсолютної, термінової й поточної ліквідності
6. Які фактори впливають на рівень показників ліквідності?
7. Які показники використовують із метою прогнозу платоспроможності?

Тести

1. Ліквідність підприємства — це:
 - а) незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування;
 - б) здатність підприємства погасити свої короткострокові зобов'язання;
 - в) показник оцінки ділової активності підприємства.
2. Розташуєте наступні види активів у порядку зростання їхньої ліквідності:
 - а) виробничі запаси;
 - б) кошти;
 - в) дебіторська заборгованість;
 - г) основні кошти;
 - д) короткострокові фінансові вкладення.
3. Коефіцієнт поточної ліквідності характеризує:
 - а) здатність підприємства погасити свої короткострокові зобов'язання з поточних активів;

б) частку короткострокових зобов'язань, що підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів;

в) частку власних коштів у валюті балансу;

г) очікувану платоспроможність підприємства на період, рівний середній тривалості обороту дебіторської заборгованості.

4. За формулою

(Грошові активи + Дебіторська заборгованість)

Короткострокові зобов'язання

розраховується:

а) коефіцієнт поточної ліквідності;

б) коефіцієнт автономії;

в) коефіцієнт абсолютної ліквідності;

г) коефіцієнт маневреності власних коштів;

д) коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності.

5. Коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності характеризує:

а) здатність підприємства покрити свої короткострокові зобов'язання з оборотних коштів;

б) частку короткострокових зобов'язань, що підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів;

в) частку власних коштів у валюті балансу;

г) очікувану платоспроможність підприємства на період, рівний середній тривалості обороту дебіторської заборгованості.

6. За формулою

Грошові активи

Поточні зобов'язання

розраховується:

- а) коефіцієнт поточної ліквідності;
- б) коефіцієнт автономії;
- в) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- г) коефіцієнт маневреності власних коштів;
- д) коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності.

7. Відомі наступні дані з балансу підприємства: грошові активи — 10 тис. грн; дебіторська заборгованість — 70 тис. грн; запаси — 120 тис. грн, короткострокові зобов'язання — 100 тис. грн. Коефіцієнт поточної ліквідності складе:

- а) 1;
- б) 0,2;
- г) 0,8;
- д) 2,5;
- е) 1,5;
- ж) ваш варіант:

8. Відомі наступні дані: грошові активи — 20 тис. грн; запаси — 100 тис. грн, короткострокові зобов'язання — 100 тис. грн, коефіцієнт термінової ліквідності — 1. Сума дебіторської заборгованості складе:

- а) 100 тис. грн;
- б) 80 тис. грн;
- в) 120 тис. грн;
- г) 200 тис. грн.

9. Відомі наступні дані: грошові активи — 10 тис. грн; дебіторська заборгованість — 90 тис. грн, короткострокові зобов'язання — 100 тис. грн, коефіцієнт поточної ліквідності — 2. Вартість запасів складе:

- а) 100 тис. грн;
- б) 80 тис. грн;
- в) 120 тис. грн;
- г) 200 тис. грн.

10. Відомі наступні дані: грошові активи — 10 тис. грн; запаси — 100 тис. грн, короткострокові зобов'язання — 100 тис. грн, коефіцієнт поточної ліквідності — 2. Сума дебіторської заборгованості складе:

- а) 100 тис. грн;
- б) 90 тис. грн;
- в) 120 тис. грн;
- г) 200 тис. грн.

11. Відомі наступні дані: валюта балансу — 100 тис. грн, необоротні активи — 60 тис. грн, коефіцієнт поточної ліквідності — 2. Сума короткострокових зобов'язань складе:

- а) 100 тис. грн;
- б) 90 тис. грн;
- в) 20 тис. грн;
- г) 200 тис. грн.

12. Відомі наступні дані: валюта балансу — 100 тис. грн, власний капітал — 80 тис. грн, власні оборотні кошти — 20 тис. грн, коефіцієнт поточної ліквідності — 2. Сума короткострокових зобов'язань складе:

- а) 100 тис. грн;
- б) 90 тис. грн;
- в) 20 тис. грн;
- г) 200 тис. грн.

13. Що відбудеться зі значенням коефіцієнта абсолютної ліквідності, якщо грошові активи зростуть на 10 %, а сума поточних зобов'язань зросте на 15 %:

- а) не зміниться;
- б) виросте;
- в) скоротиться?

14. Підприємство має наступні значення показників ліквідності: коефіцієнт абсолютної ліквідності — 0,1; ко-

ефіцієнт термінової ліквідності — 0,6; коефіцієнт поточної ліквідності — 2. Який з елементів оборотних активів буде мати найбільшу питому вагу в їхній структурі:

- а) дебіторська заборгованість;
- б) товароматеріальні запаси;
- в) грошові активи?

15. У якому випадку значення коефіцієнтів абсолютної й термінової ліквідності рівні:

- а) підприємство не має кредиторської заборгованості;
- б) підприємство не реалізує продукцію в кредит;
- в) строк погашення кредиторської заборгованості менше строку погашення дебіторської заборгованості?

16. Які з перерахованих умов є підставою для визнання структури балансу незадовільною, а підприємства — неплатоспроможним:

- а) коефіцієнт поточної ліквідності на кінець звітного періоду має значення менш 1,5;
- б) коефіцієнт автономії на кінець звітного періоду має значення менше 0,6;
- в) коефіцієнт абсолютної ліквідності на кінець звітного періоду має значення менше 0,2;
- г) коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами на кінець звітного періоду має значення менше 0,1?

17. Який висновок про рівень платоспроможності підприємства можна зробити з наступних даних: коефіцієнт поточної ліквідності — 1, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами — 0,3:

- а) структура балансу задовільна, підприємство платоспроможне;
- б) структура балансу незадовільна, підприємство неплатоспроможне?

3.2.5 Оцінка ділової активності підприємства

Стабільність фінансового стану підприємства в умовах ринкової економіки обумовлена значною мірою його діловою активністю, що залежить від широти ринків збуту продукції, його ділової репутації (іміджу), ступеня виконання плану за основними показниками господарської діяльності, рівня ефективності використання ресурсів (капіталу) і стабільності економічного зростання.

Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється, насамперед, у швидкості обороту його коштів. Аналіз ділової активності полягає в дослідженні рівнів і динаміки різноманітних коефіцієнтів оборотності, які в узагальненому виді являють собою відношення виторгу від реалізації продукції до середньої за період величини коштів або їхніх джерел. В окремих випадках показники оборотності можуть бути розраховані за станом на початок і кінець періоду оцінки.

Важливість показників оборотності пояснюється тим, що характеристики обороту переважно визначають рівень прибутковості підприємства.

Основними показниками оцінки ділової активності підприємства є:

1. Коефіцієнт загальної оборотності активів (капіталу) (інша назва — коефіцієнт трансформації) — відображає швидкість обороту (у кількості оборотів за період) сукупного капіталу підприємства, тобто показує, скільки разів за аналізований період відбувається повний цикл виробництва й обіг, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку, або скільки грошових одиниць реалізованої продукції принесла кожна одиниця активів:

$$O_A = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{Средньорічна вартість активів}} \quad . \quad (3.27)$$

2. Коефіцієнт оборотності запасів — відображає число оборотів товарно-матеріальних запасів підприємства за аналізований період. Зниження даного показника свідчить про відносне збільшення виробничих запасів і незавершеного виробництва або про зниження попиту на готову продукцію. У цілому, чим вище показник оборотності запасів, тим менше коштів пов'язано в цій найменш ліквідній статті оборотних активів, тим більш ліквідну структуру мають оборотні активи й тим стійкіше фінансове становище підприємства. Коефіцієнт оборотності запасів визначається за формулою

$$O_3 = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{Середньорічна вартість запасів}} \quad (3.28)$$

Більш точно коефіцієнт оборотності запасів можна оцінити відношенням собівартості реалізованої продукції до середнього за період величині запасів. Цей підхід є більш обґрунтованим, тому що використання виторгу від реалізації, що містить у собі закладену в ціну продукції прибуток, приводить до викривлення показників оборотності.

Оборотність матеріальних оборотних коштів у днях визначається відношенням тривалості аналізованого періоду до коефіцієнта оборотності.

3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (коефіцієнт оборотності по розрахунках). У процесі господарської діяльності підприємство дає товарний кредит для споживачів своєї продукції, тобто існує розрив у часі між продажем товару й надходженням оплати за нього, у результаті чого виникає дебіторська заборгованість. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки. Він визначається за формулою

$$O_{\text{дз.}} = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{Середньорічна сума дебіторської заборгованості}} \quad (3.29)$$

Як правило, чим вище цей показник, тим краще, тому що в підприємство швидше одержує оплату за рахунками. З іншого боку, надання покупцям товарного кредиту є одним з інструментів стимулювання збуту, тому важливо знайти оптимальну тривалість кредитного періоду.

Використовуючи цей коефіцієнт, можна розрахувати більш наочний показник – період інкасації, тобто час, протягом якого дебіторська заборгованість обернеться в грошові кошти. Для цього необхідно розділити тривалість аналізованого періоду на коефіцієнт оборотності за рахунками.

Показники оборотності дебіторської заборгованості корисно порівнювати з оборотністю кредиторської заборгованості. Такий підхід дозволяє зіставити умови комерційного кредиту, наданого аналізованим підприємством своїм клієнтам з умовами кредитування, якими воно користується з боку постачальників. Для цього необхідно визначити коефіцієнт оборотності й строк обороту дебіторської й кредиторської заборгованості за товарними операціями.

У ході економічної діагностики доцільно зіставляти фактичні строки погашення дебіторської заборгованості із тривалістю наданого покупцям періоду відстрочки платежу, що дозволить оцінити ефективність контролю за станом розрахунків з дебіторами й зробити висновки про рівень їхньої кредитоспроможності.

4. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості – показує розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству. Зростання коефіцієнта означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства, зниження – ріст покупок у кредит. Формула розрахунку коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості має вигляд

$$O_{\text{к.з.}} = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{Средньорічна сума кредиторської заборгованості}} \cdot (3.30)$$

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості також можна оцінити відношенням собівартості реалізованої продукції до середньої за період суми кредиторської заборгованості.

Період обороту кредиторської заборгованості визначається як частка від розподілу тривалості аналізованого періоду на коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.

Ще однією додатковою характеристикою ділової активності господарюючих суб'єктів є тривалість операційного й фінансового циклів.

5. Операційний цикл – період часу між придбанням запасів для здійснення діяльності й одержанням коштів від реалізації виробленої з них продукції. Тривалість операційного циклу розраховується як сума тривалості обороту запасів і періоду інкасації (погашення) дебіторської заборгованості за товарними операціями:

$$\text{ТОЦ} = \frac{\text{Термін обороту запасів}}{\text{Термін обороту дебіторської заборгованості}} + \frac{\text{Термін обороту дебіторської заборгованості}}{\text{Термін обороту дебіторської заборгованості}} \cdot (3.31)$$

6. Фінансовий цикл являє собою період, протягом якого грошові кошти вилучені з обороту, тобто період між оплатою кредиторської заборгованості й погашенням дебіторської. Тривалість фінансового циклу визначається як різниця між тривалістю операційного циклу й строком оборотності кредиторської заборгованості за товарними операціями:

$$\text{ТФЦ} = \frac{\text{Тривалість операційного циклу}}{\text{Тривалість операційного циклу}} - \frac{\text{Термін обороту кредиторської заборгованості}}{\text{Тривалість операційного циклу}} \cdot (3.32)$$

Логіка цього показника в наступному: запаси й дебіторська заборгованість викликають потребу в грошових коштах, а кре-

диторська заборгованість є джерелом покриття поточних фінансових потреб. Позитивне значення фінансового циклу характеризує тривалість періоду, протягом якого підприємство відчуває потребу в коштах для фінансування оборотних активів, яку необхідно заповнювати з різних власних і позикових джерел. Негативне значення тривалості фінансового циклу означає наявність тимчасово вільних грошових коштів.

Підприємство завжди зацікавлене в скороченні тривалості операційного й фінансового циклів.

На наскрізному прикладі (за даними додатка А) виконаємо діагностику ділової активності умовного підприємства. Результати представимо в таблиці 3.13.

Таблиця 3.13 – Показники ділової активності підприємства

Показник	Базисний період	Звітний період	Відхилення
1	2	3	4
Коефіцієнт оборотності активів	$\frac{80444,9}{(105842,3 + 108434,6)/2} = 0,75$	$\frac{77182,1}{(108434,6 + 113154,6)/2} = 0,7$	-0,05
Коефіцієнт оборотності запасів	$\frac{56448,6}{(24836,6 + 25011)/2} = 2,26$	$\frac{55481,4}{(25011 + 26766,4)/2} = 2,14$	-0,12
Строк обороту запасів, днів	$\frac{360}{2,26} = 159$	$\frac{360}{2,14} = 168$	9
Коефіцієнт оборотності загальної суми дебіторської заборгованості	$\frac{80444,9}{(8896,3 + 8526,9)/2} = 9,23$	$\frac{77182,1}{(8526,9 + 11129,3)/2} = 7,85$	-1,38
Термін обороту загальної суми дебіторської заборгованості, днів	$\frac{360}{9,23} = 39$	$\frac{360}{7,85} = 46$	7
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товарними операціями	$\frac{80444,9}{(7514,3 + 7446,7)/2} = 10,75$	$\frac{77182,1}{(7446,7 + 8060,7)/2} = 9,95$	-0,8

Розділ 3. Діагностика фінансового стану підприємства

1	2	3	4
Термін обороту дебіторської заборгованості за товарними операціями, днів	$\frac{360}{10,75} = 33$	$\frac{360}{9,95} = 36$	3
Коефіцієнт оборотності загальної суми кредиторської заборгованості	$\frac{80444,9}{(3068,4 + 2994)/2} = 26,54$	$\frac{77182,1}{(2994 + 4956)/2} = 19,42$	-7,12
Термін обороту загальної суми кредиторської заборгованості, днів	$\frac{360}{26,54} = 14$	$\frac{360}{19,42} = 19$	5
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за товарними операціями	$\frac{80444,9}{(540,4 + 493,5)/2} = 156$	$\frac{77182,1}{(493,5 + 643)/2} = 136$	-20
Термін обороту кредиторської заборгованості за товарними операціями, днів	$\frac{360}{156} = 2$	$\frac{360}{136} = 3$	1
Тривалість операційного циклу, днів	$159 + 33 = 192$	$168 + 36 = 204$	12
Тривалість фінансового циклу, днів	$192 - 2 = 190$	$204 - 3 = 201$	11

У звітному періоді відбулося вповільнення оборотності коштів підприємства, що викликано, насамперед, погіршенням ринкової кон'юнктури й, відповідно, зменшенням виторгу від реалізації продукції, а також зниженням ефективності управління активами.

