

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І
ТОРГІВЛІ ІМЕНІ МИХАЙЛА ТУГАН - БАРАНОВСЬКОГО

ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

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

Київ
«Центр учбової літератури»
2012

УДК 330.133.1(075.8)
ББК 65.053я73
О-64

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист № 1/11-93 від 06.01.2011 р.)*

Рецензенти:

Іонін Є. Є. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічного аналізу господарської діяльності Донецького національного університету;
Корінько М. Д. – доктор економічних наук, професор кафедри бухгалтерського обліку Національної академії статистики, обліку і аудиту (м. Київ);
Лазаришина І. Д. – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри обліку та аудиту Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне);
Оліфіров О. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри інформаційних систем і технологій управління Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Колектив авторів:

доктор економічних наук, професор **Косова Т. Д.** – передмова, теми 1, 3, 7, 13, загальна редакція;
кандидат економічних наук, доцент **Сухарев П. М.** – теми 6, 8, 11, 12;
кандидат економічних наук, **Ващенко Л. О.** – теми 2, 4, 5, 6, 11;
кандидат економічних наук, **Гречина І. В.** – теми 8, 11, 12, 13;
кандидат економічних наук, доцент **Дєєва Н. Е.** – теми 1, 9, 10.

Косова Т. Д., Сухарев П. М., Ващенко Л. О. та ін.

О-64 Організація і методика економічного аналізу. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.

ISBN 978-611-01-0273-5

У навчальному посібнику висвітлюються організаційно-інформаційне забезпечення економічного аналізу, методика аналізу фінансових результатів, рентабельності, фінансового стану підприємства, узагальнюються результати аналізу звичайної діяльності підприємства. Навчальний посібник враховує специфіку кредитно-модульної системи організації навчального процесу.

Призначений для студентів економічних спеціальностей, аспірантів, викладачів вищих навчальних закладів, практичних працівників.

УДК 330.133.1(075.8)
ББК 65.053я73

ISBN 978-611-01-0273-5

© Косова Т. Д., Сухарев П. М.,
Ващенко Л. О. та ін., 2012.
© Центр учбової літератури, 2012.

ЗМІСТ

Передмова	7
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ I. «ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ»	10
Тема 1. Організація економічного аналізу на підприємстві.....	10
1.1. Поняття економічного аналізу: предмет, об'єкт, функції, роль та задачі.....	10
1.2. Види і принципи економічного аналізу.....	16
1.3. Метод, методика, способи і прийоми економічного аналізу.....	22
1.4. Організація аналітичної роботи на підприємстві.....	34
1.5. Етапи проведення економічного аналізу на підприємстві.....	37
Тема 2. Інформаційна база економічного аналізу.....	47
2.1. Система економічної інформації, її особливості.....	47
2.2. Сутність процесу забезпечення економічного аналізу інформацією... і вимоги до неї.....	50
2.3. Класифікація інформаційного забезпечення економічного аналізу...	56
2.4. Характеристика основних джерел інформаційного забезпечення економічного аналізу.....	59
2.5. Сучасні інформаційні аналітичні системи.....	66
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ II. «АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА».....	89
Тема 3. Організація та методика аналізу фінансових результатів на підприємстві.....	89
3.1. Система показників, які характеризують фінансові результати....	89
3.2. Значення, задачі, інформаційне забезпечення аналізу фінансових результатів	91
3.3. Аналіз валового прибутку підприємства.....	95
3.4. Аналіз беззбитковості підприємства	98
3.5. Аналіз фінансових результатів операційної діяльності.....	101
Тема 4. Аналіз інших доходів і витрат підприємства.....	108
4.1. Поняття інших доходів і витрат підприємства	108
4.2. Значення, задачі і інформаційне забезпечення аналізу інших доходів і витрат підприємства.....	111

4.3. Аналіз виконання плану, динаміки та структури інших доходів і витрат підприємства.....	113
4.4. Оцінка впливу факторів на інші доходи підприємства.....	122
4.5. Оцінка впливу факторів на інші витрати підприємства.....	125
4.6. Аналіз виконання плану, динаміки, рівня фінансового результату від іншої діяльності підприємства.....	127
Тема 5. Аналіз рентабельності продукції.....	141
5.1. Система показників рентабельності продукції і фактори, які на неї впливають.....	141
5.2. Значення, задачі і інформаційне забезпечення аналізу рентабельності продукції.....	143
5.3. Аналіз показників виробництва і реалізації продукції, ціноутворення на підприємстві.....	146
5.4. Аналіз собівартості готової і реалізованої продукції.....	167
5.5. Аналіз виконання плану, динаміки рентабельності окремих видів продукції.....	188
5.6. Аналіз впливу факторів на рентабельність окремих видів продукції...	193
5.7. Оперативний аналіз рентабельності продукції.....	195
Тема 6. Аналіз рентабельності підприємства та виявлення резервів... 206	206
6.1. Значення, задачі і інформаційне забезпечення аналізу рентабельності підприємства.....	206
6.2. Система показників рентабельності підприємства, особливості їх оцінки	209
6.3. Аналіз впливу факторів на показники рентабельності підприємства.....	214
6.4. Методи розширення та подовження часткових моделей рентабельності підприємства	215
6.5. Аналіз рентабельності підприємства з використанням моделі Дюпона.....	217
6.6. Методика виявлення резервів збільшення прибутку як підстава підвищення рентабельності підприємства.....	220
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ III. «АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА».....	228
Тема 7. Організація і методика аналізу фінансового стану підприємства... 228	228
7.1. Сутність аналізу фінансового стану підприємств, його значення і завдання	228

7.2. Організаційно-інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану	231
7.3. Методика аналізу фінансової стійкості підприємства	241
7.4. Методика аналізу ліквідності і платоспроможності підприємства ...	248
7.5. Методика аналізу ділової активності підприємства	254
Тема 8. Аналіз майна підприємства.....	262
8.1. Системний підхід до визначення терміну і методів оцінки майна підприємства	262
8.2. Значення, інформаційне забезпечення і задачі аналізу майна підприємства.....	266
8.3. Аналіз складу, динаміки і структури майна підприємства.....	268
8.4. Аналіз стану та вартості майна підприємства.....	272
8.5. Аналіз ефективності фінансування і використання майна підприємства.....	278
Тема 9. Аналіз джерел формування капіталу.....	291
9.1. Значення і задачі аналізу формування капіталу.....	291
9.2. Аналіз наявності, складу і динаміки джерел формування капіталу...	296
9.3. Аналіз структури капіталу та її оптимізація.....	297
9.4. Аналіз руху власного капіталу підприємства.....	301
9.5. Аналіз кредитоспроможності підприємства у системі формування капіталу зі зовнішніх джерел.....	303
Тема 10. Аналіз оборотності оборотних активів.....	310
10.1. Характеристика кругообігу оборотних активів, його класифікація і задачі аналізу.....	310
10.2. Аналіз наявності, динаміки і структури оборотних активів.....	315
10.3. Аналіз швидкості і тривалості обороту оборотних активів.....	318
10.4. Аналіз ефективності використання і фінансування оборотних активів.....	323
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ ІV. «УЗАГАЛЬНЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ АНАЛІЗУ ЗВИЧАЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА».....	331
Тема 11. Узагальнення результатів аналізу господарської діяльності... 	331
11.1. Методи узагальнення результатів аналізу господарської діяльності підприємства.....	331
11.2. Поняття, принципи організації пошуку і підрахунку господарських резервів	336

11.3. Методика підрахунку і обґрунтування господарських резервів...	338
11.4. Оформлення результатів аналізу господарської діяльності.....	340
11.5. Технологія прийняття управлінських рішень за результатами проведеного аналізу.....	342
Тема 12. Організація та методика аналізу зовнішньоекономічної діяльності	353
12.1. Організація аналізу зовнішньоекономічної діяльності.....	353
12.2. Значення, інформаційне забезпечення і задачі аналізу зовнішньоекономічної діяльності	359
12.3. Аналіз показників макроекономічного середовища ЗЕД.....	363
12.4. Аналіз динаміки обороту зовнішньоекономічних зв'язків.....	370
12.5. Аналіз виконання зобов'язань за експортно-імпортними операціями.....	373
12.6. Аналіз якості функціонування системи зовнішньо-економічних відносин	376
12.7. Аналіз накладних витрат щодо експорту й імпорту товарів.....	381
12.8. Методика аналізу і оцінка ефективності експортних (імпортних) операцій.....	383
Тема 13. Організація та методика аналізу інвестиційної діяльності підприємства	397
13.1. Організація аналізу інвестиційної діяльності підприємства.....	397
13.2. Значення, інформаційне забезпечення і задачі аналізу інвестиційної діяльності підприємства.....	401
13.3. Методи аналізу і оцінки реальних інвестицій.....	405
13.4. Методика аналізу фінансових інвестицій підприємства.....	420
13.5. Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства....	422
13.6. Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості підприємства...	431
13.7. Прогнозування інвестиційної привабливості підприємства.....	434
Список рекомендованої літератури	447
Глосарій	456
Предметний покажчик	476
Додатки	482