Термін обороту товароматеріальних запасів виріс на 9 днів через збільшення залишків готової продукції й незавершеного виробництва. Затоварення готовою продукцією багато в чому пояснюється зниженням попиту, але також можна відзначити стабільно високу вартість залишків готової продукції (так, за розглянуті періоди сума залишків готової продукції становила відповідно 9,6 й 13,8% річного обсягу реалізації). Така ситуація говорить про недостатньо ефективну організацію збуту.

Зростання незавершеного виробництва на фоні зниження обсягу реалізації продукції може бути пов'язане зі збільшенням тривалості виробничого циклу. Причиною тому можуть бути різні недоліки в організації виробництва.

Вартість виробничих запасів також залишається високою. Темпи її скорочення перевищили темпи скорочення виторгу від реалізації й у результаті відбулося деяке прискорення їхньої оборотності. Імовірно, дане підприємство віддає перевагу здобуванню матеріалів великими партіями, щоб скористатися кількісними знижками, тобто «жертвує» оборотністю заради підвищення майбутніх фінансових результатів.

Тривалість обороту дебіторської заборгованості зростає. Це може бути пов'язане з тим, що підприємство в умовах погіршення кон'юнктури ринку було змушено трохи пом'якшити умови розрахунків з покупцями й збільшити тривалість кредитного періоду.

Термін погашення кредиторської заборгованості збільшився й основною причиною було збільшення суми заборгованості за розрахунками з бюджетом (у звітному році він склав 19 днів проти 14 днів у базовому). Однак швидкість погашення кредиторської заборгованості залишається високою й це говорить про збереження нормального рівня платоспроможності підприємства. Що стосується оборотності кредиторської заборгованості за товарними операціями, можна ще раз відзначити, що підприємство практично не використовує надану постачальниками відстрочку платежів і віддає перевагу користуванню знижками за прискорення строків розрахунків.

Уповільнення оборотності запасів і дебіторської заборгованості призвело до збільшення тривалості операційного й фінансового циклів, що є негативною тенденцією й веде до збільшення потреби підприємства в оборотному капіталі.

Таким чином, у звітному році рівень ділової активності підприємства знизився. Основною причиною є погіршення його ринкових позицій (зниження обсягу продажів на 3262,8 тис. грн.).

Контрольні питання

1. Сутність ділової активності підприємства
2. Оціночні показники ділової активності
3. Які джерела інформації використовуються для аналізу ділової активності?
4. Які висновки дозволяє зробити зіпівставлення строків погашення дебіторської й кредиторської заборгованості?
5. Сутність й аналітичні можливості операційного й фінансового циклів.

Тести

1. Операційний цикл підприємства — це:
 - а) період обороту сукупних активів;
 - б) проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності й одержанням коштів від реалізації виробленої з них продукції;
 - в) проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності й відвантаженням зробленої з них продукції;
 - г) період, протягом якого грошові кошти вилучені з обороту.
2. Фінансовий цикл підприємства — це:
 - а) період обороту сукупних активів;
 - б) проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності й одержанням коштів від реалізації виробленої з них продукції;
 - в) період, протягом якого кошти відведені з обороту;
 - г) середній строк погашення кредиторської заборгованості.
3. Моментом початку фінансового циклу є:
 - а) придбання виробничих запасів;
 - б) відвантаження продукції;
 - в) погашення кредиторської заборгованості;
 - г) одержання оплати за реалізовану продукцію.

4. У випадку вповільнення оборотності дебіторської заборгованості тривалість фінансового циклу:

- а) виросте;
- б) скоротиться;
- в) не зміниться.

5. У якому випадку тривалість операційного циклу буде дорівнювати строку обороту запасів:

- а) підприємство не використовує товарний кредит постачальників;
- б) підприємство не надає відстрочки платежу покупцям;
- в) строк погашення дебіторської заборгованості перевищує строк погашення кредиторської заборгованості.

6. У випадку вповільнення оборотності запасів тривалість операційного циклу:

- а) виросте;
- б) скоротиться;
- в) не зміниться.

7. У випадку вповільнення оборотності кредиторської заборгованості тривалість операційного циклу:

- а) виросте;
- б) скоротиться;
- в) не зміниться.

8. Прискорення оборотності активів підприємства впливає на їхню рентабельність:

- а) позитивно;
- б) негативно;
- в) не впливає.

9. Як вплине на тривалість операційного циклу збільшення тривалості виробничого циклу:

- а) не вплине;
- б) тривалість операційного циклу збільшиться;
- в) тривалість операційного циклу скоротиться?

10. Як вплине на тривалість фінансового циклу збільшення тривалості надаваного постачальниками періоду відстрочки платежу:

- а) не вплине;
- б) тривалість фінансового циклу збільшиться;
- в) тривалість фінансового циклу скоротиться?

11. Причинами збільшення тривалості операційного циклу можуть бути:

- а) збільшення тривалості виробничого циклу;
- б) погіршення платоспроможності дебіторів;
- в) зростання попиту на продукцію підприємства;
- г) розширення продажів у кредит;
- д) збільшення наданого постачальниками періоду відстрочки платежу;

відстрочки платежу;

- е) всі відповіді помилкові.

12. Коефіцієнт оборотності запасів дорівнює 4, тривалість операційного циклу становить 100 днів. Строк інкасації дебіторської заборгованості складе:

- а) 90 днів;
- б) 110 днів;
- в) 10 днів;
- г) 50 днів.

13. Коефіцієнт оборотності запасів дорівнює 4, строк інкасації дебіторської заборгованості становить 20 днів, строк погашення кредиторської заборгованості 25 днів. Тривалість фінансового циклу складе:

- а) 90 днів;
- б) 110 днів;

- в) 85 днів;
- г) 50 днів.

14. Тривалість фінансового циклу — 30 днів, тривалість операційного циклу — 45 днів, строк обороту дебіторської заборгованості — 25 днів. Строк обороту кредиторської заборгованості складе:

- а) 25 днів;
- б) 15 днів;
- в) 20 днів;
- г) всі відповіді помилкові.

3.2.6 Оцінка фінансових результатів діяльності підприємства

До основних показників фінансових результатів підприємства належать абсолютний показник прибутку й відносні показники рентабельності.

Аналізуючи рівень прибутку, необхідно звернути увагу на виявлення факторів і причин відхилення фактичного значення показника від запланованого або базисного. У ході аналізу також визначаються резерви збільшення прибутку підприємства.

3.2.6.1 Аналіз формування фінансових результатів

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 3 «Звіт про фінансові результати», розрахунок показника прибутку включає визначення наступних його складових:

- ┌ чистого доходу (виторгу) від реалізації продукції (товарів, послуг);
- ┌ валового прибутку (збитку);
- ┌ фінансового результату від операційної діяльності;

- фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування;
- фінансового результату від звичайної діяльності;
- чистого прибутку (збитку) звітного періоду.

Оцінка фінансових результатів починається з аналізу динаміки й структури доходів і витрат, що дає можливість одержати найбільш загальне уявлення про фактори, які вплинули на їхнє формування. Далі необхідно проаналізувати динаміку показників прибутку підприємства. Аналіз проводиться методом порівняння фактичних даних за звітний період зі звітними даними за попередній період. Результати аналізу наведені в таблицях 3.14 – 3.16.

Таблиця 3.14 – Аналіз динаміки й структури доходів підприємства, тис. грн.

Показник	Базисний період		Звітний період		Зміни		
	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	в абсолютних величинах	темпу росту, %	у структурі, %
Виторг від реалізації продукції	96456,9	70,69	92544,1	71,6	-3912,8	0,91	95,94
Інші операційні доходи	35304,8	25,87	31650,1	24,49	-3654,7	-1,38	89,65
Дохід від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-
Інші фінансові доходи	1627,9	1,19	1101,1	0,85	-526,8	-0,34	67,64
Інші доходи від звичайної діяльності	3061,2	2,24	3955,7	3,06	894,5	0,82	129,22
Усього доходів	136451	99,99	129251	100	-7199,8		94,72

Дані таблиці показують, що найбільша питома вага як у базисному, так й у звітному році займають доходи, отримані в результаті операційної діяльності (відповідно 96,6 й 96,1%), з них виторг від реалізації продукції становить 70,7 й 71,6%. Далі відзначаємо значну суму й питому вагу інших доходів від операційної діяльності (наприклад, від реалізації значного обсягу наднормативних виробничих запасів).

Інші види доходів (від інвестиційної й фінансової діяльності) займають незначну частину загальних доходів підприємства. Така структура доходів є нормальною для промислового підприємства, тому що саме операційна діяльність, насамперед, реалізація продукції, повинна бути основним джерелом доходів.

У звітному році спостерігалася негативна тенденція скорочення загальної суми доходів на 7199,8 тис. грн. Розглядаючи основні причини необхідно відзначити скорочення виторгу від реалізації продукції на 3912,8 тис. грн. у результаті зниження попиту на продукцію підприємства.

Аналіз показав, що знизилися інші операційні доходи (причинами можуть бути скорочення доходів від реалізації виробничих запасів, доходів від операційної оренди активів й ін.).

Сума фінансових доходів скоротилася на 526,8 тис. грн. (можливі причини: зменшення обсягу поточних фінансових інвестицій у звітному році або ж зниження прибутковості за ними).

Інші доходи від звичайної діяльності зросли на 894,5 тис. грн. Це могло бути результатом реалізації основних засобів або інших необоротних активів.

Як видно з таблиці, у витратах найбільшу питому вагу має собівартість реалізованої продукції. Її сума скоротилася на 967,2 тис. грн., однак це не можна вважати позитивною тенденцією, тому що зниження собівартості реалізованої продукції викликано скороченням обсягу реалізації. Цією ж причиною обумовлене й скорочення витрат на збут.

Таблиця 3.15 – Аналіз динаміки й структури витрат підприємства, тис. грн.

Показник	Базисний період		Звітний період		Зміни		
	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	в абсолютних величинах	темпу росту, %	у структурі, %
Податок на додану вартість	16012	12,07	15362	12,23	-650	0,16	95,94
Собівартість реалізованої продукції	56448,6	42,54	55481,4	44,17	-967,2	1,63	98,29
Адміністративні витрати	10523	7,93	12544	9,99	2021	2,06	119,21
Витрати на збут	1295,4	0,98	1262,7	1,01	-32,7	0,03	97,48
Інші операційні витрати	37542,9	28,29	34492,4	27,46	-3050,5	-0,83	91,87
Фінансові витрати	33	0,02	39	0,03	6	0,01	118,18
Інші витрати від звичайної діяльності	5945,3	4,48	3746,7	2,98	-2198,6	-1,5	63,02
Податок на прибуток	4897,3	3,69	2693,4	2,14	-2203,9	-1,55	55
Усього витрат і відрахувань	132698	100	125621,6	100,01	-7075,9		94,67

Негативним моментом варто вважати збільшення суми й питомої ваги адміністративних витрат. Це може бути

наслідком підвищення оплати праці адміністративно-управлінського персоналу підприємства.

Інші операційні витрати скоротилися на 3050,5 тис. грн., їхня питома вага в загальній сумі витрат залишається як і раніше високою. Так як скорочення інших операційних витрат супроводжувалося скороченням інших операційних доходів, то можна зробити висновок, що у звітному році обсяг реалізованих виробничих запасів й інших оборотних активів зменшився, відповідно, скоротилися доходи від їхньої реалізації й собівартість реалізованих запасів.

У звітному періоді зберігається незначна сума й питома вага фінансових витрат. Це пояснюється тим, що підприємство протягом року практично не використало кредитні ресурси.

Найбільшу частину відрахувань займає податок на додану вартість (відповідно 12,1 й 12,2%), у той час як частка податку на прибуток трохи скоротилася (з 3,7 до 2,14%).

Сума ПДВ скоротилася на 650 тис. грн., що пов'язано зі зниженням обсягу реалізації.

Скорочення суми податку на прибуток на 2203,9 тис. грн. викликано, з одного боку, скороченням господарського обороту у звітному році й, відповідно, зменшенням бази оподаткування прибутку, а з іншого боку, свідчить про більш ефективне управління податковими платежами (темпи зниження податку на прибуток становлять 55%, а темпи зниження чистого прибутку — 96,7%).

Продовжимо діагностику фінансових результатів підприємства й проаналізуємо динаміку за показниками прибутку (див. таблицю 3.16).

У звітному році спостерігається скорочення всіх показників фінансових результатів підприємства. Валовий прибуток при цьому скоротився на 2295,6 тис. грн., причинами можуть бути скорочення фізичного обсягу реалізованої продукції й зниження цін. Крім того, скорочення обсягу реалізації призвело до збільшення питомих постійних витрат й,

Таблиця 3.16 — Аналіз динаміки фінансових результатів підприємства, тис. грн.

Показник	Фактично		Відхилення	
	базисний період	звітний період	тис. грн.	темп росту, %
Валовий прибуток (збиток)	23996,3	21700,7	-2295,6	90,43
Фінансовий результат від операційної діяльності	9939,8	5051,7	-4888,1	50,82
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	8650,6	6322,8	-2327,8	73,09
Фінансовий результат від звичайної діяльності	3753,3	3629,4	-123,9	96,7
Чистий прибуток	3753,3	3629,4	-123,9	96,7

відповідно, собівартості одиниці реалізованої продукції, що також негативно відбилося на сумі валового прибутку (про це свідчать більш високі темпи скорочення витрат в порівнянні з темпами скорочення собівартості реалізованої продукції). Більш детальний вплив факторів на зміну валового прибутку буде проаналізований нижче.

Найбільш високими темпами скорочення характеризується прибуток від операційної діяльності. Крім зниження валового прибутку, на погіршення результатів від операційної діяльності вплинули наступні фактори: зростання адміністративних витрат на 2021 тис. грн. і скорочення інших операційних доходів на 3654,7 тис. грн., у той час як інші операційні витрати скоротилися на 3050,5 тис. грн. У звітному році сума інших операційних витрат перевищила інші опе-

раційні доходи на 2842,3 тис. грн., що багато в чому пов'язане зі збитковою реалізацією наднормативних запасів товароматеріальних цінностей.

Темпи скорочення прибутку від звичайної діяльності до оподатковування значно нижче темпів зниження прибутку від операційної діяльності. Це пояснюється позитивним впливом зростання доходів від фінансової діяльності. З огляду на наявність значних сум грошових коштів, можна припустити, що протягом звітного періоду підприємство здійснювало короткострокові фінансові інвестиції й інші операції на ринку цінних паперів, які дозволили одержати дохід у розмірі 1101,1 тис. грн.

Скорочення чистого прибутку значно менше в порівнянні з іншими показниками фінансових результатів (123,9 тис. грн. або 3,3%), що може бути обумовлено ефективним керуванням податковими платежами (знижуються сума податку на прибуток і рівень оподатковування, якщо в базисному році частка чистого прибутку в сумі прибутку від звичайної діяльності до оподатковування становила 43%, то у звітному році цей показник зріс до 57%).

У ході аналізу основну увагу необхідно акцентувати на валовому прибутку, як основною складовою фінансових результатів підприємства.

У результаті впливу зовнішніх і внутрішніх факторів валовий прибуток звітного періоду може відрізнятись від прибутку за базисний період або плановий. У зв'язку із цим, у ході аналізу важливо всебічно вивчити фактори, що впливають, і визначити ступінь впливу кожного з них.

Методика проведення факторного аналізу валового прибутку визначається цілями аналізу, а відповідно, і складом використаних інформаційних джерел. При проведенні внутрішнього (управлінського) аналізу залучається широке коло інформації про формування валового прибутку, зокрема, дані про фізичний обсяг реалізації за кожним видом продукції, цінах і собівартості одиниці реалізованої продукції, сумі змінних і постійних витрат. При цьому можуть використовуватися як звітні, так і планові дані.

Для зовнішнього аналізу використовується тільки офіційна бухгалтерська й статистична звітність. У цьому випадку базою для порівняння фактичних даних щодо валового прибутку є дані минулих звітних періодів.

Таким чином, внутрішній аналіз валового прибутку дозволяє оцінити вплив факторів більш детально, у той час як при зовнішньому аналізі, коли обсяг використаної інформації значно менше, можуть бути встановлені тільки основні фактори її зміни.

Традиційно виділяють наступні фактори, що впливають на зміну валового прибутку:

- 1) зміна фізичного обсягу реалізованої продукції;
- 2) зміна цін;
- 3) зміна собівартості реалізованої продукції;
- 4) зміна структури реалізованої продукції.

У ході аналізу варто враховувати взаємозв'язок між цими факторами. Так, у випадку високої цінової еластичності попиту на продукцію підприємства, рівень цін значно впливає на фізичний обсяг реалізації. У свою чергу, зміна обсягу реалізації й виробництва продукції впливає на її собівартість, оскільки при збільшенні обсягу реалізації продукції питомі постійні витрати скорочуються, відповідно, знижується й собівартість одиниці реалізованої продукції. Структура товарної продукції може давати як позитивний, так і негативний вплив на суму прибутку, що пов'язане з різним рівнем рентабельності окремих видів продукції. Якщо збільшиться частка більш рентабельних виробів в обсязі реалізації, то сума прибутку зросте, і навпаки, при збільшенні питомої ваги низькорентабельної або збиткової продукції загальна сума прибутку зменшиться.

Методичні положення зовнішнього аналізу валового прибутку передбачають оцінку впливу таких факторів:

- 1) обсяг реалізації продукції в натуральному вираженні;
- 2) структура й асортименти реалізованої продукції;
- 3) рівень витрат на 1 грн. реалізованої продукції.

Процедура факторного аналізу валового прибутку виконується в наступному порядку:

1 Вплив зміни обсягу реалізації продукції визначається за формулою:

$$\Delta P_1 = P_0 \times (K_2 - 1), \quad (3.33)$$

де ΔP_1 – вплив на прибуток зміни обсягу реалізації продукції;

P_0 – прибуток базисного періоду;

K_2 – коефіцієнт зміни собівартості реалізованої продукції, що визначається за формулою

$$K_2 = \frac{S_1}{S_0}, \quad (3.34)$$

де S_1 – собівартість реалізованої продукції звітного року;

S_0 – собівартість реалізованої продукції базисного року;

2 Вплив зміни структури й асортиментів реалізованої продукції визначається за формулою

$$\Delta P_2 = P_0 \times (K_1 - K_2), \quad (3.35)$$

де ΔP_2 – вплив зміни структури й асортиментів реалізованої продукції;

K_1 – коефіцієнт зміни обсягу реалізації продукції, що визначається за формулою

$$K_1 = \frac{Q_1^P}{Q_0^P} \quad (3.36)$$

де Q_1^P – обсяг реалізації продукції за звітний рік;

Q_0^P – обсяг реалізації продукції за базисний рік.

3 Вплив зміни рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції визначається за формулою

$$\Delta P_3 = Q_1^P \times \left(\frac{S_0}{Q_0^P} - \frac{S_1}{Q_1^P} \right) \quad (3.37)$$

Виконаємо факторний аналіз валового прибутку аналізованого умовного підприємства. Вихідна інформація для проведення аналізу наведена в таблиці 3.17.

Таблиця 3.17 – Вихідні дані для факторного аналізу валового прибутку, тис. грн.

Показник	У базисному періоді	У звітному періоді	Відхилення
1 Чистий виторг від реалізації продукції	80444,9	77182,1	-3262,8
2 Собівартість реалізованої продукції	56448,6	55481,4	-967,2
3 Валовий прибуток	23996,3	21700,7	-2295,6

З таблиці видно, що у звітному році відбулося скорочення валового прибутку продукції на 2295,6 тис. грн. Визначимо ступінь впливу факторів на цю зміну.

1 Зміна фізичного обсягу реалізації

$$\Delta P_1 = 23996,3 \cdot \left(\frac{55481,4}{56448,6} - 1 \right) = -411,16 \text{ грн}$$

2 Зміна структури й асортиментів реалізованої продукції

$$\Delta P_2 = 23996,3 \cdot \left(\frac{77182,1}{80444,9} - \frac{55481,4}{56448,6} \right) = -562,12 \text{ тис. грн.}$$

3 Зміна рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції

$$\Delta P_3 = 77182,1 \cdot \left(\frac{56448,6}{80444,9} - \frac{55481,4}{77182,1} \right) = -1322,32 \text{ тис. грн.}$$

Баланс впливу факторів: $-411,16 + (-562,12) + (-1322,32) = -2295,6$ тис. грн.

Таким чином, негативний вплив на динаміку валового прибутку зробили всі аналізовані фактори. Спостерігається скорочення обсягу реалізованої продукції в натуральному вираженні, зростання витрат на 1 грн. реалізованої продукції й несприятливі зміни в структурі реалізації. Найбільш імовірною причиною скорочення фінансових результатів від реалізації продукції є погіршення кон'юнктури ринку, внаслідок чого відбулося зниження обсягу реалізації в натуральному вираженні, і підприємство було змушено знижувати ціни. Крім зниження цін, зростання витрат на 1 грн. реалізованої продукції викликане скороченням обсягу реалізації й, відповідно, збільшенням питомих умовно-постійних витрат і собівартості одиниці продукції. Негативний вплив структурного фактору свідчить про збільшення питомої ваги низькорентабельних виробів в обсязі реалізованої продукції.

Більш точно оцінити вплив факторів на зміну валового прибутку дозволяє внутрішній (управлінський) аналіз. Традиційна методика аналізу дає можливість визначити вплив наступних факторів:

- 1) обсяг реалізації в натуральному вираженні,
- 2) рівень цін,
- 3) собівартість продукції,
- 4) структура реалізованої продукції.

Факторний аналіз може бути виконаний методом ланцюгових підстановок у такий спосіб.

Планова сума валового прибутку визначається за формулою:

$$ВП_{пл} = B_{пл} - C_{пл} = \sum K_{i_{пл}} * \Pi_{i_{пл}} - \sum K_{i_{пл}} * C_{i_{пл}} \quad (3.38)$$

де $B_{пл}$ — планова сума виторгу від реалізації продукції;
 $C_{пл}$ — планова собівартість реалізованої продукції;
 $K_{i_{пл}}$ — плановий обсяг реалізації по кожному виді продукції в натуральному вираженні;
 $\Pi_{i_{пл}}, C_{i_{пл}}$ — планові ціна й собівартість одиниці реалізованої продукції кожного виду;

Валовий прибуток від реалізації фактичного обсягу продукції за умови збереження планові структури, цін і собівартості реалізованої продукції:

$$ВП_{усл1} = ВП_{пл} * K_{рп} \quad (3.39)$$

де $K_{рп}$ — коефіцієнт зміни обсягу реалізації продукції (відношення фактичного виторгу від реалізації продукції до планового).

Валовий прибуток від реалізації фактичного обсягу продукції при незмінних цінах і собівартості складе

$$ВП_{ум2} = B_{ум} - C_{ум} = \sum K_{i_{ф}} * \Pi_{i_{пл}} - \sum K_{i_{ф}} * C_{i_{пл}} \quad (3.40)$$

де $B_{ум}$ — виторг від реалізації фактичного обсягу продукції за плановими цінами;
 $C_{ум}$ — собівартість фактичного обсягу реалізованої продукції за умови планової собівартості одиниці продукції;
 $K_{i_{ф}}$ — фактичний обсяг реалізації за кожним видом продукції в натуральному вираженні.

Валовий прибуток від реалізації фактичного обсягу продукції при зміні цін і збереженні планового рівня собівартості

$$ВП_{ум3} = B_{\phi} - C_{ум} = \sum K_{i\phi} \cdot *Ц_{i\phi} - \sum K_{i\phi} \cdot *C_{i\phi}, \quad (3.41)$$

де $Ц_{i\phi}$ — планова ціна одиниці продукції кожного виду;
Фактична сума валового прибутку

$$ВП_{\phi} = B_{\phi} - C_{\phi} = \sum K_{i\phi} \cdot *Ц_{i\phi} - \sum K_{i\phi} \cdot *C_{i\phi}, \quad (3.42)$$

де $C_{i\phi}$ — планова собівартість одиниці реалізованої продукції кожного виду.

Вплив зміни факторів визначається в такий спосіб:

- фізичного обсягу реалізації ($ВП_{ум.1} - ВП_{пл}$);
- структури реалізованої продукції: ($ВП_{ум.2} - ВП_{усл.1}$)
- цін: ($ВП_{ум.3} - ВП_{ум.2}$);
- собівартості: ($ВП_{\phi} - ВП_{ум.3}$).

Практичний інтерес представляє методика аналізу прибутку, що передбачає поділ витрат на змінні й постійні з виділенням категорії маржинального прибутку. Її використання дозволяє оцінити залежність прибутку від невеликого кола провідних факторів. Такий підхід надає інформацію для управління фінансовими результатами.

Традиційна методика аналізу валового прибутку заснована на припущенні, що всі фактори формування прибутку змінюються самі по собі, незалежно один від іншого. Прибуток змінюється прямо-пропорційно обсягу реалізації, якщо реалізується рентабельна продукція. Якщо ж продукція нерентабельна, то прибуток змінюється зворотно-пропорційно обсягу продажів. Однак тут не враховується взаємозв'язок обсягу реалізації продукції й собівартості реалізованої продукції. Так, при збільшенні обсягу реалізації собівартість одиниці продукції знижується (зростає тільки сума змінних витрат, а сума постійних витрат, залишається, як правило, без змін). При скороченні обсягу реалізації продукції собівартість виробів зростає через те, що більша сума постійних витрат розподіляється на одиницю продукції.

Для забезпечення системного підходу при вивченні факторів зміни прибутку й прогнозування її величини використовується маржинальний аналіз, в основі якого лежить маржинальний прибуток (прибуток у сумі з постійними витратами підприємства або ж різниця між вииторгом від реалізації й загальною сумою змінних витрат).

Факторна модель валового прибутку в умовах багатонаменкатурного виробництва має вигляд:

$$ВП = ВР * D_y - C = МП - C, \quad (3.43)$$

$$ВП = ВР * \sum \left(U_{D_i} \frac{C_i - V_i}{C_i} \right) - C, \quad (3.44)$$

або

- де $ВП$ – валовий прибуток;
 $ВР$ – вииторг від реалізації продукції;
 D_y – середня частка маржинального прибутку у вииторзі;
 C – загальна сума постійних витрат;
 $МП$ – маржинальний прибуток;
 U_{D_i} – питома вага кожного виду продукції в загальній сумі виоторгу;
 C_i – ціна виробу;
 V_i – питомі змінні витрати.

Аналіз здійснюється в наступній послідовності:

1. Визначається вииторг від реалізації при різних умовах.

Показник	Умови розрахунку виоторгу		
	Обсяг продажів	Структура продажів	Ціни реалізац
$ВР_{пл} = \sum(K_{пл i} * C_{пл i})$	План	План	План
$ВР_{ум1} = ВР_{пл} * K_{рп}$	Факт	План	План
$ВР_{ум2} = \sum(K_{ф i} * C_{пл i})$	Факт	Факт	План
$ВР_{ф} = \sum(K_{ф i} * C_{ф i})$	Факт	Факт	Факт

2. Визначається структура реалізації продукції й частка маржинального прибутку у виторзі по кожному виробі при різних умовах (за планом, фактично й при фактичній ціні й плановому рівні змінних витрат)
3. Розраховується середня частка маржинального прибутку у виторзі.

За планом:

$$Dy_m = \frac{\sum Dy_{im} * D_{im}}{100}, \quad (3.45)$$

де Dy_{inl} – планова частка маржинального прибутку у виторзі за кожним виробом;

D_{inl} – питома вага кожного виробу в загальному обсязі реалізації за планом.

Для фактичного обсягу реалізації при збереженні планових цін і питомих змінних витрат:

$$Dy_{ym1} = \frac{\sum Dy_{inl} * D_{if}}{100}, \quad (3.46)$$

де D_{if} – фактична питома вага кожного виробу в загальному обсязі реалізації.

Для фактичного обсягу реалізації при фактичних структурах й цінах, але при планових питомих змінних витратах:

$$Dy_{ym2} = \frac{\sum Dy_{iym} * D_{if}}{100}, \quad (3.47)$$

де Dy_{iym} – частка маржинального прибутку у виторзі за кожним виробом при фактичній ціні й плановому рівні змінних витрат.

Фактично:

$$Dy_{\phi} = \frac{\sum Dy_{i\phi} * D_{i\phi}}{100}, \quad (3.48)$$

де D_{yif} — фактична частка маржинального прибутку у ви-
торзі по кожному виробі.