ПЕРЕДМОВА

У сучасних умовах зростає значення економічного аналізу як функції управління. Економічна криза вимагає від вітчизняних підприємств формування нових підходів до системи управління взагалі та антикризового зокрема. Негативний вплив зовнішнього середовища, зростання ролі економічної інформації вимагають відповідних змін в управлінні підприємством щодо удосконалення аналітичної підсистеми з метою пошуку резервів покращення фінансових результатів і стабілізації фінансового стану. Однією з найпоширеніших причин кризового стану підприємств є низька якість аналітичної роботи, неспроможність персоналу узагальнити результати аналізу при прийнятті управлінських рішень. У цих умовах підготовка навчального посібника є своєчасною, оскільки він містить нові підходи до організації та інформаційного забезпечення економічного аналізу на підприємстві, сучасні методики його проведення і реалізації результатів на практиці. Значна увага приділена проблемам аналізу фінансових результатів і фінансового стану, аналізу інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності. Це винятково важливо для антикризового фінансового управління, модернізації операційної діяльності на інноваційній основі, пошуку нових ринків збуту продукції (товарів, робіт, послуг), у т.ч. за кордон.

Навчальний посібник, який ви тримаєте у руках, відповідає вимогам часу та враховує останні зміни у стандартах бухгалтерського обліку, фінансової і статистичної звітності, нормативно-правових актів тощо. Його написання є результатом критичної переробки та узагальнення положень змісту існуючих навчальних посібників з напряму організації і методичних основ економічного аналізу, статистичної інформації та періодичної літератури. При написанні навчального посібника використано результати дисертаційних робіт авторів із проблем організації та методики економічного аналізу, кращі досягнення наукової школи кафедри контролю і аналізу господарської діяльності Донецького національного

університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Навчальний посібник враховує специфіку кредитно-модульної системи організації навчального процесу. Студентам пропонуються до вивчення наступні модулі:

Змістовий модуль 1. Організаційно-інформаційне забезпечення економічного аналізу.

Змістовий модуль 2. Аналіз фінансових результатів і рентабельності підприємства.

Змістовий модуль 3. Аналіз фінансового стану підприємства.

Змістовий модуль 4. Узагальнення результатів аналізу звичайної діяльності підприємства.

Структура і зміст навчального посібника відповідає програмі початкової дисципліни (модулю) «Організація і методика економічного аналізу», яка є нормативною для навчального плану підготовки бакалавру з напрямку 6.030509 «Облік і аудит».

Для кращого сприйняття термінологічного матеріалу студентам запропоновано глосарій, для спрощення пошуку необхідного матеріалу — предметний покажчик. Формуванню практичних навичок проведення економічного аналізу запропоновано наскрізний приклад аналізу фінансових результатів і фінансового стану. Для кращого сприйняття формалізованих методик економічного аналізу у навчальному посібнику запропоновано чисельні приклади.

У додатку наведено фінансову звітність ЗАТ «Продмаш», на матеріалах якої у тексті проведено розрахунки.

Для самоперевірки знань студентам після кожної теми пропонуються контрольні запитання, для поглиблення знань і індивідуальної роботи — тематика доповідей.

Для кращого засвоєння матеріалу наведено тестові завдання, які роблять процес вивчення дисципліни активним. Студентам пропонуються запитання, на які є лише одна вірна відповідь.

Практичні завдання сприятимуть формуванню досвіду проведення прикладних аналітичних досліджень.

Рекомендований студентам список літератури містить значний перелік останніх нормативно-правових актів та статей із науково-практичних видань. Ця інформація дозволить студентам поглиблено вивчити найбільше цікаві для них питання.

Бажаємо успіху у вивченні дисципліни!

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ І. «ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ»

ТЕМА 1. ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ЗМІСТ

- 1.1. Поняття економічного аналізу: предмет, об'єкт, функції, роль та задачі.*
- 1.2. Види і принципи економічного аналізу.*
- 1.3. Метод, методика, способи і прийоми економічного аналізу.*
- 1.4. Організація аналітичної роботи на підприємстві.*
- 1.5. Етапи проведення економічного аналізу на підприємстві.*

1.1. Поняття економічного аналізу: предмет, об'єкт, функції, роль та задачі

Дослідження будь-яких процесів і явищ повинно починатися з вивчення джерел їх появи. Знання історичних аспектів розвитку дає можливість проникнути в суть понять, що вивчаються, визначити передумови їх появи і розвитку, обґрунтувати правильність трактувань.

Засновником економічного аналізу по праву вважається Аристотель, який, крім безпосереднього розвитку економічної думки, намагався проникнути в сутність економічних явищ, вивчити закономірності їх розвитку. Подальший і більш інтенсив-

ний розвиток економічний аналіз одержав завдяки англійським і французьким вченим XVII–XVIII ст. — класикам політекономії, які вперше застосували абстрактний метод дослідження. Розробка У. Петті трудової теорії вартості поклала початок дослідженню внутрішніх залежностей процесу виробництва. Продовженням розвитку економічного аналізу стала школа фізіократів, які перенесли дослідження про походження додаткового продукту у сферу виробництва і тим самим заклали основу для аналізу як самого капіталістичного виробництва, так і капіталу.

Особливе значення в історії економічного аналізу мають роботи А. Сміта і Д. Рікардо. Аналізуючи капітал, А. Сміт першим підрозділив його на основний і оборотний. Д. Рікардо охарактеризував капітал як головний фактор розвитку продуктивних сил у суспільстві. Також об'єктом його розгляду був фонд виробництва, запас засобів виробництва. Він першим висунув питання про відносну і реальну вартість товару.

Деякі вчені обґрунтовано пов'язують більш суттєвий та послідовний розвиток аналізу зі становленням бухгалтерського обліку та з появою такої науки, як балансознавство. Підвищена увага до аналізу звітності підприємств у Росії приділялася в період НЕПу. Поява великої кількості робіт, пов'язаних із аналізом інформації, відображеної в звітності, призвела до стрімкого розвитку не тільки теоретичних знань, але й практичної спрямованості аналізу, оскільки:

- баланс уявляв основну форму фінансової звітності і був основним інформаційним забезпеченням проведення «господарського аналізу»;
- залишалися дискусійними питання оцінки статей балансу;
- актуальним було питання про реальність інформації, наданої в балансі та інших формах звітності;
- простежувалася пряма залежність між управлінням підприємством і аналізом звітності, хоча говорити про системний підхід як до процесів управління, так і аналізу було ще передчасно;

- був відсутній чіткий функціональний поділ процесу управління: ототожнення функцій контролю й аналізу.

Командно-адміністративна система управління, яка існувала тривалий час, звела всі найширші можливості економічного аналізу до єдиного розрахунку: оцінки ступеня виконання планового завдання. Така обмеженість аналізу призвела до його деградації і, як наслідок, до широкомасштабних порушень усього процесу управління економікою. У ринковій економіці значення аналізу докорінно змінюється відповідно до змін, які відбуваються у характері та цілях основної діяльності підприємств з різними формами власності та організаційно-правовими формами функціонування.

Особливості досліджень економічного аналізу обумовлюються: виділенням в економічному просторі самостійних господарюючих суб'єктів та розширенням їх складу, необхідністю поглиблення внутрішнього та зовнішнього аналізу, високою динамічністю ринкового середовища, наявністю комерційного ризику та його оцінкою, вибором ділового партнера, наявністю великої кількості конкурентів тощо. Окрім цього в сучасних умовах значно має зрости оперативність економічного аналізу та розширитись обсяг додаткової інформації, залученої до його проведення.

Нині поряд із розширенням сфери діяльності економічного аналізу удосконалюються його методи. На сучасному етапі значного поширення набула неокласична школа, яка на перший план висуває питання об'єктивності результатів аналізу в умовах інфляційних процесів; підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції шляхом використання результатів аналітичної роботи в процесі управління суб'єктами господарювання.

Основою будь-якого наукового знання виступає діалектична теорія пізнання, що передбачає вивчення динаміки, внутрішніх протиріч, взаємозв'язку і взаємозумовленості окремих явищ, визначення рушійних сил і об'єктивних законів розвитку. Саме діалектичний процес диференціації й інтеграції сприяв у свій час виділенню спеціальних економічних наук, у тому числі й економічного аналізу.