4. Визначається сума маржинального прибутку:

За планом

$$МП_{пл} = ВР_{пл} * D_{yпл} \quad (3.49)$$

При фактичному обсязі реалізованої продукції, але збереженні планових структури, цін і змінних витрат

$$МП_{ум1} = ВР_{ум1} * D_{yпл} \quad (3.50)$$

При фактичному обсязі й структурі реалізованої про-
дукції, але незмінних цінах і змінних витратах

$$МП_{ум2} = ВР_{ум2} * D_{yум1} \quad (3.51)$$

При фактичному обсязі, структурі й цінах реалізованої
продукції, але незмінних змінних витратах

$$МП_{ум3} = ВР_{ф} * D_{yум2} \quad (3.52)$$

Фактична сума маржинального прибутку

$$МП_{ф} = ВР_{ф} * D_{yф} \quad (3.53)$$

5. Розраховується сума валового прибутку:

За планом

$$ВП_{пл} = МП_{пл} - C_{пл} \quad (3.54)$$

Прибуток при фактичному обсязі реалізованої продукції,
але збереженні планових структури, цін і витрат

$$ВП_{ум1} = МП_{ум1} - C_{пл} \quad (3.55)$$

Валовий прибуток від реалізації фактичного обсягу продукції при незмінних цінах і витратах складе

$$ВП_{ум2} = МП_{ум2} - C_{пл.} \quad (3.56)$$

Валовий прибуток від реалізації фактичного обсягу продукції при зміні цін і збереженні рівня змінних і постійних витрат

$$ВП_{ум3} = МП_{ум3} - C_{пл.} \quad (3.57)$$

Валовий прибуток при всіх фактичних умовах, але при плановій сумі постійних витрат складе

$$ВП_{ум4} = МП_{ф} - C_{пл.} \quad (3.58)$$

Фактична сума валового прибутку

$$ВП_{ф} = МП_{ф} - C_{ф.} \quad (3.59)$$

6. Вплив зміни факторів визначається в такий спосіб:

- фізичного обсягу реалізації ($ВП_{ум.1} - ВП_{пл.}$);
- структури реалізованої продукції ($ВП_{ум.2} - ВП_{ум.1}$);
- цін ($ВП_{ум.3} - ВП_{ум.2}$);
- питомих змінних витрат ($ВП_{ум.4} - ВП_{ум.3}$);
- постійних витрат ($ВП_{ф} - ВП_{ум.4}$).

3.2.6.2 Оцінка рентабельності діяльності підприємства

На короткострокову й довгострокову ліквідність або платоспроможність підприємства впливає його здатність генерувати прибуток. У цьому зв'язку розглядаємо такий аспект діяльності підприємства як рентабельність. Це і якісний і кількісний показник ефективності діяльності різних підприємств.

Як правило, при розрахунку рентабельності беруть відношення прибутку до таких показників

<ul style="list-style-type: none">- рівень продажів- власний капітал- активи	}	фактори, що визначають рівень рентабельності діяльності підприємства
--	---	--

Але тому що у звіті про фінансові результати існує цілий ряд показників прибутку, то зрозуміло, що коло показників рентабельності може бути розширений і за цей рахунок, наприклад, якщо ми хочемо виконати діагностику складових власного капіталу або інших складових капіталу підприємства. Аналогічно можна оцінювати рентабельність складових активів підприємства; рівень продажів за окремими позиціями номенклатури реалізації продукції й т.п. Зростання показників рентабельності діагностується, за інших рівних умов, як позитивна тенденція.

Показники рентабельності можна об'єднати в кілька груп:

- 1) показники, що характеризують рентабельність (окупність) витрат виробництва й інвестиційних проектів;
- 2) показники, що характеризують рентабельність продажів;
- 3) показники, що характеризують прибутковість капіталу і його складових.

Рентабельність можна розраховувати на основі валового прибутку, прибутку від операційної діяльності, прибутку від звичайної діяльності до оподаткування й чистого прибутку. Вибір використаних показників рентабельності, а відповідно, і використані показники фінансових результатів визначається цілями діагностики.

До основних показників рентабельності, які використовуються у ході аналізу фінансового стану підприємства, є:

- 1 Рентабельність сукупних активів (рентабельність сукупного капіталу або економічна рентабельність) характеризує

рівень прибутку, генерована всіма активами підприємства, що перебувають у його використанні за балансом. Даний показник розраховується за формулою

$$P_A = \frac{\text{Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування}}{\text{Валюта балансу}} . \quad (3.60)$$

Зменшення рівня рентабельності активів може свідчити про спадаючий попит на продукцію підприємства й про перенагромадження активів.

2 Рентабельність власного капіталу (фінансова рентабельність) характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в дане підприємство, тому найбільший інтерес представляє для наявних і потенційних власників й акціонерів й є одним з основних показників інвестиційної привабливості підприємства, тому що його рівень показує верхню межу дивідендних виплат.

$$P_{В.К} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} . \quad (3.61)$$

3 Рентабельність продажів (комерційна рентабельність) показує, наскільки ефективно й прибутково підприємство веде свою операційну (виробничо-комерційну) діяльність і розраховується відношенням суми прибутку до виторгу від реалізації продукції. Залежно від використаного в розрахунках показника прибутку виділяють валову, операційну й чисту рентабельність продажів.

Валова рентабельність продажів показує ефективність виробничої діяльності й цінової політики підприємства.

Показник операційної рентабельності характеризує здатність підприємства генерувати прибуток від діяльності до відрахування витрат, що не має відносин до операційної ефективності.

Чиста рентабельність продажів характеризує ефективність всіх видів діяльності підприємства: операційної, інвестиційної й фінансової. Цей показник відображає повний вплив структури капіталу й фінансування підприємства на його рентабельність.

Економічний зміст, аналогічний показнику рентабельності продажів, широко використовується у вітчизняній практиці показник рентабельності продукції, що являє собою відношення прибутку до собівартості реалізованої продукції.

Виконаємо аналіз системи показників рентабельності для аналізованого підприємства (див. таблицю 3.18).

Таблиця 3.18 — Показники рентабельності підприємства

Показник, %	Базисний період	Звітний період	Відхилення
Рентабельність сукупних активів	$\frac{8650}{108434,6} \times 100\% = 7,98\%$	$\frac{6322,8}{113154,6} \times 100\% = 5,59\%$	-2,39
Рентабельність власного капіталу	$\frac{3753,3}{102607,3} \times 100\% = 3,66\%$	$\frac{3629,4}{103508,4} \times 100\% = 3,51\%$	-0,15
Валова рентабельність продажів	$\frac{23996,3}{80444,9} \times 100\% = 29,83\%$	$\frac{21700,7}{77182,1} \times 100\% = 28,12\%$	-1,71
Операційна рентабельність продажів	$\frac{9939,81}{80444,9} \times 100\% = 12,36\%$	$\frac{5051,71}{77182,1} \times 100\% = 6,55\%$	-5,81
Чиста рентабельність продажів	$\frac{3753,3}{80444,9} \times 100\% = 4,67\%$	$\frac{3629,4}{77182,1} \times 100\% = 4,7\%$	0,03

У звітному періоді спостерігається погіршення всіх основних показників рентабельності підприємства, за винятком чистої рентабельності продажів, що свідчить про зниження ефективності його діяльності й викликано, в основ-

ному, скороченням фінансових результатів. Підприємство має низький рівень рентабельності сукупних активів і власного капіталу. Крім зниження прибутку, погіршення рентабельності сукупних активів обумовлено збільшенням валюти балансу внаслідок затоварення готовою продукцією й зростанням суми дебіторської заборгованості. Зниження рентабельності власного капіталу викликано як негативним фактором (скорочення чистого прибутку), так і зростанням суми власного капіталу, що веде до посилення фінансової автономії підприємства й тому є позитивною тенденцією. Рівень рентабельності власного капіталу свідчить про низьку інвестиційну привабливість аналізованого підприємства, тому що він значно нижче прибутковості по інших варіантах капіталовкладень (наприклад, по банківських депозитах).

Рівень валової рентабельності продажів скоротився на 1,71%, що пояснюється погіршенням ситуації на ринку й зниженням цін, на яке змушене було піти підприємство з метою стимулювання збуту. Скорочення валового прибутку й інших доходів від операційної діяльності, а також ріст адміністративних витрат призвели до практично дворазового зниження операційної рентабельності продажів. Незначне зростання чистої рентабельності продажів викликане збільшенням прибутку від інвестиційної й фінансової діяльності й зниженням рівня оподаткування прибутку. Однак збільшення цього показника в цьому випадку не можна вважати повністю позитивним явищем: по-перше, він відбувається на фоні зниження виторгу від реалізації продукції, по-друге, знижується прибутковість операційної діяльності, що є основним для промислового підприємства видом діяльності.

Для оцінки впливу факторів на рівень рентабельності найбільш широко використовується факторна модель, розроблена фірмою Du Pont, що дозволяє визначити вплив зміни рентабельності продажів й оборотності активів на рівень рентабельності сукупних активів. Факторна модель має вигляд:

$$ROA = \frac{\Pi}{A} = \frac{B}{A} \cdot \frac{\Pi}{B} = K_{об} \cdot ROS, \quad (3.62)$$

де Π – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування;
 B – виторг від реалізації продукції;
 A – сукупні активи;
 $K_{об}$ – коефіцієнт оборотності сукупних активів;
 ROS – рентабельність продажів.

На основі розглянутої моделі аналітиками фірми Du Pont також була розроблена факторна схема рентабельності власного капіталу. З її допомогою встановлюється взаємозв'язок між рентабельністю власного капіталу, рентабельністю продажів, оборотністю сукупних активів і структурою фінансових ресурсів.

У вітчизняних умовах фінансовий і податковий облік ведуться роздільно. Тому прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, який наведений у звіті про фінансові результати, не є базою для визначення суми податку на прибуток. Відповідно, на величину чистого прибутку, а отже, і рентабельності власного капіталу, крім трьох перерахованих вище факторів, впливає рівень оподаткування прибутку.

Факторна модель рентабельності власного капіталу має вигляд

$$ROE = \frac{\Pi}{BK} = D_{чп} \cdot MK \cdot K_{об} \cdot ROS, \quad (3.63)$$

де Π – чистий прибуток;
 BK – власний капітал;
 $D_{чп}$ – частка чистого прибутку в загальній сумі прибутку від звичайної діяльності до оподаткування;
 MK – мультиплікатор капіталу (відношення сукупних активів до суми власного капіталу);
 $K_{об}$ – коефіцієнт оборотності сукупних активів;

ROS — рентабельність продажів, розрахована через прибуток від звичайної діяльності до оподаткування.

Факторний аналіз може бути виконаний способом абсолютних різниць.

Вплив зміни частки чистого прибутку розраховується за формулою

$$\Delta ROE = \Delta D_{\text{чп}} \cdot MK_{\text{баз}} \cdot K_{\text{об.баз}} \cdot ROS_{\text{баз}} . \quad (3.64)$$

Вплив зміни мультиплікатора капіталу визначається за формулою

$$\Delta ROE = D_{\text{чп зв.}} \cdot \Delta MK \cdot K_{\text{об.баз}} \cdot ROS_{\text{баз}} . \quad (3.65)$$

Вплив зміни оборотності активів розраховується за формулою

$$\Delta ROE = D_{\text{чп зв.}} \cdot MK_{\text{отч.}} \cdot \Delta K_{\text{об.}} \cdot ROS_{\text{баз}} . \quad (3.66)$$

Вплив зміни рентабельності продажів визначається за формулою

$$\Delta ROE = D_{\text{чп зв.}} \cdot MK_{\text{отч.}} \cdot K_{\text{об.отч.}} \cdot \Delta ROS . \quad (3.67)$$

Виконаємо факторний аналіз рентабельності власного капіталу розглянутого підприємства (див. таблицю 3.19)

Таблиця 3.19 – Вихідні дані для факторного аналізу рентабельності власного капіталу

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення
1	2	3	4
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	8650,6	6322,8	-2327,8
Податок на прибуток, тис. грн.	4897,3	2693,4	-2203,9

Розділ 3. Діагностика фінансового стану підприємства

1	2	3	4
Прибуток після сплати податків, тис. грн.	3753,3	3629,4	-123,9
Питома вага чистого прибутку у загальній сумі прибутку, %	0,43	0,57	0,14
Виторг від реалізації, тис. грн.	80444,9	77182,1	-3262,8
Сукупні активи, тис. грн.	108434,6	113154,6	4720
Власний капітал, тис. грн.	102607,3	103508,4	901,1
Рентабельність продажів до виплати податків, %	10,75	8,19	-2,56
Коефіцієнт оборотності сукупних активів	0,74	0,68	-0,06
Мультиплікатор капіталу	1,06	1,09	0,03
Рентабельність власного капіталу після виплати податків, %	3,66	3,51	-0,15

Визначимо вплив факторів на зміну рентабельності власного капіталу:

зміна частки чистого прибутку

$$(ROE = 0,14 * 1,06 * 0,74 * 10,75 = 1,17\%)$$

зміна мультиплікатора капіталу

$$(ROE = 0,57 * 0,03 * 0,74 * 10,75 = 0,14\%)$$

зміна оборотності активів

$$(ROE = 0,57 * 1,09 * (-0,06) * 10,75 = -0,4\%)$$

зміна рентабельності продажів

$$(ROE = 0,57 * 1,09 * 0,68 * (-2,56) = -1,08\%)$$

Балансова перевірка:

$$1,17 + 0,14 + (-0,4) + (-1,08) = -0,17 (-0,15\%).$$

Зниження рентабельності власного капіталу викликано вповільненням оборотності активів і зниженням рентабельності продажів, що, як вже відзначалося, пов'язане з погіршенням кон'юнктури ринку. Ці негативні наслідки в деякій мірі були пом'якшені поліпшенням якості управління податковими платежами, що дозволило істотно знизити суму податку на прибуток, і більш широким використанням кредиторської заборгованості.

У ході аналізу необхідно прийняти в увагу рентабельність окремих видів продукції, і рентабельність виробів, найбільш представлених у номенклатурі продукції підприємства.

Відповідно до традиційної методики аналізу, рівень рентабельності окремих видів продукції залежить від зміни середніх цін і собівартості одиниці реалізованої продукції.

Рентабельність продукції визначається за формулою

$$R = \frac{ВП}{C} = \frac{K(Ц - C)}{K * C} = \frac{Ц - C}{C} . \quad (3.68)$$

де K – фізичний обсяг реалізованої продукції;

$Ц$ – ціна реалізації;

C – собівартість одиниці продукції.

Планова рентабельність продукції складе

$$R_{пл} = \frac{Ц_{пл} - C_{пл}}{C_{пл}} . \quad (3.69)$$

Рентабельність продукції при фактичних цінах і незмінній собівартості розраховується за формулою

$$R_{ум} = \frac{Ц_{ф} - C_{пл}}{C_{пл}} . \quad (3.70)$$

Фактична рентабельність продукції

$$R_{\phi} = \frac{Ц_{\phi} - C_{\phi}}{C_{\phi}} . \quad (3.71)$$

Розрахунок впливу факторів виконується в такий спосіб :

– зміни цін: $R_{ум.} - R_{пл.}$;

– зміни собівартості: $R_{\phi.} - R_{ум.}$.

Для більш детального аналізу використовують систему «директ-костінг». У цьому випадку факторна модель рентабельності продукції має вигляд

$$R = \frac{K(Ц - V) - C}{K * V + C} . \quad (3.72)$$

де K – фізичний обсяг реалізованої продукції;

$Ц$ – ціна реалізації;

V – питомі змінні витрати;

C – загальна сума постійних витрат.