Некоректним є ототожнення діалектичної теорії пізнання і системного підходу до проведення досліджень. Перша являє собою одну з основних форм філософської методології, що не виступає і не може виступати у ролі конкретної наукової методології. Загальнонаукове знання діалектики конкретизується в системному підході до процесу дослідження, і, насамперед, у принципі взаємозв'язку явищ і елементів.

Системний підхід — один зі спеціальних способів наукового дослідження, за яким досліджуваний об'єкт розчленовують на елементи, що їх розглядають в єдності, тобто як систему. Сукупність елементів є субстратом системи, системоутворювальні відношення між елементами становлять структуру системи.

Системний підхід є найбільше перспективним та науково обґрунтованим напрямком удосконалення аналізу. Це пов'язано з цілою низкою факторів серед яких найбільш актуальні наступні:

- розгляд аналізу у взаємозв'язку з системою управління підприємством виступає конкретизованим принципом загальнонаукової діалектичної теорії пізнання;
- використання системного підходу до вивчення економічного аналізу, який сьогодні отримав нові практичні можливості, пов'язані в розширенні інформаційних технологій, сприяє його більш глибокому розумінню та посиленню його впливу як безпосередньо на процес управління, так і на результати діяльності підприємств.

Однак, незважаючи на суттєві переваги, яке дає використання системного підходу до вивчення складних, динамічних об'єктів, він не завжди використовується повною мірою.

Економічний аналіз є самостійною галуззю наукових знань, що має свій зміст. *Економічний аналіз як наука* — це система спеціальних знань, що пов'язані:

- а) з дослідженням економічних процесів у їх взаємозв'язку, що складаються під впливом об'єктивних економічних законів;
- б) з науковими обґрунтуваннями бізнес-планів, з об'єктивною оцінкою їх виконання;

в) виявленням позитивних та негативних факторів і кількісним вимірюванням їх дії;

г) з розкриттям тенденцій та пропорцій господарського розвитку, з визначенням невикористаних внутрішньогосподарських резервів;

д) з узагальненням передового досвіду, з прийняттям управлінських рішень.

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

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

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

Вивчення явищ природи і громадського життя неможливе без аналізу. Термін «аналіз» походить від грецького слова «*analysis*», що в перекладі означає «розділяю», «розчленовую». Таким чином, *аналіз у вузькому розумінні* є розчленовуванням явища або предмета на складові частини (елементи) для їхнього вивчення. Наприклад, щоб зрозуміти сутність собівартості продукції, необхідно знати не тільки те, з яких елементів вона складається, а й від чого залежить її розмір за кожною статтею вит-

рат. Чим детальніше буде диференційований приріст собівартості за елементами і чинниками, тим глибше ми будемо знати економічне явище і більш ефективно управляти процесом формування собівартості продукції.

Сучасна діалектика виходить із єдності аналізу і синтезу як наукових методів пізнання дійсності. Лише ця єдність забезпечує наукове дослідження явищ у всебічному діалектичному зв'язку.

Економічний аналіз — самостійна галузь наукових знань, що має свій предмет і об'єкти дослідження.

Сукупним об'єктом аналізу є основна (звичайна) діяльність підприємства та її економічні результати. Основна діяльність — операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

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

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

Завдання економічного аналізу визначаються його змістом та предметом. Основними з них є:

- вивчення характеру дії економічних законів, установлення закономірностей і тенденцій економічних явищ і процесів у конкретних умовах підприємства;
- наукове обґрунтування поточних і перспективних планів;
- моніторинг виконання планів і управлінських рішень;
- визначення економічної ефективності використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів;
- оцінка фінансових результатів діяльності підприємства;

- виявлення та вимірювання внутрішніх резервів;
- розробка заходів по використанню виявлених резервів.

Діяльність підприємства відзначається своєю багатогранністю та наявністю великої кількості господарських ситуацій, що, в свою чергу, викликає необхідність проведення їх аналізу. Економічний аналіз є функцією управління, яка забезпечує науковість прийняття рішень.

Система управління підприємством є сукупністю трьох підсистем: власне системи управління, системи, що управляється, та інформаційної системи.

Інформаційна система управління включає всі види обліку, що створюють масив управлінської інформації, який характеризує стан системи, що управляється, та виконання управлінських рішень. Уся управлінська інформація аналізується, і відповідно до результатів аналізу готуються проекти управлінських рішень, які передаються в систему управління.

У системі, що управляє, проекти управлінських рішень разом з іншою інформацією використовуються відповідно до загальних функцій управління для формулювання управлінських рішень, які передаються на об'єкт управління (систему, що управляється). В об'єкті управління управлінські рішення передаються у відповідні підрозділи та забезпечується контроль за їх виконанням. Щодо всіх операцій, які здійснюються в підрозділах, формується відповідна первинна інформація, яка в порядку зворотного зв'язку направляється в інформаційну систему управління. Економічний аналіз займає важливе місце в інформаційній підсистемі управління, дозволяє економічно обґрунтувати управлінські рішення і здійснювати їх моніторинг.

1.2. Види і принципи економічного аналізу

Класифікація аналізу має важливе значення для правильного розуміння його змісту і задач, для цього потрібно виокремити ви-

ди економічного аналізу (рис. 1.1). Слово «вид» (лат. *species*) має багато значень, як таксономічна характеристика (лат. *taxon*, від *taxare* — «оцінювати») — це група в класифікації, що складається з дискретних об'єктів, які об'єднуються на підставі загальних властивостей і ознак.

За галузевою ознакою аналіз може бути *галузевим*, методика якого враховує специфіку окремих галузей економіки (промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту, торгівлі тощо), і *міжгалузевим*, що є теоретичною і методологічною основою економічного аналізу у всіх галузях національної економіки або теорією економічного аналізу.

За ознакою часу економічний аналіз поділяється на попередній (перспективний) і наступний (ретроспективний, історичний). *Попередній* аналіз проводиться до здійснення господарських операцій. Він необхідний для обґрунтування управлінських рішень і планових завдань, а також для розробки економічної стратегії підприємства. *Наступний (ретроспективний)* аналіз проводиться після здійснення господарських операцій. Він використовується для моніторингу реалізації економічної стратегії підприємства, виконання плану, виявлення невикористаних резервів, об'єктивної оцінки результатів діяльності підприємств.

Перспективний і ретроспективний аналізи тісно пов'язані між собою. Без ретроспективного аналізу неможливо зробити перспективний.

Ретроспективний аналіз поділяється на оперативний і підсумковий (результативний).

Оперативний (ситуаційний) аналіз проводиться відразу після здійснення господарських операцій або зміни ситуації за короткі відрізки часу (зміну, добу, декаду тощо). Ціль його оперативно виявляти хиби і впливати на господарські процеси.

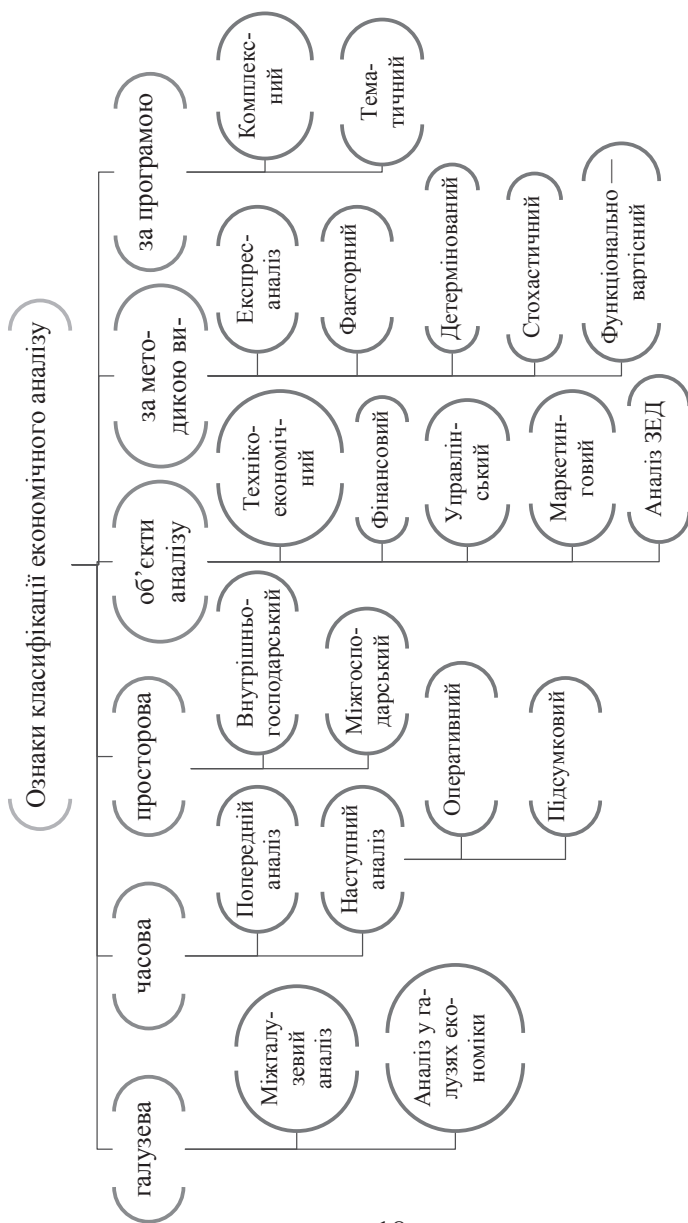


Рис. 1. 1. Класифікація видів економічного аналізу

Підсумковий (заключний) аналіз проводиться за звітний період часу (місяць, квартал, рік). Його цінність полягає в тому, що діяльність підприємства вивчається комплексно і всебічно за звітними даними за відповідний період. Цим забезпечується більш повна оцінка діяльності підприємства стосовно використання відповідних можливостей. Підсумковий і оперативний аналізи взаємозалежні і доповнюють один одного.

За просторовою ознакою можна виділити аналіз внутрішньогосподарський і міжгосподарський. Внутрішньогосподарський аналіз вивчає діяльність тільки досліджуваного підприємства і його структурних підрозділів. При міжгосподарському аналізі порівнюються результати діяльності двох або кількох підприємств.

За об'єктами управління економічний аналіз поділяється на: техніко-економічний, фінансовий, управлінський, маркетинговий, аналіз зовнішньоекономічної діяльності тощо.

За методикою вивчення об'єктів економічний аналіз можна подати так: експрес-аналіз, факторний аналіз, детермінований аналіз, стохастичний, функціонально-вартісний аналіз.

Мета експрес-аналізу — наочне і просте оцінювання фінансового стану і динаміки розвитку господарюючого об'єкта. У процесі аналізу можна виконати розрахунок різних показників і доповнити його методами, що ґрунтуються на досвіді та кваліфікації фахівця. Мета експрес-аналізу — наочне і просте оцінювання фінансового стану і динаміки розвитку господарюючого об'єкта. У процесі аналізу можна виконати розрахунок різних показників і доповнити його методами, що ґрунтуються на досвіді та кваліфікації фахівця.

Факторний аналіз — один із видів комплексного аналізу основної діяльності, пов'язаний з пошуком і класифікацією факторів, що впливають на економічні явища і процеси, з виявленням причинно-наслідкових зв'язків, що впливають на зміну конкретних показників основної діяльності.

Детермінований підхід спрямований на вивчення прямих зв'язків, коли зв'язок між результативним і факторними показниками

функціональна. *Стохастичний аналіз* спрямований на вивчення не-прямих зв'язків.

Якщо у випадку прямого детермінованого факторного аналізу вихідні дані для аналізу подано у формі конкретних чисел, то у випадку прямого стохастичного факторного аналізу задані вибіркою (часовою чи поперечною). Розв'язування задач стохастичного факторного аналізу вимагає: глибокого економічного дослідження для виявлення основних факторів, що впливають на результуючий показник; підбору виду регресії, який би найкраще відбивав дійсний зв'язок досліджуваного показника з набором факторів; розробки методу, що дозволяє визначити вплив кожного фактора на результуючий показник.

Якщо результати прямого детермінованого аналізу є точними і однозначними, то стохастичного — з деякою імовірністю (надійністю), яку варто оцінити.

Функціонально-вартісний аналіз (ФВА) одночасно та у взаємному зв'язку досліджує функції об'єкта і вартість цих функцій. Під функціями розуміють споживчі властивості (якість) об'єкта. Вони поділяються на:

- головну функцію, яка виражає призначення об'єкта;
- основні функції, що забезпечують виконання головної функції;
- допоміжні функції, що реалізують основні;
- зайві або непотрібні функції;
- шкідливі функції.

За суб'єктами (користувачами аналізу) розрізняють внутрішній і зовнішній аналіз.

За охопленням досліджуваних об'єктів аналіз ділиться на суцільний і вибірковий.

За змістом програми аналіз може бути комплексним і тематичним.

Аналітичне дослідження, його результати та їхнє використання в управлінні виробництвом мають відповідати визначеним вимогам. Важливішими принципами аналізу є (рис. 1.2):

- *державний підхід* — оцінка результатів діяльності підприємства з урахуванням державної, економічної, соціальної, екологічної, міжнародної політики та чинного законодавства тощо;
- *науковість* — використання діалектичної теорії пізнання, економічних законів розвитку, інноваційного підходу, новітніх прогресивних методів економічних досліджень;
- *комплексність* — охоплення максимуму структурних підрозділів і напрямків діяльності, всебічне вивчення причинно-наслідкових залежностей розвитку основної діяльності підприємства;



Рис. 1.2. Принципи проведення економічного аналізу

- *системність* — розуміння об'єкту, що вивчається, як складної динамічної системи, що містить елементи, пов'язані між собою та з зовнішнім середовищем;
- *об'єктивність* — використання перевіреної інформації, яка достовірно відбиває об'єктивну реальність;
- *точність* — обґрунтування висновків точними аналітичними розрахунками;
- *дієвість* — активний вплив на результати діяльності підприємства, своєчасне виявлення недоліків та прийняття відповідних управлінських рішень;
- *плановість* — проведення за планом і систематично, що викликає необхідність планування і контролю за проведенням аналітичної роботи на підприємстві, обумовлює розподіл обов'язків між виконавцями;
- *оперативність* — швидкий і чіткий аналіз ситуацій, генерування відповідних управлінських рішень і втілення їх у життя підприємства.

Реалізація зазначених принципів на практиці сприятиме ефективній організації і результативності економічного аналізу.

1.3. Метод, методика, способи і прийоми економічного аналізу

Кожна наукова дисципліна має свій предмет та метод дослідження. Термін «метод» походить від грецького *«methodos»*, що в перекладі означає «шлях до чогось», тобто знання про те, яким способом, в якій послідовності потрібно розв'язувати ті чи ті завдання.

Під *методом у широкому розумінні* слова слід розуміти шляхи, способи та засоби пізнання дійсності, сукупність органічно пов'язаних принципів та прийомів дослідження різноманітних явищ. Метод визначається змістом та особливостями предмета. Предмет відповідає на запитання, що ми вивчаємо, а метод — як вивчаємо, якими способами та з допомогою яких саме засобів.

Під *методом економічного аналізу* розуміють науково обґрунтовану систему теоретико-пізнавальних категорій, принципів, способів та спеціальних прийомів дослідження, що дають змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення і базуються на діалектичному методі пізнання.

Особливості *діалектичного методу* полягають у тому, що всі явища, які досліджуються, розглядаються в їх взаємозв'язку та русі, зміні та розвитку, при цьому розвиток розуміють як боротьбу протилежностей на засаді об'єктивних законів реальної дійсності.

Категорії економічного аналізу — це загальні, ключові поняття даної науки: фактори, резерви, модель, результативний показник, відсоток, дисконт, фінансовий результат, капітал, зобов'язання, активи, грошовий потік, леверидж тощо.

Принципи економічного аналізу регулюють процедурну сторону його методології та методики.

Основним елементом методу економічного аналізу є його науковий інструментарій (апарат), тобто сукупність загальнонаукових та специфічних способів і прийомів дослідження основної діяльності підприємств.

Метод аналізу має певні специфічні особливості, до яких належать:

- використання системи показників, що характеризують діяльність підприємства;
- вивчення причин зміни показників;
- визначення та вимірювання взаємозв'язків та взаємних залежностей між ними за допомогою спеціальних прийомів.

Метод реалізується через методику. *Методика* як сукупність правил, прийомів і способів для доцільного виконання будь-якої роботи завжди конкретна.

В економічному аналізі методика являє собою сукупність аналітичних способів і правил дослідження економіки підприємства, що певним чином відповідні до мети аналізу.

Під *загальною методикою* розуміють систему дослідження, що однаково використовується при вивченні різних об'єктів еко-

номічного аналізу в різних галузях економіки. *Індивідуальні методи* конкретизують загальну відносно визначених галузей економіки, визначеного типу виробництва або об'єкта дослідження.

Способи і прийоми економічного аналізу можна умовно розділити на математичні та евристичні (психологічні прийоми творчого мислення).

До *математичних прийомів та способів* відносять:

1. Традиційні логічні прийоми обробки інформації (порівняння; відносні та середні величини; групування; балансові; графічні; табличні).

2. Прийоми детермінованого аналізу:

2.1. Моделювання факторних систем (адитивних; мультиплікативних; кратних; комбінованих);

2.2. Способи факторних розрахунків (ланцюгові підстановки; абсолютних різниць; індексний; відносних різниць; інтегральний тощо);

2.3. Способи детермінованої комплексної оцінки (метод сум; суми місць; середньої геометричної; метод відстаней).