Рентабельність продукції за планом

$$R = \frac{K_{пл} (Ц_{пл} - V_{пл}) - C_{пл}}{K_{пл} * V_{пл} + C_{пл}} . \quad (3.73)$$

Рентабельність фактичного обсягу реалізованої продукції при незмінних цінах і витратах

$$R_{ум1} = \frac{K_{\phi} (Ц_{пл} - V_{пл}) - C_{пл}}{K_{\phi} * V_{пл} + C_{пл}} . \quad (3.74)$$

Рентабельність фактичного обсягу реалізованої продукції при зміні цін і збереженні рівня змінних і постійних витрат

$$R_{ум2} = \frac{K_{\phi}(Ц_{\phi} - V_{пл}) - C_{пл}}{K_{\phi} * V_{пл} + C_{пл}} . \quad (3.75)$$

Рентабельність фактичного обсягу продукції при зміні цін і питомих змінних витрат, але збереженні рівня постійних витрат

$$R_{ум3} = \frac{K_{\phi}(Ц_{\phi} - V_{\phi}) - C_{пл}}{K_{\phi} * V_{\phi} + C_{пл}} . \quad (3.76)$$

Фактична рентабельність продукції

$$R_{\phi} = \frac{K_{\phi}(Ц_{\phi} - V_{\phi}) - C_{\phi}}{K_{\phi} * V_{\phi} + C_{\phi}} \quad (3.77)$$

Розрахунок впливу факторів:

- 1) фізичного обсягу реалізації ($R_{ум.1} - R_{пл}$);
- 2) цін ($R_{ум.2} - R_{ум.1}$);
- 3) питомих змінних витрат ($R_{ум.3} - R_{ум.2}$);
- 4) постійних витрат ($R_{\phi} - R_{ум.3}$).

Рентабельність, як вказувалося вище, має цілий ряд модифікацій, але схема їхнього факторного аналізу аналогічна. Вона полягає у виведенні розрахункової формули, розрахунку кількісного впливу факторів за допомогою певного прийому економічного аналізу. Найбільше часто використовуються прийоми елімінування (ланцюгових підстановок або абсолютних різниць). Саме ці прийоми дають можливість визначити вплив окремого фактору при нейтралізації впливу інших.

Аналізуючи рентабельність, можна дати оцінку ступеня ефективності використання основних виробничих фондів (Φ) і матеріальних (нормованих) оборотних коштів (ОК) підприємства, тобто мова йде про аналіз рентабельності виробничого капіталу. Розрахункова формула цього найбільш

узагальненого показника ефективності господарської діяльності має вигляд

$$R = \Pi / (\Phi + ОК) \times 100, \quad (3.78)$$

де R – загальна або розрахункова рентабельність, %

Π – прибуток, грн;

Розрахунок впливу факторів на рівень рентабельності за елементами наведеної формули трохи викривляє оцінку ефективності використання коштів. Адже збільшення суми основних виробничих фондів знижує рівень рентабельності. З іншого боку, впровадження досягнень НТП завжди підвищує величину ОПФ підприємства й виступає гарантом підвищення ефективності виробництва, у тому числі й рентабельності. Саме тому формулу рентабельності необхідно деталізувати в такий спосіб:

$$\begin{aligned} \Pi / (\Phi + ОК) &= (\Pi / ОР) / (\Phi / ОР + ОК / ОР) = \\ &= (ОР - В) / ОР / (\Phi / ОР + ОК / ОР) = \\ &= (1 - В / ОР) / (\Phi / ОР + ОК / ОР) = \\ &= [1 - (В / ОР + М / ОР + А / ОР)] / (\Phi / ОР + ОК / ОР), \end{aligned} \quad (3.79)$$

де $ОР$ – обсяг реалізованої продукції, грн.;

$С$ – собівартість реалізованої продукції, грн.;

$В$ – витрати на заробітну плату в собівартості реалізованої продукції, грн.;

$М$ – матеріальні витрати в собівартості реалізованої продукції, грн.;

$А$ – сума амортизації в собівартості реалізованої продукції, грн.

У цьому виді формула ілюструє зв'язок рентабельності з наступними факторами-аргументами:

– зняття прибутку з кожної гривні реалізованої продукції ($\Pi / ОР$), грн.;

- фондоємність продукції (Ф/ОР), грн.;
- коефіцієнт закріплення оборотних коштів (ОК/ОР);
- витрати на гривню реалізованої продукції (В/ОР), грн.;
- зарплатоємність продукції (З/ОР);
- матеріалоємність продукції (М/ОР);
- частка амортизації на кожну гривню реалізованої продукції (А/ОР).

Поступово змінюючи плановий (базовий) рівень кожного фактору його звітним значенням, визначимо зміни рівня рентабельності виробничого капіталу за рахунок зарплатоємності, матеріалоємності, фондоємності й капіталоємності (Ф / ОР + ОК / ОР) продукції, тобто відслідковуємо зміни під впливом факторів інтенсивності виробництва.

Контрольні питання

- 1 Основні показники фінансових результатів діяльності підприємства.
- 2 Схема аналізу чистого прибутку підприємства.
- 3 Фактори, що визначають рівень валового прибутку.
- 4 Як оцінити вплив цінового фактору на рівень валового прибутку?
- 5 Як оцінити вплив на прибуток результатів виконання плану реалізації?
- 6 З якої причини використання системи «директ-костінг» для аналізу валового прибутку дозволяє більш точно оцінити вплив факторів на її суму?
- 7 Схема аналізу інших доходів і витрат.
- 8 Основні показники рентабельності діяльності підприємства.
- 9 Фактори, що визначають рівень рентабельності.
- 10 Як виконати кількісну оцінку впливу факторів на рівень рентабельності сукупних активів і власного капіталу?
- 11 Який взаємозв'язок існує між рентабельністю активів і швидкістю їхнього обороту?
- 12 Приведіть факторну модель аналізу рентабельності окремого виробу.

13 Як оцінити зв'язок рентабельності й трудомісткості продукції?

Тести

1 На зміну валового прибутку впливають фактори:

- а) обсяг реалізації продукції;
- б) фінансова структура капіталу;
- в) структура реалізованої продукції;
- г) оборотність активів;
- д) зміна цін на реалізовану продукцію;
- е) зміна собівартості реалізованої продукції.

2 Підприємство виробляє і реалізує два види виробів, дані про які наведені в таблиці:

Показник	Виріб А	Виріб Б
Ціна одиниці продукції, грн.	120	145
Собівартість одиниці продукції, грн.	97	129

Як зміниться валовий прибуток, якщо питома вага виробу А в загальному обсязі реалізованої продукції виросте:

- а) не зміниться;
- б) скоротиться;
- в) виросте?

3 Як вплине на валовий прибуток підприємства збільшення витрат на збут:

- а) позитивно;
- б) не вплине;
- в) негативно?

4 На зміну яких показників прибутку вплине скорочення фінансових витрат:

- а) валовий прибуток;

- б) прибуток від операційної діяльності;
- в) прибуток від звичайної діяльності до оподаткування;
- г) прибуток від звичайної діяльності;
- д) чистий прибуток?

5 Вплив якого фактору на зміну суми валового прибутку буде однаково при використанні традиційної методики аналізу й системи «директ-костінг»:

- а) зміна фізичного обсягу реалізації;
- б) зміна цін на реалізовану продукцію;
- в) зміна структури реалізованої продукції;
- г) всі відповіді помилкові?

6 Рентабельність являє собою:

- а) абсолютний показник фінансового результату;
- б) відносний показник прибутковості підприємства або продукції;
- в) здатність підприємства погасити короткострокові зобов'язання.

7 Рентабельність власного капіталу характеризує:

- а) ефективність використання майна підприємства;
- б) ефективність використання довгострокових джерел коштів;
- в) ефективність витрат на виробництво;
- г) ефективність операційної діяльності підприємства;
- д) всі відповіді помилкові.

8 Рентабельність сукупних активів характеризує:

- а) ефективність використання майна підприємства;
- б) ефективність використання довгострокових джерел коштів;
- в) загальну величину доходів акціонерів;
- г) ефективність витрат на виробництво.

9 Джерелами інформації для розрахунку рентабельності сукупних активів є:

- а) звіт про рух грошових коштів;
- б) баланс підприємства;
- в) звіт про фінансові результати;
- г) звіт про власний капітал.

10 Рентабельність продажів можна розрахувати за даними:

- а) балансу підприємства;
- б) звіту про рух грошових коштів;
- в) звіту про фінансові результати;
- г) всі відповіді невірні.

11 Джерелом інформації для розрахунку рентабельності власного капіталу не є:

- а) звіт про рух грошових коштів;
- б) баланс підприємства;
- в) звіт про фінансові результати.

12 Інформації зі звіту про фінансові результати досить для розрахунку показників:

- а) рентабельність власного капіталу;
- б) рентабельність продажів;
- в) рентабельність сукупних активів;
- г) рентабельність інвестованого капіталу;
- д) рентабельність продукції.

13 Найбільш важливим показником для інвесторів є:

- а) рентабельність продажів;
- б) рентабельність власного капіталу;
- в) рентабельність сукупних активів;
- г) рентабельність виробничих фондів.

14 Як вплине на показники рентабельності продажів збільшення адміністративних витрат:

- а) не вплине;
- б) всі показники скоротяться;
- в) валова рентабельність продажів залишиться на колишньому рівні, скоротяться операційна й чиста рентабельність;
- г) чиста рентабельність продажів залишиться на колишньому рівні, скоротиться операційна й валова рентабельність?

15 Як вплине на операційну рентабельність продажів збільшення доходів від участі в капіталі:

- а) не вплине;
- б) позитивно;
- в) негативно?

16 Негативно впливають на рентабельність активів фактори:

- а) прискорення оборотності активів;
- б) уповільнення оборотності активів;
- в) зростання частки позикових коштів;
- г) зростання частки власних коштів;
- д) зростання рентабельності продажів;
- е) зниження рентабельності продажів.

17 Позитивно впливають на рентабельність власного капіталу фактори:

- а) прискорення оборотності активів;
- б) уповільнення оборотності активів;
- в) зростання частки позикових коштів;
- г) зростання частки власних коштів;
- д) зростання рентабельності продажів;
- е) зниження рентабельності продажів.

18 Як вплине зростання частки позикових коштів на рентабельність сукупних активів:

- а) не вплине;

- б) позитивно;
- в) негативно?

19 Відомі наступні дані: виторг від реалізації — 150 тис. грн; валюта балансу — 75 тис. грн; рентабельність продажів дорівнює 7 %. Рентабельність активів складе:

- а) 7 %;
- б) 28 %;
- в) 14 %;
- г) всі відповіді помилкові.

20 Показники трьох підприємств наведені в таблиці:

Підприємство	Рентабельність продажів, %	Коефіцієнт оборотності сукупних активів
А	5 %	1,5
В	7 %	1
С	6 %	2,1

Яке з них має найбільш високий рівень рентабельності сукупних активів?

- а) підприємство А;
- б) підприємство В;
- в) підприємство С?

21 Чому буде дорівнює коефіцієнт оборотності сукупних активів, якщо рентабельність сукупних активів становить 14 %, а рентабельність продажів дорівнює 7 %:

- а) 0,5;
- б) 2;
- в) 1,5;
- г) 3?

22 Відомі наступні дані: рентабельність сукупних активів становить 15 %, рентабельність продажів дорівнює 5%, виторг від реалізації продукції — 180 тис. грн. Вартість сукупних активів підприємства складе:

- а) 100 тис. грн;
- б) 60 тис. грн;
- в) 120 тис. грн;
- г) 140 тис. грн.

23 Три підприємства мають однаковий рівень рентабельності продажів, оборотності активів й оподаткування прибутку. При цьому частка власних коштів у підприємства А = 70 %, у підприємства В = 75 %, у підприємства З = 80 %. Яке з підприємств буде мати найбільш високий рівень рентабельності власного капіталу:

- а) підприємство А;
- б) підприємство В;
- в) підприємство З?

24 Вплив яких факторів на суму валового прибутку можна визначити на основі даних форми №2:

- а) зміна питомих змінних витрат;
- б) зміни в структурі реалізованої продукції;
- в) зміна фізичного обсягу реалізованої продукції;
- г) зміна витрат на 1 грн. реалізованої продукції;
- д) всі відповіді вірні;
- е) всі відповіді помилкові.

3.2.7 Діагностика стану підприємства на основі оцінки потоку грошових коштів

3.2.7.1 Оцінка впливу руху грошових коштів на фінансову стабільність підприємства

Важливою характеристикою платоспроможності підприємства є його можливість генерувати грошові кошти. Нерідко прибуткове підприємство може виявитися неплатоспроможним, тобто мати дефіцит грошових коштів, і навпаки,

збиткове підприємство може мати значні суми коштів. Така ситуація може бути викликана незбалансованістю надходжень і відтоків грошових коштів за часом виникнення й величині.

Розходження між прибутком і чистим грошовим потоком пояснюється рядом причин:

- └ час визнання доходів і витрат не збігається з часом відповідних надходжень і відтоків грошових коштів. Визнання доходів і витрат у бухгалтерському обліку здійснюється при наявності юридичних зобов'язань на їхню оплату, що може відбутися й пізніше. Так, виторг від реалізації продукції визначається методом нарахування, тобто по даті відвантаження, у той же час, продукція може реалізовуватися в кредит і виникла дебіторська заборгованість у звітному періоді може й не бути погашена. З іншого боку, підприємство може одержати аванс у рахунок майбутніх поставок продукції. У зв'язку з цим, для визначення грошового потоку суму чистого прибутку необхідно збільшити на суму отриманих авансів і зменшити на суму збільшення дебіторської заборгованості;
- └ існують господарські операції, які впливають на суму прибутку, але не викликають при цьому руху грошових коштів, наприклад, нарахування амортизації основних засобів і нематеріальних активів.
- └ ряд господарських операцій викликає рух грошових коштів, але не впливає на суму фінансових результатів. Наприклад, рух грошових коштів, пов'язаний з одержанням або погашенням кредитів, не викликає зміни прибутку (при розрахунку прибутку бере участь тільки сума фінансових витрат).

Основним джерелом інформації для аналізу грошових потоків є звіт про рух грошових коштів, що показує джерела надходження грошових коштів і напрямки їх витрачання, а також зміну залишку грошових коштів за період. Звіт про рух грошових коштів може бути складений за допомогою прямого або непрямого методу.

Прямий метод припускає відображення надходжень і виплат грошових коштів повністю в сумах, що надійшли й реально сплачених. Звіт про рух грошових коштів у цьому випадку може бути оформлений у вигляді таблиці 3.20.