3. Прийоми фінансової математики (прості та складні відсотки, дисконтування, визначення нарощеної суми).

4. Прийоми стохастичного аналізу: кореляція (парна, рангова, канонічна), регресійний аналіз; дисперсійний аналіз; компонентний аналіз; сучасний багатомірний факторний аналіз тощо.

5. Прийоми оптимізації показників (математичне програмування, дослідження операцій, теорія ігор, теорія масового обслуговування; сітьові методи планування і управління, теорія управління запасами тощо).

Основними традиційними прийомами економічного аналізу є:

– *абсолютні величини* — показують, як змінюється показник протягом певного періоду часу або на скільки один порівнянний показник (об'єкт, явище) відрізняється від іншого за певною ознакою у абсолютному виразі;

– *відносні величини* обчислюються шляхом побудови часового ряду, тобто вони характеризують зміну того чи іншо-

- го показника в часі у відносному виразі. Здебільшого відносні величини є відношенням двох абсолютних величин (відсоток виконання плану, темпи зростання та приросту окремих показників тощо);
- *спосіб порівняння* являє собою оцінку й аналіз об'єкта, що досліджується, через аналогічні об'єкти (логічно порівнянні, але різнорідні за економічним змістом). Тобто порівняння як метод спосіб дослідження здійснюється через зіставлення одного показника з іншими з метою визначення спільних рис або розбіжностей між ними (планових і фактичних показників, фактичних показників з нормативними, фактичних показників з аналогічними показниками минулих років тощо);
 - *середні величини* являють собою узагальнюючу характеристику якісно однорідних, але кількісно відмінних одна від одної величин. Середні величини використовуються в якості однієї з найважливіших характеристик варіаційного ряду, що отримані при обробці економічних даних;
 - *групування* — зведення первинних даних в окремі однорідні групи залежно від тієї чи іншої ознаки. Групування дозволяють не тільки систематизувати матеріал, а й виявляти характерні і типові взаємозв'язки процесів, ліквідувати випадкові відхилення;
 - *балансовий спосіб* — це спеціальний прийом зіставлення взаємозв'язаних показників основної діяльності у формі балансу;
 - *таблиці* — компактно і концентровано розкривають мовою цифр не тільки вихідну інформацію, але і алгоритми розрахунків та їхні результати. У таблицях прийнято розташовувати: спочатку абсолютні показники, потім відносні; вихідну інформацію раніше, ніж розрахункові показники; спочатку факторні показники, потім — результативні; далі — послідовні дії факторного аналізу і баланс відхилень, зведені результати аналізу.

В умовах поширення використання електронних таблиць EXCEL особливу увагу слід приділити *графічному* відображенню вихідної інформації і результатів її обробки.

Microsoft Excel підтримує різні типи діаграм, дозволяючи представити дані у найбільш зрозумілому вигляді. Створюючи діаграму за допомогою майстра діаграм — або використовуючи команду «Тип діаграми» для зміни існуючої діаграми — можна легко вибрати потрібний тип у списку стандартних або призначених для користувача типів діаграм:

- *гістограма* дозволяє представити зміну даних впродовж відрізка часу або наочно порівняти різні величини. Гістограми діляться на наступні підтипи: звичайна гістограма, гістограма з накопиченням, нормована гістограма з накопиченням, об'ємна гістограма;
- *лінійчата діаграма* дозволяє наочно порівняти окремі елементи. Лінійчаті гістограми діляться на наступні підтипи: з групуванням, із накопиченням;
- *графік* показує тенденцію зміни величин через рівні проміжки. Графіки діляться на наступні підтипи: звичайний, із накопиченням, нормований із накопиченням, об'ємний;
- *кругова діаграма* відображає елементи, які створюють ряд даних, показує внесок кожного значення у загальну суму;
- *точкова діаграма* показує відношення між чисельними значеннями в декількох рядах даних або відображує дві групи чисел як один ряд даних з координатами x і y ;
- *діаграма з областями* підкреслює зміну значення величин з часом;
- *кільцева діаграма*, як і кругова, показує відношення часток до цілого, але цей тип діаграми може включати декілька рядів даних;
- *пелюсткова діаграма* дозволяє порівнювати сукупні значення декількох рядів даних, показує відмінність значень щодо центральної крапки;
- *поверхневу діаграму* доцільно використовувати для пошуку якнайкращого поєднання в двох наборах даних. Так са-

мо, як на топографічній карті, області, що відносяться до одного діапазону значень, виділяються однаковим кольором або узором;

- *бульбашкова діаграма* — це різновид точкових діаграм, яка порівнює три набори значень і може бути представлена в об'ємному вигляді. Розмір бульбашки, або маркер даних показує значення третьої змінної;
- *біржові діаграми* найчастіше використовуються для демонстрації цін на акції,
- *лінійчаті, циліндрові, конічні і пірамідальні діаграми* використовують для підсилення ефекту гістограм, лінійчатих діаграм і об'ємних гістограм.

У *детермінованому аналізі* для виміру впливу факторів на результативний показник використовують різні способи, у основі яких лежить прийом елімінування.

Елімінування — означає усунення, виключення впливу всіх, окрім одного, факторів на величину результативного показника. Цей прийом виходить з умовного визнання того, що всі фактори змінюються незалежно один від одного.

Процеси моделювання можна умовно підрозділити на три етапи: 1 етап — аналіз теоретичних закономірностей; 2 етап — визначення методів для вирішення завдань; 3 етап — аналіз отриманих результатів.

Виділяють наступні типи детермінованих моделей:

- *адитивні*:

$$y = a + b + c, \quad (1.1)$$

де y — результативний показник,

a, b, c — фактори.

- *мультиплікативні*:

$$y = a \times b \times c. \quad (1.2)$$

- *кратні*:

$$y = \frac{a}{b}. \quad (1.3)$$

- *комбіновані (змішані)*:

$$y = a / (b + c), \quad y = a / bc, \quad y = a + bc. \quad (1.4)$$

Поширеним в аналітичних розрахунках є *спосіб ланцюгової підстановки* через можливість використовувати його в детермінованих моделях усіх типів. Суть методу ланцюгових підстановок полягає у послідовній, почерговій заміні у функціональній моделі, яка описує базисний рівень економічного показника, базисних параметрів на звітні, в обчисленні умовних результатних показників та їх порівнянні для визначення впливу факторів. При цьому в першу чергу підлягають заміні кількісні параметри, далі — структурні, в останню чергу — якісні. Якщо у формулі міститься кілька кількісних, структурних або кілька якісних показників, послідовність заміन залежить від оцінки того, які з них є основними, а які — похідними, які — вторинні. За почергової заміни базисних показників у формулі на звітні одержані результати можна зіставляти між собою, різниця між кожним наступним та попереднім показником і виражатиме елімінування впливу всіх інших факторів, крім заміненого.

Математичний опис способу ланцюгових підстановок при використанні його, наприклад, у трьохфакторних мультиплікативних моделях виглядає в такий спосіб.

Трьохфакторна мультиплікативна система:

$$y_0 = a_0 \times b_0 \times c_0. \quad (1.5)$$

Послідовні підстановки:

$$y' = a_1 \times b_0 \times c_0; \quad (1.6)$$

$$y'' = a_1 \times b_1 \times c_0; \quad (1.7)$$

$$y_1 = a_1 \times b_1 \times c_1. \quad (1.8)$$

Тоді для розрахунку впливу кожного з факторів треба виконати такі дії:

$$\Delta y(a) = y' - y_0; \quad (1.9)$$

$$\Delta y(b) = y'' - y'; \quad (1.10)$$

$$\Delta y(c) = y_1 - y''. \quad (1.11)$$

Баланс відхилень:

$$y_1 - y_0 = \Delta y(a) + \Delta y(b) + \Delta y(c). \quad (1.12)$$

У мультиплікативних і комбінованих (змішаних) моделях широко застосовується *спосіб абсолютних різниць*, який також заснований на прийомі елімінування. Правило розрахунків цим способом у мультиплікативних моделях полягає в тому, що відхилення (дельту) по факторному показнику, що аналізується, треба помножити на фактичні значення мультиплікаторів (співмножників), розташованих ліворуч від нього, і на базові значення тих, котрі розташовані праворуч від фактора, що аналізується.

Розглянемо порядок аналітичних розрахунків на прикладі трьохфакторної мультиплікативної моделі (1.5).

Розрахунок впливу окремих факторів:

$$\Delta y(a) = \Delta a \times b_0 \times c_0; \quad (1.13)$$

$$\Delta y(b) = a_1 \times \Delta b \times c_0; \quad (1.14)$$

$$\Delta y(c) = a_1 \times b_1 \times \Delta c. \quad (1.15)$$

Має бути баланс відхилень (1.12).