Таблиця 3.20 – Форма звіту про рух грошових коштів, складеного прямим методом

Показник, тис. грн.	Надходження коштів	Відтік коштів
1	2	3
ГРОШОВІ КОШТИ НА ПОЧАТОК ПЕРІОДУ	+	
Рух грошових коштів у результаті операційної діяльності:		
Надходження грошових коштів від покупців	+	
Виплата грошових коштів постачальникам і працівникам		-
Виплата податків		-
Позабюджетні виплати		-
Надходження й виплата штрафів, пені, неустойок	+	-
Інші грошові надходження й виплати	+	-
Разом	+	-
Чисті грошові кошти в результаті операційної діяльності		
Рух грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності		
Придбання й продаж основних засобів	+	-
Придбання й реалізація нематеріальних активів	+	-
Придбання й реалізація цінних паперів й інших довгострокових фінансових вкладень	+	-

Розділ 3. Діагностика фінансового стану підприємства

1	2	3
Придбання й вторинний продаж власних акцій	+	-
Надання позик й одержання надходжень від їхнього погашення	+	-
Одержання відсотків і дивідендів	+	
Разом	+	-
Чисті грошові кошти в результаті інвестиційної діяльності		
Рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності		
Емісія власних акцій	+	
Виплата дивідендів		-
Одержання й погашення довгострокових кредитів і позик	+	-
Одержання й погашення короткострокових кредитів і позик	+	-
Погашення заборгованості за довгостроковими орендними зобов'язаннями	+	-
Цільові фінансові надходження	+	
Курсові валютні різниці від переоцінки валюти	+	-
Інші надходження й виплати	+	-
Разом	+	-
Чисті грошові кошти в результаті фінансової діяльності		
Чисте надходження/ Відтік грошових коштів		
ГРОШОВІ КОШТИ НА КІНЕЦЬ ПЕРІОДУ		

Звіт про рух грошових коштів, складений **непрямим методом**, заснований на даних зі звітнього балансу й звіту про фінансові результати. В основі розрахунку руху грошових коштів лежить різниця між грошовими коштами на початок і кінець періоду. По цій різниці судять про величину грошового потоку (тобто про надходження або відтік коштів). Чистий прибуток за звітний період у процесі здійснення коректувань перетвориться в чистий грошовий потік. Суму чистого прибутку в ході коректування необхідно збільшити на суму витрат, що не викликають відтік грошових коштів, а також на суму збільшення зобов'язань і скорочення негрошових активів і скоротити на суму приросту негрошових активів і скорочення зобов'язань. Зокрема, цей метод використовується при складанні форми фінансової звітності №3, зміст і порядок складання якої розглянути вище.

Ще одним різновидом непрямого методу є **метод джерел і використання**, що дає можливість скласти звіт про рух грошових коштів, користуючись тільки даними балансу. При цьому нарощування пасивів і скорочення активів є джерелом збільшення грошових коштів, а, відповідно, зростання негрошових активів і скорочення пасивів означає використання грошових коштів. Метод джерел і використання також може бути використаний як інструмент оцінки фінансової стабільності. Він дозволяє проаналізувати дотримання принципу погодженості строків залучення джерел коштів зі строками їхнього використання у звітному періоді й зробити висновок про посилення або ослаблення фінансової стабільності.

Оптимальна структура джерел і використання грошових коштів представлена на рисунку 3.4.

Проаналізуємо грошові потоки підприємства за допомогою методу джерел і використання за даними балансу за звітний період. Розрахунок суми джерел і використання грошових коштів виконаний у таблиці 3.21.

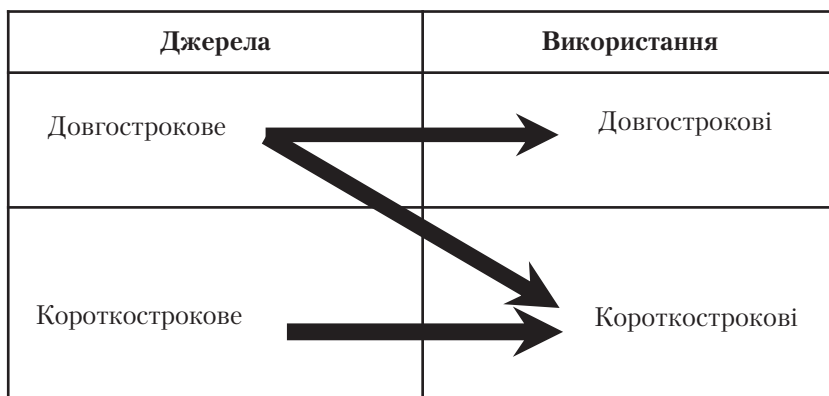


Рис. 3.4 – Оптимальна структура джерел і використання грошових коштів

Таблиця 3.21 – Розрахунок суми джерел і використання грошових коштів

Найменування статті	На початок року	На кінець року	Джерела	Використання
1	2	3	4	5
Активи				
Нематеріальні активи	37,2	148,2		111
Незавершене будівництво	1013,9	1696,7		682,8
Основні засоби	66166,7	66401,7		235
Інші необоротні активи	59	87		28
Запаси:				
виробничі запаси	15615,8	14190,2	1425,6	
незавершене виробництво	1464,9	1693,9		229
готова продукція	7688	10678,5		2990,5

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2	3	4	5
товари	242,3	203,8	38,5	
дебіторська заборгованість за товарними операціями	7446,7	8060,7		614
Інші види дебіторської заборгованості	1080,2	3068,6		1988,4
Грошові кошти й еквіваленти	7619,9	6620,6	999,3	
Інші оборотні активи		304,7		304,7
Сукупні активи	108434,6	113154,6		
Пасиви				
Статутний капітал	458	458		
Інший додатковий капітал	82195,2	80763,2		1432
Резервний капітал	515	515		
Нерозподілений прибуток	19439,1	21772,2	2333,1	
Забезпечення майбутніх витрат і платежів	272,3	316,2	43,9	
Довгострокові кредити банку	150	150		
Кредиторська заборгованість за товарних операціях	493,5	643	149,5	
Інші види кредиторської заборгованості	2500,5	4313	1812,5	
Інші поточні зобов'язання	2411	4224	1813	
Сукупні пасиви	108434,6	113154,6	8615,4	8615,4

На основі виявлених факторів, що впливають на грошові потоки, у таблиці 3.22 представимо звірення початкового й кінцевого сальдо грошових коштів наведеного умовного підприємства.

Таблиця 3.22 – Звіт звірення потоків грошових коштів, тис. грн.

Стаття	Сума
1	2
А) Початкове сальдо грошових коштів	7619,9
Відтік коштів	
нематеріальні активи	111

Розділ 3. Діагностика фінансового стану підприємства

Стаття	Сума
незавершене будівництво	682,8
основні засоби	235
інші необоротні активи	28
незавершене виробництво	229
готова продукція	2990,5
дебіторська заборгованість за товарними операціями	614
дебіторська заборгованість інших видів	1988,4
інші оборотні активи	304,7
інший додатковий капітал	1432
Б) РАЗОМ ВІДТІК ГРОШОВИХ КОШТІВ	8615,4
Надходження коштів	
виробничі запаси	1425,6
товари	38,5
нерозподілений прибуток	2333,1
забезпечення майбутніх витрат і платежів	43,9
кредиторська заборгованість за товарних операціях	149,5
кредиторська заборгованість інших видів	1812,5
інші поточні зобов'язання	1813
В) РАЗОМ НАДХОДЖЕННЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ	7616,1
Г) Чистий рух грошових коштів (нетто-потік) (В - Б)	-999,3
Д) Кінцеве сальдо грошових коштів (А + Г)	6620,6

У звітному році підприємство має негативний чистий грошовий потік, незважаючи на позитивні фінансові результати. Це говорить про зниження його здатності генерувати грошові кошти. Цей факт головним чином пояснюється інвестиціями в основні засоби й інші необоротні активи, а також розширенням продажів продукції в кредит (зростання дебіторської заборгованості не був компенсований відповідним збільшенням кредиторської).

Кількісну оцінку погіршення фінансової стабільності даного підприємства в його короткостроковому періоді діяльності мож-

на виконати по зміні коефіцієнта поточної ліквідності на початок і кінець року. Що виходить з раніше виконаних розрахунків, значення коефіцієнта поточної ліквідності скоротилося з 7,61 до 4,88. Пояснюється це негативною величиною нетто-поток грошових коштів підприємства на кінець року. Однак потрібно відзначити, що сформована ситуація на теперішній момент не є загрозливою, тому що підприємство має достатню кількість грошових активів для підтримки високого рівня платоспроможності, але в майбутньому, можливо, йому доведеться переглянути політику надання й використання комерційного кредиту.

Продовжимо з'ясування причин, що обумовили зниження ліквідності й зробимо оцінку формування, руху й використання потоку грошових коштів підприємства. Для цього розділимо джерела грошових коштів на “короткострокові” й “довгострокові”, зіставимо з “короткостроковим” й “довгостроковим” їх використанням (рис. 3.5).

1	Джерела		Використання	
	2	3	4	5
Довгострокові	Нерозподілений прибуток	2333,1	Нематеріальні активи	111
			Незавершене будівництво	682,8
			Основні засоби	235
			Інші необоротні активи	28
			Інший додатковий капітал	1432
	Разом довгострокові джерела	2333,1	Разом довгострокове використання	2488,8

Розділ 3. Діагностика фінансового стану підприємства

1	2	3	4	5
Короткострокові	Виробничі запаси	1425,6	Незавершене виробництво	229
	Товари	38,5	Готова продукція	2990,5
	Забезпечення майбутніх витрат і платежів	43,9	Дебіторська заборгованість за товарними операціями	614
	Кредиторська заборгованість за товарними операціями	149,5	Дебіторська заборгованість інших видів	1988,4
	Кредиторська заборгованість інших видів	1812,5	Інші оборотні активи	304,7
	Інші поточні зобов'язання	1813		
	Грошові кошти	999,3		
	Разом короткострокові джерела	6282,3	Разом короткострокове використання	6126,6
	Разом джерела грошових коштів	8615,4	Разом використання грошових коштів	8615,4

Рис. 3.5 — Схема розподілу джерел і використання грошових коштів підприємства на довгострокові й короткострокові

У звітному році сума довгострокових джерел коштів менша ніж сума довгострокового використання на 155,7 тис. грн. Це значить, що на формування необоротних активів, крім довгострокових джерел коштів, були спрямовані й короткострокові в зазначеній сумі. Це призвело до скорочення величини робочого капіталу, а отже, й до погіршення фінансової стабільності. З іншого боку, з огляду на високий рівень забезпеченості підприємства робочим капіталом, можна сказати, що його фінансова стабільність залишилася досить високою. Однак, на-

далі необхідно дотримуватися принципу погодженості строків залучення джерел коштів зі строками їхнього вкладення (принципу конгруентності), щоб не допустити погіршення фінансового стану. Недотримання даного принципу супроводжується підвищеним ризиком, тому що короткострокові зобов'язання, з одного боку, повинні оперативного погашатися, а з іншої, вони вже інвестовані, наприклад, у товароматеріальні запаси і їх не можна використати для погашення зобов'язань. Таким чином, підприємство вимушено знову вдатися до позик і зобов'язань, і за їхній рахунок воно буде робити позначені платежі. Ситуація може мати прогресуючий характер й ускладнюватися труднощами залучення позикового капіталу, що приведе до підвищеного фінансового ризику. На рисунку 3.6 наведена схема руху грошових коштів в умовах даного підприємства (з порушенням провідного принципу фінансування діяльності підприємства). Це непрогресивний тип потоку грошових коштів.

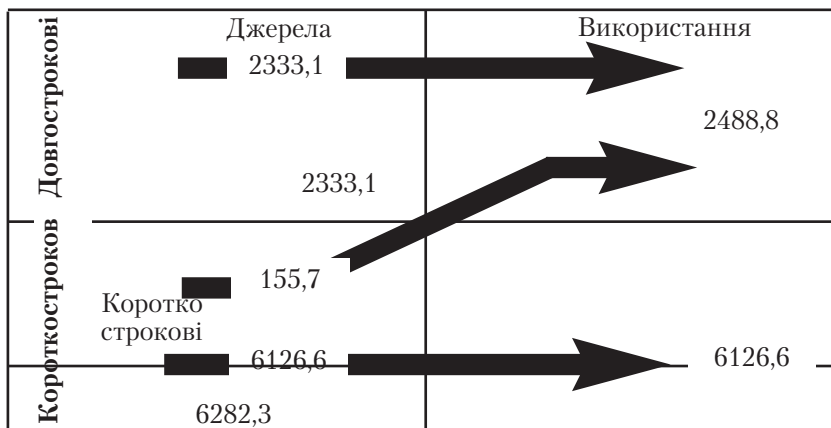


Рис. 3.6 — Схема непрогресивної організації фінансування діяльності аналізованого підприємства

Крім принципу відповідності, організація потоку грошових коштів повинна відповідати принципу пропорційності. Цей принцип означає, що нові грошові кошти повинні надходити в

бізнес, не порушуючи “вдалого” співвідношення позикового й власного капіталу, знайденого й використовуваного на підприємстві. Наприклад, якщо співвідношення позикового й власного капіталу становило (60:40), те нове фінансування повинне бути пропорційно діючому на підприємстві.

Існує ще один провідний принцип фінансування підприємства. Цей принцип вимагає, щоб відношення короткострокових джерел і використання відповідало коефіцієнту поточної ліквідності на початок року.

Таким чином, аналізовані умовне підприємство порушило основні принципи формування потоку грошових коштів, що й викликало відслідковане зниження ліквідності й фінансової стабільності аналізованого підприємства..

3.2.7.2 Аналіз якості й збалансованості грошових потоків як факторів платоспроможності підприємства

Якість управління фінансами можна оцінити на основі аналізу співвідношення грошових потоків від різних видів діяльності.

Якість управління підприємством можна оцінити як добру, якщо за результатами звітного періоду спостерігається позитивний чистий рух грошових коштів (різниця між надходженнями й виплатами) від операційної діяльності й негативний — у результаті інвестиційної й фінансової діяльності. Це означає, що операційна діяльність підприємства забезпечує достатню кількість грошових коштів для забезпечення виплат у результаті цього виду діяльності, крім того, грошові кошти, отримані від операційної діяльності, використовуються для інвестиційних потреб підприємства й для здійснення платежів у результаті фінансової діяльності (погашення кредитів, виплата дивідендів й ін.). При цьому бажано мати позитивне значення чистого руху коштів у результаті всіх видів діяльності за період.

При нормальній якості управління чистий рух грошових коштів від операційної й фінансової діяльності має позитивне

значення, а від інвестиційної — негативне. У цьому випадку підприємство здійснює інвестиції за рахунок коштів, отриманих від операційної діяльності, і притягнутих кредитів або додаткових вкладень власників. У такій ситуації бажано мати позитивний чистий рух грошових коштів за період.

Стан підприємства можна оцінити як кризовий, якщо рух коштів у результаті операційної діяльності має негативне значення. Інакше кажучи, підприємство фінансує виплати, пов'язані з операційною діяльністю, за рахунок надходжень від інвестиційної й фінансової діяльності, тобто за рахунок залучення кредитів, емісії акцій, надходжень від реалізації основних засобів й інших необоротних активів і т.п. Така структура грошових потоків припустима тільки для знову створених підприємств.

Крім значень і співвідношення чистих грошових потоків у цілому й по видах діяльності, для оцінки якості грошових потоків варто проаналізувати структуру надходжень і відтоків грошових коштів, зокрема, необхідно звернути особливу увагу на зміну суми й питомої ваги грошових надходжень від реалізації продукції.

Велике значення для підтримки платоспроможності підприємства має збалансованість позитивних і негативних грошових потоків по сумі й часу виникнення. Для оцінки збалансованості грошових потоків використовуються два взаємозалежних показники: коефіцієнт ефективності грошових потоків і коефіцієнт ліквідності грошових потоків, які розраховуються як у цілому по підприємству, так й окремо по видах діяльності.

Коефіцієнт ефективності грошових потоків визначається за формулою

$$Ке.г.н. = \frac{ЧП}{НП} , \quad (3.80)$$

де *ЧП* — чистий грошовий потік;

НП — негативний грошовий потік (відтік коштів).

Економічний зміст цього показника аналогічно показникам рентабельності. Відмінність полягає в тому, що рентабельність служить оцінкою ефективності діяльності підприємства на основі співвідношення доходів і витрат, визначених методом нарахування, при цьому прибуток використовується як абсолютний показник результатів діяльності, а розглянутий показник дозволяє оцінити співвідношення надходжень і виплат грошових коштів за період, при цьому абсолютним показником результативності є чистий грошовий потік. Позитивне значення коефіцієнта ефективності грошових потоків означає, що Надходження грошових коштів у звітному періоді перевищили відтоки, тобто підприємство має позитивний чистий грошовий потік.

Збалансованість грошових потоків також оцінюється за допомогою коефіцієнта ліквідності грошових потоків

$$K_{л.г.п.} = \frac{ППП}{НП} , \quad (3.81)$$

де *ППП* – позитивний грошовий потік (надходження грошових коштів).

Між коефіцієнтами ефективності й ліквідності грошових потоків існує наступний взаємозв'язок

$$K_{e.г.п.} = K_{л.г.п.} - 1 \quad (3.82)$$

Найбільш повний аналіз якості й збалансованості грошових потоків підприємства можливий при використанні звіту про рух грошових коштів, складеного прямим методом, тому що він дозволяє відстежити всі надходження й виплати коштів за період. Що стосується непрямого методу, його аналітична цінність полягає в тому, що він дає можливість більш наочно виявити фактори, що вплинули на зміну залишку грошових коштів (тобто визначити джерела й напрямки використання грошових коштів). Оцінка якості грошових потоків може бути виконана тільки на основі аналізу співвідношень чистих грошових потоків у розрізі окремих видів діяльності.

Контрольні питання

1. Сутність понять «позитивний грошовий потік», «негативний грошовий потік», «чистий грошовий потік»
2. Як класифікуються грошові потоки?
3. Наведіть приклади позитивних і негативних грошових за видами по видах діяльності.
4. Що є інформаційною базою аналізу руху грошових коштів?
5. У чому сутність й аналітична цінність прямого й непрямого методів складання звіту про рух грошових коштів?
6. Яким чином необхідно скорегувати величину чистого прибутку для його перетворення в чистий грошовий потік і чим викликана необхідність цих коректувань?
7. Як оцінюється якість управління грошовими потоками?
8. За допомогою яких показників можна оцінити збалансованість позитивних і негативних грошових потоків?

Тести

1. При визначенні чистого грошового потоку непрямим методом суму амортизаційних відрахувань необхідно:
 - а) відняти із чистого прибутку;
 - б) додати до чистого прибутку;
 - в) сума амортизації не бере участь у розрахунку чистого грошового потоку.
2. При визначенні чистого грошового потоку непрямим методом суму чистого прибутку необхідно збільшити на:
 - а) приріст дебіторської заборгованості;
 - б) приріст кредиторської заборгованості;
 - в) приріст виробничих запасів;
 - г) суму амортизаційних відрахувань;
 - д) всі відповіді вірні.

3. Проаналізувати структуру надходжень і відтоків грошових коштів дозволяє:

- а) прямий метод аналізу;
- б) непрямий метод аналізу.

4. Непрямий метод аналізу грошових коштів дозволяє:

- а) проаналізувати структуру грошових потоків у результаті операційної діяльності;
- б) виявити причини зміни залишків грошових коштів;
- в) проаналізувати структуру грошових потоків у результаті фінансової діяльності.

5. При використанні методу джерел і використання для складання звіту про рух грошових коштів джерелами коштів є фактори:

- а) приріст незавершеного виробництва;
- б) скорочення виробничих запасів;
- в) збільшення кредиторської заборгованості;
- г) скорочення дебіторської заборгованості;
- д) всі відповіді помилкові.

6. Як вплине на чистий грошовий потік у результаті операційної діяльності збільшення кредитного періоду, наданого покупцям продукції підприємства, при незмінній сумі виторгу від реалізації:

- а) чистий грошовий потік залишиться без змін;
- б) чистий грошовий потік скоротиться;
- в) чистий грошовий потік виросте.

7. Ознакою незадовільної структури грошових потоків є негативна сума чистого грошового потоку в результаті:

- а) фінансової діяльності;
- б) операційної діяльності;
- в) інвестиційної діяльності.

8. Значення коефіцієнта ліквідності грошових потоків, що перевищує 1, свідчить про наступне:

- а) рівність надходжень і відтоків грошових коштів;
- б) перевищення надходжень коштів над відтоками;
- в) перевищення відтоків коштів над надходженнями.

9. Негативне значення коефіцієнта ефективності грошових потоків свідчить про наступне:

- а) рівність надходжень і відтоків грошових коштів;
- б) перевищення надходжень коштів над відтоками;
- в) перевищення відтоків коштів над надходженнями.

10. Чому буде дорівнювати значення коефіцієнта ефективності грошових потоків, якщо значення коефіцієнта ліквідності грошових потоків становить 1,05:

- а) -0,05;
- б) 0,05;
- в) 0;
- г) 1.

11. Відомі наступні дані: коефіцієнт ефективності грошових потоків дорівнює 0,1, сума відтоків коштів — 100 тис. грн. Сума надходжень грошових коштів складе:

- а) 25 тис. грн.;
- б) 100 тис. грн.;
- в) 150 тис. грн.;
- г) Ваш варіант.

Література

1. *Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”* від 16.07.99 № 996-XIV (з пізнішими змінами й доповненнями) // Спец. додаток „Нова бухгалтерія” до тижневика „Дебет-Кредит”. — 2000. — №1.
2. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 „Баланс”* від 31.03.1999 № 87 (з пізнішими змінами і доповненнями) // Спец. додаток „Нова бухгалтерія” до тижневика „Дебет-Кредит”. — 2000. — №1.
3. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 „Звіт про фінансові результати”* від 31.03.1999 № 87 (з пізнішими змінами і доповненнями) // Спец. додаток „Нова бухгалтерія” до тижневика „Дебет-Кредит”. — 2000. — №1.
4. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 „Звіт про рух грошових коштів”* від 31.03.1999 № 87 (з пізнішими змінами і доповненнями) // Спец. додаток „Нова бухгалтерія” до тижневика „Дебет-Кредит”. — 2000. — №1.
5. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 „Звіт про власний капітал”* від 31.03.1999 № 87 (з пізнішими змінами і доповненнями) // Спец. додаток „Нова бухгалтерія” до тижневика „Дебет-Кредит”. — 2000. — №1.
6. *Аналіз і діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства/* Під ред. П.П.Табурчака, В.М.Тумина й М.С.Саприкіна. — Ростов н/Д: Фенікс, 2002.-352с.
7. *Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства/* Під ред. Н.П.Любушина. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.-471с.
8. *Аналіз господарської діяльності в промисловості/* Н.А.Русак, В.И.Стражев, О.Ф.Мигун й ін. — Мн.:Вицц.шк., 1999.-398с.
9. *Аналіз господарської діяльності підприємства/* Під. ред. Л.П.Ермолович. — Мінськ: Інтерпресервіс, 2001. — 576с.

10. *Ананькина Е. А.* Контролінг як інструмент управління підприємством /Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина, О. В. Дерипаска, Л. Е. Долгов; Під ред. Н. Г. Данилочкиной. — М.: Юнити: Аговдит, 1998. — 297 с.
11. *Баканів М. И., Шеремет А. Д.* Теорія економічного аналізу. — М.: Фінанси й статистика, 2002. — 416 с.
12. *Балабанів И.Т.* Фінансовий аналіз і планування господарюючого суб'єкта. — М.: Фінанси й статистика, 2002.-208с.
13. *Бандурка А. М., Черв'яків И. М., Посилка О. В.* Фінансово-економічний аналіз. — Харків: З Харківського університету внутрішніх справ, 1999. — 393 с.
14. *Барнгольц С.Б.* Методологія економічного аналізу діяльності господарюючого суб'єкта. — М.: Фінанси й статистика, 2003.-240с.
15. *Басовский Л.Е.* Теорія економічного аналізу. — М.:ІНФРА-М, 2001.-222с.
16. *Бланк И.А.* Управління прибутком. — К.: Ніка-Центр, 1998. — 544 с.
17. *Бланк И.А.* Фінансовий менеджмент: Навчальний курс. — К.: Ніка-Центр, 1999. — 528 с.
18. *Болюх М.А., Горбатов М.І.* Збірник завдань з курсу “Економічний аналіз”. — К.:КНЕУ, 2002.-232с.
19. *Бороненкова С.А.* Управлінський аналіз. — М.: Фінанси й статистика, 2002.-384с.
20. *Бутинець Ф. Ф.* Бухгалтерський управлінський облік: Навч. посібник / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевський, Н. В. Герасимчук. — Житомир: ЖІТІ, 2000. — 448 с.
21. *Володькіна М.В.* Економіка промислового підприємства. Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літаратури, 2004. — 196 с.
22. *Економічний аналіз/* За ред. Ф.Ф.Бутинця. — Житомир: ПП “Рута”, 2003.-680с.
23. *Економічний аналіз/* За ред.М.Г.Чумаченка. — К.:КНЕУ, 2001.-540с.

24. *Івахненко В.М.* Курс економічного аналізу. — К.: Знання-Прес, 2002. — 190с.
25. *Івахненко В.М., Горбатов М.І., Львовичкін В.С.* Економічний аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 1999. — 176 с.
26. *Ізмайлова К.В.* Фінансовий аналіз. — К.: МАУП, 2000.-152с.
27. *Ковальов А.І.* Аналіз фінансового стану підприємства. — М.: Центр економіки й маркетингу, 2001.-256с.
28. *Ковальов О.Н., Волкова О.Н.* Аналіз господарської діяльності підприємства. — М.: ПРОЮЛ М.П.Захаров, 2001.-424с.
29. *Методичний посібник до навчального курсу “Економіко-фінансовий аналіз діяльності промислового підприємства”/ Т.Д.Костенко, В.А.Панков, В.С.Рижиков.* — Краматорськ: ДДМА, 2000.-84с.
30. *Мец В.О.* Економічний аналіз (Збірник практичних завдань і тестів за даними П(С)БО). — К.:КНЕУ, 2001,-236с.
31. *Мних Є.В.* Економічний аналіз: Підручник. — Київ: Центр навчальної літаратури, 2003. — 412 с.
32. *Олійник О.В.* Економічний аналіз: Практикум для студентів вищих навчальних закладів економічних спеціальностей/ За ред. Ф.Ф. Бутинця. — Житомир: ПП “Рута”, 2003. — 496с.
33. *Прикіна Л.В.* Економічний аналіз підприємства. — М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2003.-407с.
34. *Пястолов С.М.* Економічний аналіз діяльності підприємств. — М.: Академічний Проект, 2002.-573с.
35. *Романова Л.Е.* Аналіз господарської діяльності: Короткий курс лекцій. — М.: Юрайт, 2003.-220с.
36. *Рижиков В.С., Панков В.А., Ровенська В.В.* та ін. Економіка підприємства. — К.: Видавничий Дім „слово”, 2004. — 272 с.
37. *Савицька Г.В.* Аналіз господарської діяльності підприємства. — М.: ИНФРА-М, 2002.-336с.
38. *Савицька Г.В.* Аналіз господарської діяльності підприємства. — Мн.: Нове знання, 2002. — 704 с.

39. Селезнєва Н.Н., Іонова А.Ф. Фінансовий аналіз. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 479 с.
40. Сивкова А.И., Фрадкіна Е.К. Практикум з аналізу фінансово-господарської діяльності для студентів економічних і торгово-економічних коледжів і вузів. Тести, завдання, ділові ігри, ситуації. — Ростов н/Д: з “Фенікс”, 2001.-448с.
41. *Стратегія й тактика антикризового управління фірмою* / Під заг. ред. А. П. Градова й Б. И. Кузіна. — Спб.: Спеціальна література, 1996. — 510 с.
42. *Теорія економічного аналізу*/ Під ред. Н.П.Любушина. — М.: Юристъ, 2002.-480с.
43. *Фінансовий менеджмент. Теорія й практика: Підручник* / Під ред. Е. С. Стоянової. — 3-є вид., перероб. і доп. — М.: Перспектива, 1999. — 574 з.
44. *Чучалов Е.А., Бессонов Н.Н.* Прийоми економічного аналізу. — М.: Фінанси й статистика, 1988. — 76с.
45. *Швиданенко Г.О., Олексюк О.І.* Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства. — К.:КНЕУ, 2002.-192с.
46. *Економічний аналіз*/ Під ред. Л.Г.Гіляровській. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.-610с.

Додатки

Додаток А Фінансова звітність підприємства

Додаток до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2

Баланс на 1.01.20_1 р.
(за попередній період)

Форма №1 код за ДКУД 1801001			
Актив	Код рядка	На качан долі	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010		37,2
первісна вартість	011		37,2
Знос	012		0
Незавершене будівництво	020	816,4	1013,9
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	65874	66166,7
первісна вартість	031	109765	110088,8
Знос	032	43891	43922,1
Довгострокові фінансові інвестиції:			

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2	3	4
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060		
Інші необоротні активи	070	62	59
Гудвіл при консолідації	075		
Усього за розділом I	080	66752,4	67276,8
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100	15142	15615,8
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110		
незавершене виробництво	120	1442,6	1464,9
готова продукція	130	8105	7688
товари	140	147	242,3
Векселі одержані	150	93	84,7
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	7421,3	7362
первісна вартість	161	7421,3	7362
резерв сумнівних боргів	162		
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	1365	1072,2
за виданими авансами	180		

1	2	3	4
з нарахованих доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	17	8
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
у національній валюті	230	5233	7503,2
в іноземній валюті	240	124	116,7
Інші оборотні активи	250	0	0
Усього за розділом II	260	39089,9	41157,8
III. Витрати майбутніх періодів	270		
БАЛАНС	280	105842,3	108434,6

Пасив	Код рядка	На початок долі	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	458	458
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330	81751,1	82195,2
Резервний капітал	340	450	515

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2	3	4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	17122	19439,1
Неоплачений капітал	360		
Вилучений капітал	370		
Накопичена курсова різниця	375		
Усього за розділом I	380	99781,1	102607,3
Частка меншості	385		
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	37	238
Інші забезпечення	410		
	415		
	416		
Цільове фінансування	420	6,9	34,3
Усього за розділом II	430	43,9	272,3
III. Довгострокові зобов'язання			
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470		
Усього за розділом III	480		150
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500		

1	2	3	4
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видані	520	314	287,5
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	226,3	206
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550		
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570	407	381,5
з оплати праці	580	736,1	711
з учасниками	590	1385	1408
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610	2948,9	2411
Усього за розділом IV	620	6017,3	5405
V. Доходи майбутніх періодів	630		
БАЛАНС	640	105842,3	108434,6

до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2

Баланс на 1.01.20_2 р.