Спосіб відносних різниць використовується аналогічно, як і абсолютних різниць, тільки в мультиплікативних і комбінованих (змішаних) моделях. Розглянемо порядок аналітичних розрахунків на прикладі трьохфакторної мультиплікативної моделі (1.5). Для виявлення впливу факторів даним способом спочатку необхідно визначити відносні відхилення кожного факторного показника. Наприклад, для першого фактора це буде процентне відношення його зміни до бази:

$$\Delta^e a = (a_1 - a_0) / a_0,$$

де Δ^e — відносне відхилення фактора, долі од.

Аналогічний розрахунок проводиться за всіма факторами. Потім для визначення впливу зміни кожного фактору проводяться такі розрахунки:

$$\Delta y(a) = y_0 \times \Delta^e a; \quad (1.16)$$

$$\Delta y(b) = (y_0 + \Delta y(a)) \times \Delta^e b; \quad (1.17)$$

$$\Delta y(c) = (y_0 + \Delta y(a) + \Delta y(b)) \times \Delta^e c. \quad (1.18)$$

Має бути баланс відхилень (1.12).

В управлінській діяльності широко застосовуються *індекси*, зокрема, для відображення змін в обсязі випуску та реалізації, у цінах на товари й акції, у валютнообмінних курсах тощо. *Індекси* — це узагальнюючі показники порівняння в часі й у просторі. Вони відбивають зміну досліджуваного явища за якийсь період у порівнянні з базисним періодом. Така інформація дає можливість порівняти зміни різних факторів і проаналізувати їхню поведінку.

У факторному аналізі індекси використовуються в мультиплікативних та кратних моделях.

У статистиці розрізняють загальний індекс та агрегатні індекси.

Загальний індекс — характеризує явища, що визначаються сукупністю безпосередньо непорівнянних елементів.

Агрегатні індекси — це загальні індекси, в яких з метою елімінації впливу окремих факторів на індекс відбувається фіксування інших факторів на незмінному (базовому або звітному) рівні.

Класичним прикладом використання індексів є визначення зміни обсягу реалізації та виявлення впливу на цю зміну кількості продукції, що реалізована, та цін на цю продукцію.

Загальний (груповий) індекс обсягу реалізації продукції визначається за формулою:

$$I = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_0}, \quad (1.19)$$

де q_1 , q_0 — відповідно звітні та базисні обсяги реалізованої продукції;

p_1 , p_0 — звітні та базисні ціни на продукцію.

Загальний індекс не дає змоги виявити окремо вплив факторів на зміну обсягу реалізації. Для розв'язання цієї мети використовують агрегатні індекси. При побудові агрегатних індексів в статистиці використовується таке правило:

- якісні фактори, які входять у формулу, фіксуються на рівні базового періоду;
- кількісні фактори фіксуються на рівні звітнього періоду.

Так, агрегатний індекс фізичного обсягу продажу має такий вигляд:

$$I_q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0} \quad (1.20)$$

Різниця між чисельником та знаменником цього індексу відображає зміну виручки від реалізації за рахунок зміни фізичного обсягу продукції, що реалізована.

Агрегатний індекс цін записується так:

$$I_p = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0} \quad (1.21)$$

У даному випадку різниця між чисельником та знаменником означає зміну виручки в результаті середньої зміни цін на продукцію, що реалізована.

Розглянемо послідовність розрахунків індексним способом на прикладі трьохфакторної мультиплікативної моделі (1.5). Для виявлення впливу факторів даним способом спочатку необхідно визначити індекси кожного факторного показника. Наприклад, для першого фактора:

$$I_a = a_1 / a_0 \quad (1.22)$$

Потім для визначення впливу зміни кожного фактору проводяться такі розрахунки:

$$\Delta y(a) = y_0 \cdot (I_a - 1); \quad (1.23)$$

$$\Delta y(b) = y_0 \cdot I_a \cdot (I_b - 1); \quad (1.24)$$

$$\Delta y(c) = y_0 \cdot I_a \cdot I_b \cdot (I_c - 1). \quad (1.25)$$

Має бути баланс відхилень (1.12).

Розглянуті вище способи ланцюгових підстановок, абсолютних, відносних різниць, індексний спосіб мають загальний недолік: при визначенні впливу одного з факторів інші прийма-

ються в розрахунок незмінними. Цей умовний прийом елімінування не відбиває реальної ситуації. При використанні названих способів трохи занижується результат впливу тих факторів, заміна (підстановка) яких проводиться раніше, за рахунок завищення результату останньої підстановки. Більш точні розрахунки у факторному аналізі можуть бути отримані, наприклад, при використанні *інтегрального способу*.

Інтегральний спосіб застосовується в детермінованому факторному аналізі в мультиплікативних, кратних і комбінованих моделях. Даний метод дозволяє розкласти додатковий приріст результативного показника у зв'язку з взаємодією факторів між ними. Практичне використання інтегрального методу базується на спеціально створених робочих алгоритмах для відповідних факторних моделей.

Алгоритм розрахунку впливу факторів для двофакторної моделі:

$$y_0 = a_0 \cdot b_0 \quad (1.26)$$

$$\Delta y(a) = \Delta a \cdot b_0 + \frac{\Delta a \cdot \Delta b}{2}; \quad (1.27)$$

$$\Delta y(a) = a_0 \cdot \Delta b + \frac{\Delta a \cdot \Delta b}{2}; \quad (1.28)$$

Перевірка:

$$y_1 - y_0 = \Delta y(a) + \Delta y(b). \quad (1.29)$$

Значна, до того ж зростаюча, кількість об'єктів аналізу, індикаторів, критеріїв діяльності робить неможливим виділити з числа результативних показників який-небудь один у якості загального, придатного для комплексної оцінки. Звідси виникає необхідність агрегування системи показників із метою ранжування результатів.

Конструювання інтегрального показника для узагальнюючої комплексної оцінки може проводитися методами: сум; середньої геометричної; коефіцієнтів; суми місць; відстаней тощо.

Комплексна оцінка *методом суми* визначається шляхом підсумовування фактичних значень показників чи їхніх темпів зрос-

тання стосовно бази порівняння. Недолік цього методу — можливість одержання високої оцінки по загальному показнику при відставанні деяких інших, коли відбувається згладжування, вирівнювання загального результату.

Метод середньої геометричної базується на визначенні коефіцієнтів за окремими показниками, коли за одиницю приймається найвище значення даного індикатора. Інтегральна оцінка розраховується за формулою середньої геометричної.

Метод коефіцієнтів заснований на одержанні інтегрального показника шляхом перемноження відповідних коефіцієнтів і, власне кажучи, аналогічний методу середньої геометричної.

Метод суми місць припускає попереднє ранжирування кожного об'єкта аналізу — організації чи підрозділу, в залежності від рівня показників, що досліджуються. Число місць повинно дорівнювати кількості організацій, що аналізуються. Чим менша сума місць, тим вищий ранг привласнюється об'єкту.

Треба відмітити, що з метою одержання більш точної комплексної оцінки кожним з перерахованих методів може бути врахована порівняльна значущість показників-індикаторів. Коефіцієнти значущості, як правило, визначаються експертним шляхом.

При використанні *методу відстаней* встановлюється близькість об'єктів аналізу до об'єкта-еталона по кожному з показників, що порівнюються. Вихідні дані формуються у вигляді матриці (a_{ij}) , тобто табл., де по рядках записані номери показників $(i = \overline{1, n})$, а по стовпчиках — номери підприємств $(j = \overline{1, m})$. По кожному показнику знаходиться максимальне значення і заноситься в стовпчик умовного еталонного підприємства $(m + 1)$.

Вихідні показники матриці a_{ij} стандартизуються відносно відповідного показника еталонного підприємства по формулі:

$$X_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max_j X_{ij}}. \quad (1.30)$$

де X_{ij} — стандартизовані показники стана j -го підприємства.

Для кожного аналізованого підприємства значення його рейтингової оцінки визначається по формулі:

$$R_j = \sqrt{(1-x_{1j})^2 + (1-x_{2j})^2 + \dots + (1-x_{nj})^2}, \quad (1.31)$$

R_j — рейтингова оцінка для j -ого підприємства;

$X_{1j}, X_{2j}, \dots, X_{nj}$, — стандартизовані показники j -ого аналізованого підприємства

Найменшому значенню рейтингової оцінки (R_j) відповідає перше місце в ранжируванні, оскільки це підприємство найближче до еталонного.

1.4. Організація аналітичної роботи на підприємстві

Організація аналітичної роботи на підприємстві включає:

- розробку загальних засад і порядку проведення аналізу;
- планування роботи в цілому, окремих її робіт та етапів;
- матеріальне, науково-методичне та кадрове забезпечення;
- загальне керівництво;
- прийом виконаних аналітичних робіт, порядок їх оформлення;
- контроль за реалізацією на практиці розроблених заходів із метою поліпшення діяльності підприємства.