(за звітний період)

Форма №1 код за ДКУД 1801001			
Актив	Код рядка	На качан долі	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010	37,2	148,2
первісна вартість	011	37,2	148,2
Знос	012	0	0
Незавершене будівництво	020	1013,9	1696,7
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	66166,7	66401,7
первісна вартість	031	110088,8	113622,2
Знос	032	43922,1	47220,5
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060		
Інші необоротні активи	070	59	87
Гудвіл при консолідації	075		
Усього за розділом I	080	67276,8	68333,6
II. Оборотні активи			
Запаси:			

1	2	3	4
виробничі запаси	100	15615,8	14190,2
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110		
незавершене виробництво	120	1464,9	1693,9
готова продукція	130	7688	10678,5
товари	140	242,3	203,8
Векселі одержані	150	84,7	119,7
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	7362	7941
первісна вартість	161	7362	7941
резерв сумнівних боргів	162		
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	1072,2	3054,6
за виданими авансами	180		
з нарахованих доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	8	14
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
у національній валюті	230	7503,2	6312,7
в іноземній валюті	240	116,7	307,9
Інші оборотні активи	250	0	304,7
Усього за розділом II	260	41157,8	44821
III. Витрати майбутніх періодів	270		
БАЛАНС	280	108434,6	113154,6

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

Пасив	Код рядка	звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	458	458
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330	82195,2	80763,2
Резервний капітал	340	515	515
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	19439,1	21772,2
Неоплачений капітал	360		
Видучений капітал	370		
Накопичена курсова різниця	375		
Усього за розділом I	380	102607,3	103508,4
Частка меншості	385		
II. Забезпечення наступних виплат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	238	275
Інші забезпечення	410		
	415		
	416		
Цільове фінансування	420	34,3	41,2
Усього за розділом II	430	272,3	316,2
III. Довгострокові зобов'язання			

1	2	3	4
Довгострокові кредити банків	440	150	150
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470		
Усього за розділом III	480	150	150
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500		
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видані	520	287,5	518,5
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	206	124,5
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550		1235
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570	381,5	419,9
з оплати праці	580	711	791,3
з учасниками	590	1408	1866,8
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610	2411	4224
Усього за розділом IV	620	5405	9180
V. Доходи майбутніх періодів	630		
БАЛАНС	640	108434,6	113154,6

Додаток до Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3

Звіт про фінансові результати за 20_2 р.

(за звітний період)

I. Фінансові результати

Найменування показника	Код рядка	На початок долі	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
Дохід (виручка) від реалізації (товарів, робіт, послуг)	010	92544,1	96456,9
Податок на додану вартість	015	15362	16012
Акцизний збір	020		
	025		
Інші вирахування з доходу	030		
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	77182,1	80444,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	55481,4	56448,6
Валовий:			
прибуток	050	21700,7	23996,3
збиток	055		
Інші операційні доходи	060	31650,1	35304,8
Адміністративні витрати	070	12544	10523
Витрати на збут	080	1262,7	1295,4
Інші операційні витрати	090	34492,4	37542,9
Фінансові результати від операційної діяльності:			
прибуток	100	5051,7	9939,8
збиток	105		
Дохід від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120	1101,1	1627,9

1	2	3	4
Інші доходи	130	3955,7	3061,2
Фінансові витрати	140	39	33
Втрати від участі в капіталі	150		
Інші витрати	160	3746,7	5945,3
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
прибуток	170	6322,8	8650,6
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	2693,4	4897,3
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
прибуток	190	3629,4	3753,3
збиток	195		
Надзвичайні:			
доходи	200		
витрати	205		
Податки з надзвичайного прибутку	210		
Частки меншості	215		
Чистий:			
прибуток	220	3629,4	3753,3
збиток	225		

II. Елементи операційних витрат

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	47297.5	52506.8
Витрати на оплату праці	240	16119.3	14002.7
Відрахування на соціальні заходи	250	5964.1	5366.5
Амортизація	260	3733.4	3604.9
Інші операційні витрати	270	2401.6	2381.5
Разом	280	75515.9	77862.4

III. Розрахунок показників прибутковості акцій

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	300	35527000	35527000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310	35527000	35527000
Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію (грн.)	320	0. 10216	0. 10565
Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію (грн.)	330	0. 10216	0. 10565
Дивіденди на одну просту акцію (грн.)	340	0. 03700	0. 02900

Додаток
до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 4

Звіт про рух грошових коштів

Форма №3 код за ДКУД 1801004					
Стаття	Код	За звітний період		За попередній період	
		Находжен ня	Видаток	Находжен ня	Видаток
1	2	3	4	5	6
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010				
Коригування на:					
амортизацію необоротних активів	020		X		X
збільшення (зменшення) забезпечень	030				
збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	040				
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	050				
Витрати на сплату відсотків	060		X		X
Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	070				

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2	3	4	5	6
Зменшення (збільшення):					
оборотних активів	080				
витрат майбутніх періодів	090				
Зменшення (збільшення):					
поточних зобов'язань	100				
доходів майбутніх періодів	110				
Грошові кошти від операційної діяльності	120				
Сплачені:					
відсотки	130	X		X	
податки на прибуток	140	X		X	
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150				
Рух коштів від надзвичайних подій	160				
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170				
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності					
Реалізація:					
фінансових інвестицій	180		X		X
необоротних активів	190		X		X
майнових комплексів	200		X		X

1	2	3	4	5	6
Отримані:					
відсотки	210		X		X
дивіденди	220		X		X
Інші надходження	230		X		X
Придбання:					
фінансових інвестицій	240	X		X	
необоротних активів	250	X		X	
майнових комплексів	260	X		X	
Інші платежі	270	X		X	
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280				
Рух коштів від надзвичайних подій	290				
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300				
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності					
Надходження власного капіталу	310		X		X
Отримані позики	320		X		X
Інші надходження	330		X		X
Погашення позик	340	X	0.0	X	
Сплачені дивіденди	350	X		X	
Інші платежі	360	X		X	
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370				

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2	3	4	5	6
Рух коштів від надзвичайних подій	380				
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390				
Чистий рух коштів за звітний період	400				
Залишок коштів на початок року	410		X		X
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420				
Залишок коштів на кінець року	430		X		X

Додаток
до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 5

Звіт про власний капітал

Форма N4 код за ДКУД 1801004

Стаття	Код	Статутний капітал	Пайовий капітал	Додатковий вкладений капітал	Інший додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Разом
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Залишок на початок року	010									
Коригування:										
Зміна облікової політики	020									
Виправлення помилок	030									
Інші зміни	040									
Скоригований залишок на початок року	050									
Переоцінка активів:										

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Дооцінка основних засобів	060									
Уцінка основних засобів	070									
Дооцінка недовершеного будівництва	080									
Уцінка недовершеного будівництва	090									
Дооцінка нематеріальних активів	100									
Уцінка нематеріальних активів	110									
	120									
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	130									
Розподіл прибутку:										
Виплати власникам (дивіденди)	140									
Спрямування прибутку до статутного капіталу	150									

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Відрахування до резервного капіталу	160									
	170									
Внески учасників:										
Внески до капіталу	180									
Погашення заборгованості з капіталу	190									
	200									
Вилучення капіталу:										
Викуп акцій (часток)	210									
Перепродаж викуплених акцій (часток)	220									
Анулювання викуплених акцій (часток)	230									
Вилучення частки в капіталі	240									
Зменшення номінальної вартості акцій	250									
Інші зміни в капіталі:										
Списання невідшкодованих збитків	260									

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Безкоштовно отримані активи	270									
Разом змін у капіталі	290									
Залишок на кінець року	300									

Додаток Б

**Алгоритм розрахунку основних показників
фінансового стану підприємства**

Найменування показника	Порядок розрахунку	Рекомендоване значення і тенденції зміни
1	2	3
Показники фінансової стабільності		
1 Власні оборотні кошти	Ст. 380 (ф.№1) – ст. 080 (ф.№1)	>0, збільшення
2 Робочий (оборотний капітал)	Ст. 380 (ф.№1) + стор. 480 (ф.№1) – ст. 080 (ф.№1)	>0, збільшення
3 Коефіцієнт маневреності власних коштів	$\frac{\text{ст. 380 ф.№1} - \text{ст. 080 ф. №1}}{\text{ст. 380 ф.№1}}$	0,2 - 0,4, збільшення
4 Індекс постійного активу	$\frac{\text{ст. 080 ф. №1}}{\text{ст. 380 ф.№1}}$	<0, зменшення
5 Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	$\frac{\text{ст. 380 ф.№1} - \text{ст. 080 ф. №1}}{\text{ст. 260 ф.№1}}$	>0,1, збільшення
6 Коефіцієнт забезпеченості обороту власними оборотними коштами	$\frac{\text{ст. 380 ф.№1} - \text{ст. 080 ф. №1}}{\text{ст. 035 ф.№2}}$	>0,1, збільшення
7 Коефіцієнт автономії	$\frac{\text{ст. 380 ф. №1}}{\text{ст. 640 ф.№1}}$	≥0,5, збільшення
8 Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	$\frac{\text{ст. 640 ф. №1} - \text{ст. 380 ф.№1}}{\text{ст. 380 ф.№1}}$	≤1, зменшення
9 Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	$\frac{\text{ст. 480 ф.№1}}{\text{ст. 380 ф.№1} + \text{ст. 480 ф.№1}}$	0,4

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2	3
10 Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	$\frac{ст. 380 ф.№1}{ст. 380 ф.№1 + ст. 480 ф.№1}$	0,6
Показники ліквідності й платоспроможності		
1 Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{ст. 220 ф.№1 + ст. 230 ф. №1 + ст. 240 ф.№1}{ст. 620 ф.№1}$	0,2 - 0,3
2 Коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності	$\frac{ст. 260 - ст.250 - \sum ст. (100 - 140) ф. №1}{ст. 620 ф.№1}$	0,7 - 1
3 Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності	$\frac{ст. 260 ф.№1}{ст. 620 ф.№1}$	1,5 - 2,5
4 Коефіцієнт Бівера	$\frac{ст. 220 ф.№2 + ст. 260 ф.№2}{ст. 640 ф.№1 - ст. 380 ф.№1}$	0,2 -0,4
Показники ділової активності		
1 Коефіцієнт загальної оборотності активів	$\frac{ст. 035 ф.№2}{зр.3 ст. 280 ф.№1 + зр.4 ст. 280 ф.№1) / 2}$	Збільшення
2 Коефіцієнт оборотності запасів	$\frac{ст. 040 ф.№2}{(\sum_{ст.140}^{ст.100} зр.3 + зр.4 ф.№1) / 2}$	Збільшення
3 Строк обороту запасів	$\frac{\text{Тривалість періода}}{O_3}$	Скорочення
4 Коефіцієнт оборотності загальної суми дебіторської заборгованості	$\frac{ст. 035 ф.№2}{((\sum_{ст.150}^{ст.160} зр.3 + зр.4 ф.№1) + (\sum_{ст.170}^{ст.210} зр.3 + зр.4 ф.№1)) / 2}$	Збільшення
5 Строк обороту загальної суми дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Тривалість періода}}{O_{ДЗ}}$	Скорочення

1	2	3
6 Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товарними операціями	$\frac{\text{ст. 035 ф.№2}}{\left(\sum_{\substack{\text{ст.160} \\ \text{ст.150}}} \text{зр.3} + \text{зр.4 ф.№1} \right) / 2}$	Збільшення
7 Строк обороту дебіторської заборгованості за товарними операціями	$\frac{\text{Тривалість періода}}{O_{ДЗ}}$	Скорочення
8 Коефіцієнт оборотності загальної суми кредиторської заборгованості	$\frac{\text{ст. 035 ф.№2}}{\left(\sum_{\substack{\text{ст.600} \\ \text{ст.520}}} \text{зр.3} + \text{зр.4 ф.№1} \right)}$	Збільшення
9 Строк обороту загальної суми кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Тривалість періода}}{O_{КЗ}}$	Скорочення
10 Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за товарними операціями	$\frac{\text{ст. 035 ф.№2}}{\left(\sum_{\text{ст.520}} \text{зр.3} + \text{зр.4 ф.№1} \right) / 2}$	Збільшення
11 Строк обороту кредиторської заборгованості за товарними операціями"	$\frac{\text{Тривалість періода}}{O_{КЗ}}$	Скорочення
12 Тривалість операційного циклу	$\text{Срок оборота запасів} + \text{Срок оборота дебіторської заборгованості}$	Скорочення
13 Тривалість фінансового циклу	$\text{Тривалість операційного циклу} - \text{Срок оборота кредиторської заборгованості}$	Скорочення
Показники рентабельності		
Рентабельність сукупних активів	$\frac{\text{ст. 170 ф.№2}}{\text{ст. 280 ф.№1}}$	>0, збільшення
Рентабельність власного капіталу	$\frac{\text{ст. 220 ф.№2}}{\text{ст. 380 ф.№1}}$	>0, збільшення

Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства

1	2	3
Валова рентабельність продажів	$\frac{\text{ст. 050 ф.№2}}{\text{ст. 035 ф.№2}}$	>0, збільшення
Операційна рентабельність продажів	$\frac{\text{ст. 100 ф.№2}}{\text{ст. 035 ф.№2}}$	>0, збільшення
Чиста рентабельність продажів	$\frac{\text{ст. 220 ф.№2}}{\text{ст. 035 ф.№2}}$	>0, збільшення

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Т.Д. Костенко, Є.О. Підгора, В.С. Рижиков,
В.А. Панков, А.А. Герасимов, В.В. Ровенська

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ І ДІАГНОСТИКА СТАНУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Видання 2-ге перероблене та доповнене

Навчальний посібник

Керівник видавничих проєктів – *Б.А.Сладкевич*
Друкується в авторській редакції
Дизайн обкладинки – *Б.В. Борисов*

Підписано до друку 03.03.2007. Формат 60x84 1/16.
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgC.
Умовн. друк. арк. 25.

Видавництво “Центр учбової літератури”
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA
Свідоцтво ДК №2458 від 30.03.2006