Аналітична робота підприємства розпочинається з планування. Розрізняють *загальний план* аналітичної роботи на підприємстві та план (програму) конкретних аналітичних робіт. Загальний план роботи складається на рік із розбивкою за кварталами. У плані зазначаються розділи основної діяльності та об'єкти, що мають вивчатися, періодичність і терміни проведення робіт, відповідальні технічні виконавці, технічні засоби та джерела інформації, потрібні для здійснення аналізу.

У *планах окремих робіт*, які складаються відповідно до загального плану аналітичної роботи, передбачаються об'єкти етапи аналізу, терміни виконання й завдання робіт тощо.

Організація проведення окремих аналітичних робіт включають такі питання:

- призначення керівника роботи;
- підбір кваліфікованих виконавців;
- складання плану роботи;
- забезпечення необхідним інструктивним матеріалом, технічними та іншими засобами;
- контроль роботи та реалізація пропозицій аналітиків тощо.

Аналітичні роботи можуть проводитися:

- працівниками підприємства для потреб управлінської діяльності. Аналіз проводять економічні підрозділи підприємства, але до виконання аналітичних робіт залучаються також працівники технічних, технологічних, маркетингових та інших служб;
- зовнішніми суб'єктами як для потреб управлінської діяльності підприємства (аудиторами, працівниками банків та наукових установ), так і для потреб органів галузевого і державного управління (відомчими ревізорами, податковими органами, органами контрольно-ревізійної служби) тощо.

Програмою аналізу може виступати розгорнутий та деталізований перелік питань, які передбачено вивчати, а також комплект таблиць, обов'язковий до опрацювання під час аналізу. Аналітичні табл. дають змогу визначити та оцінити ступінь відхилення фактичних даних, тобто результати роботи від заданих заздалегідь величин (кошторису, норми, плану тощо). В окремих випадках розробку та монтаж аналітичних таблиць доцільно здійснювати з урахуванням майбутнього використання їх не лише для аналітичної роботи, а й як ілюстративного матеріалу до висновків та пропозицій. Тому форма і зміст аналітичних таблиць мають відповідати вимогам повноти відображення, правильному групуванню показників та іншим вимогам до інформації.

Старанне складання програми аналізу забезпечує необхідну глибину і повноту проведення аналітичного дослідження. Визна-

чаючи зміст аналітичної роботи і терміни її проведення, треба враховувати наявність готового матеріалу для аналізу, трудомісткість збору й опрацювання іншої інформації і, нарешті, час, який потрібний для виконання окремих етапів робіт.

Форми результативної аналітичної інформації формуються на заключному етапі аналітичного процесу. Залежно від мети і місця проведення аналізу результати оформлюють у різних носіях. Основні форми, за допомогою яких оформлюють *результати аналітичної роботи*, такі:

- текстові описового характеру — аналітичні записки, висновки, доповідні записки, звіти;
- безтекстові — таблиці, графіки, діаграми тощо.

Якщо аналіз здійснюється сторонніми організаціями або особами, то такий результат оформлюють у вигляді висновку.

Результати аналізу, який здійснюють підприємства, можуть оформлятися по-різному, що залежить від багатьох факторів: часу, обсягу тощо. За відносно короткий час — день, зміну, декаду — результати аналізу оформлюють у звітах-рапортах, аналітичних записках; за більш тривалий час — у пояснювальній записці.

Результати аналізу роботи окремих служб — постачання, маркетингу — оформлюють за відносно тривалий час — місяць, квартал. Основною формою узагальнення результатів аналізу є аналітична записка, де відображують характеристики стану ресурсів, причини порушень, а також вжиті щодо відповідних порушень (недоліків) заходи.

Аналітична записка містить:

- загальні дані про об'єкт, який аналізують;
- характеристику виконання програми доручень, плану, договору;
- характеристики відхилень, які було виявлено, та вплив окремих факторів на показники, висновки, пропозиції.

Розділ «Загальні дані» містить відомості про назву підприємства, його структурні підрозділи, основні види продукції, яку випускає підприємство, тощо. Якщо результати аналізу у майбут-

ньому використовуватимуться за межами підприємства, то додають деякі дані про майбутній розвиток. Щоразу вказують на час, за який зроблено аналіз, які питання було розглянуто, основні результати.

У розділі, що характеризує виконання роботи, відображують дані про ступінь виконання, відхилення від завдань, темпи зростання і приросту за відповідний період порівняно з минулими періодами. Обов'язково аналізують фактори, які впливали на результати роботи, їх взаємозв'язок, взаємодію, причини відхилення. При цьому особливу увагу звертають на тенденції, що виникають у роботі підприємства або його структурного підрозділу.

Виклад у пояснювальній записці супроводжують таблицями, графіками та іншими ілюстраціями, які підтверджують текст. Крім того, додають розрахункові табл., що дають змогу зробити висновки і пропозиції. Особливу увагу в цьому розділі приділяють питанням формування показників, які є критеріями оцінки ефективної роботи підприємства або його підрозділу.

У заключній частині пояснювальної записки дають оцінку діяльності підприємства або його структурного підрозділу, вміщують висновки, пропозиції та заходи, спрямовані на усунення недоліків.

1.5. Етапи проведення економічного аналізу на підприємстві

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

Специфіка діяльності підприємства взагалі та особливості об'єкту аналітичної оцінки, зокрема, призводять до розбіжностей

тей у виділені окремих етапів аналізу. Однак, найчастіше зустрічається виділення *трьох основних етапів* проведення аналізу на підприємстві: підготовчий, основний та заключний.

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

1. Складання плану або програми аналізу, яка передбачає:
 - визначення мети й об'єктів аналізу. Об'єкти аналізу відбирають такі, вивчення яких дало б змогу отримати найповніші відповіді на поставлені запитання;
 - ознайомлення з матеріалами і результатами раніше проведеного аналізу за окресленою програмою чи відібраними об'єктами, яке дасть змогу не лише оцінити ефективність вже проведеної аналітичної роботи, а й врахувати при подальшому плануванні допущені раніше помилки і недоліки;
 - складання графіка проведення аналітичної роботи, який має передбачати конкретні терміни, оскільки чим оперативніший аналіз, тим ефективніше використовують його результати в управлінні господарською діяльністю;
 - перелік виконавців і розподіл обов'язків між ними. Кількість і кваліфікація виконавців залежить від програми аналізу і від термінів його проведення. Розподіл обов'язків між виконавцями потребує диференційного підходу. Значна частина аналітичних робіт має більш чи менш технічний характер (збір, систематизація, обробка даних), і тому її можна виконати за допомогою обчислювальної техніки і вручну без участі робітників високого рівня кваліфікації. Інша частина робіт — безпосередній аналіз оброблених і згрупованих даних, інтерпретація отриманих результатів, розробка висновків і пропозицій — потребують участі в них добре підготовлених фахівців;
 - визначення методики аналітичної оцінки, яка сприятиме досягненню сформованої мети.

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

Другий — *основний етап роботи* включає в себе:

- збір і перевірку достовірності інформації, яка буде використовуватись під час аналізу;
- систематизацію накопичених матеріалів;
- обробку отриманих даних і заповнення аналітичних таблиць;
- вивчення напрямків і причин відхилення фактичних показників від планових;
- оцінку динаміки об'єкту аналізу;
- визначення впливу факторів на зміну об'єкту аналізу;
- виявлення резервів збільшення ефективності діяльності підприємства.

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

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

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

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

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

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

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

Схематично етапи проведення економічного аналізу на підприємстві відображені на рис. 1.3.

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

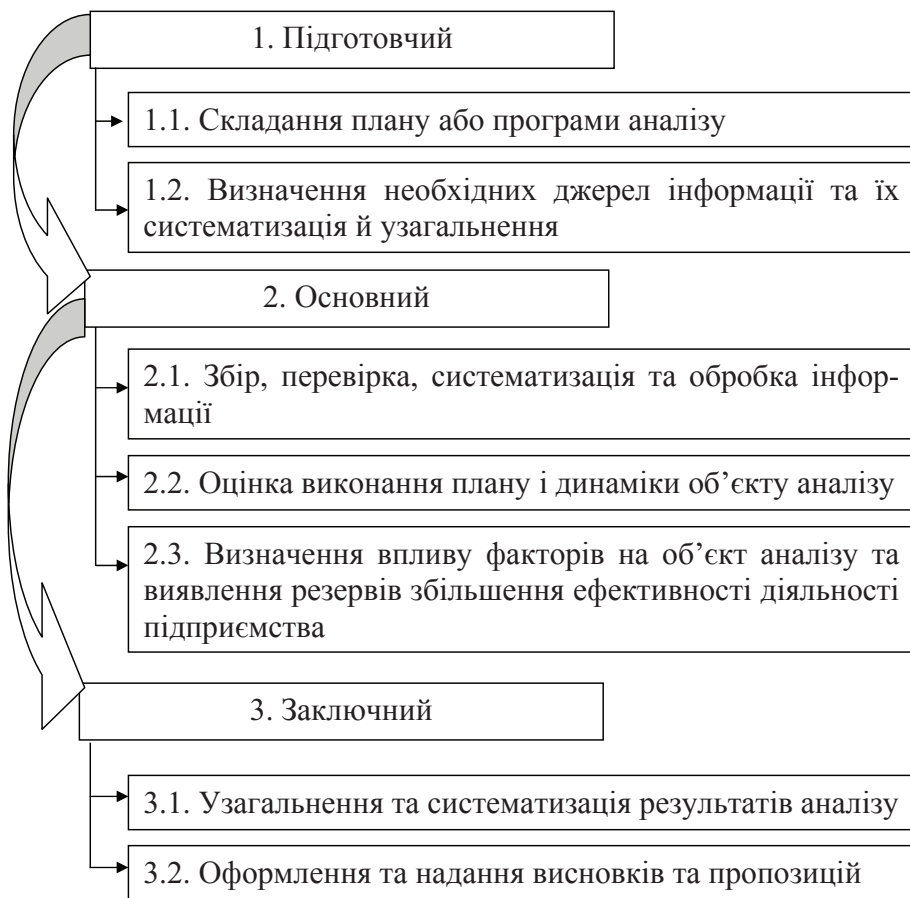


Рис. 1.3. Етапи проведення економічного аналізу на підприємстві

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

кації робіт на одному з етапів відбувається скорочення на якомусь іншому. Отже, головним завданням такої поетапної регламентації економічного аналізу є забезпечення дійового поточного контролю за дотриманням якості аналітичної роботи і термінів її виконання.

Контрольні питання до теми

1. Із якими науковими школами в історичному аспекті пов'язують розвиток економічного аналізу?
2. Як вплинула наукова балансознавства на розвиток економічного аналізу?
3. Які особливості мав економічний аналіз у адміністративно-командній системі?
4. Які тенденції розвитку притаманні сучасному етапу розвитку економічного аналізу?
5. Як ви розумієте сутність системного підходу до дослідження економічних явищ?
6. Що означає термін «аналіз»?
7. Які об'єкти має економічний аналіз?
8. Які підсистеми має система управління підприємством?
9. За якими ознаками класифікується економічний аналіз?
10. Вкажіть найважливіші принципи економічного аналізу?
11. Надайте визначення методу економічного аналізу.
12. Що включає у себе організація аналітичної роботи на підприємстві?
13. Які суб'єкти і з якою метою можуть проводити аналітичні роботи?
14. Як оформляють результати аналітичної роботи?
15. Які структурні елементи містить аналітична записка?
16. У чому зміст підготовчого етапу аналітичного процесу?
17. У чому зміст основного етапу аналітичного процесу?
18. У чому зміст заключного етапу аналітичного процесу?

Тематика доповідей

1. Етапи еволюції теорії та практики економічного аналізу.
2. Використання системного підходу для удосконалення методики економічного аналізу.
3. Єдність аналізу і синтезу як наукових методів пізнання економічних явищ.
4. Дискусійні питання визначення предмету, методу, методики і техніки економічного аналізу.
5. Особливості виділення етапів та їх змісту при проведенні економічного аналізу на підприємстві в умовах реалізації комп'ютерних технологій.

Тестові завдання

1. Що є предметом економічного аналізу?

- а) економічні процеси, явища, що відбуваються в результаті основної діяльності підприємства;
- б) економічна інформація, отримана в результаті основної діяльності підприємства;
- в) взаємозв'язок факторів і причинно-наслідкові зв'язки економічних явищ і процесів.

2. Фактор в економічному аналізі має наступне визначення:

- а) напрям вивчення практичної сторони діяльності підприємства;
- б) причина будь-якого процесу, явища, істотні обставини у їх визначенні;
- в) ознака, покладена в основу моделювання результативних показників.

3. Що є кінцевою метою економічного аналізу:

- а) комплексне дослідження процесів основної діяльності підприємств та їх структурних підрозділів;
- б) визначення причинно-наслідкових зв'язків і тенденцій розвитку діяльності підприємства;
- в) обґрунтування управлінських рішень та оцінка їх ефективності.

4. Сукупним об'єктом економічного аналізу є:

- а) основна діяльність підприємства та її економічні результати;
- б) економічна інформація, отримана в результаті основної діяльності підприємства;
- в) взаємозв'язок факторів і причинно-наслідкові зв'язки економічних явищ і процесів.

5. Економічний аналіз є складовою підсистеми управління:

- а) інформаційної;
- б) керуючої;
- в) керованої.

6. За методикою вивчення об'єктів виділяють такий вид економічного аналізу:

- а) оперативний;
- б) фінансовий;
- в) детермінований;
- г) комплексний.

7. За часовою ознакою виділяють такий вид економічного аналізу:

- а) оперативний;
- б) фінансовий;
- в) детермінований;
- г) комплексний.

8. За об'єктом виділяють такий вид економічного аналізу:

- а) оперативний;
- б) фінансовий;
- в) детермінований;
- г) комплексний.

9. За програмою виділяють такий вид економічного аналізу:

- | | |
|--------------------|-----------------|
| а) оперативний; | б) фінансовий; |
| в) детермінований; | г) комплексний. |

10. Методика в економічному аналізі — це:

- а) сукупність аналітичних способів і правил дослідження економіки підприємства відповідно до мети;
 б) сукупність органічно пов'язаних принципів та прийомів дослідження економічних явищ;
 в) послідовність всіх операцій, що складають загальну систему дій і способів організації економічного аналізу.

11. Модель типу $y = a \times b \times c$ є:

- | | |
|---------------|-----------------------|
| а) адитивною; | б) мультиплікативною; |
| в) кратною; | г) комбінованою. |

12. Модель типу $y = a + b + c$ є:

- | | |
|---------------|-----------------------|
| а) адитивною; | б) мультиплікативною; |
| в) кратною; | г) комбінованою. |

13. Модель типу $y = a / bc$ є:

- | | |
|---------------|-----------------------|
| а) адитивною; | б) мультиплікативною; |
| в) кратною; | г) комбінованою. |

14. Модель типу $y = a/b$ є:

- | | |
|---------------|-----------------------|
| а) адитивною; | б) мультиплікативною; |
| в) кратною; | г) комбінованою. |

15. Яким методом не можливо сконструювати інтегральний показник для узагальнюючої комплексної оцінки діяльності підприємства:

- а) середньої геометричної;

- б) середньої хронологічної;
- в) суми місць;
- г) відстаней.

16. Проведення економічного аналізу на підприємстві включає наступні етапи:

- а) підготовчий, основний, заключний;
- б) організаційний, інформаційний та методичний;
- в) плановий, організаційний та розрахунковий.

17. Ознайомлення з матеріалами і результатами раніше проведеного аналізу за окресленою програмою, це елемент наступного етапу аналізу:

- а) підготовчого;
- б) основного;
- в) розрахункового.

18. Виявлення резервів підвищення ефективності основної діяльності підприємства відбувається на наступному етапі аналізу діяльності підприємства:

- а) методичному;
- б) основному;
- в) заключному.

19. Метою заключного етапу економічного аналізу роботи підприємства є ...

- а) узагальнення отриманих результатів аналітичної оцінки діяльності підприємства;
- б) виявлення недоліків в роботі підприємства;
- в) надання висновків та рекомендацій за результатами проведеного економічного аналізу.

Література [1, 5, 7, 10, 11, 13, 16, 21, 22, 26, 27–30, 36, 37–40, 43, 46–47, 71–72].

ТЕМА 2.

ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

ЗМІСТ

- 2.1. Система економічної інформації, її особливості.
- 2.2. Сутність процесу забезпечення економічного аналізу інформацією і вимоги до неї.
- 2.3. Класифікація інформаційного забезпечення економічного аналізу.
- 2.4. Характеристика основних джерел інформаційного забезпечення економічного аналізу.
- 2.5. Сучасні інформаційні аналітичні системи.

2.1. Система економічної інформації, її особливості

Термін «інформація» (лат.) означає «пояснення», «викладення», «повідомлення». Початок вживання цього терміну припадає на кінець XIX ст., але спочатку це поняття використовувалось лише щодо засобів зв'язку. Розвиток науки та техніки привів до переосмислення змісту цього терміну з виокремленням особистих та специфічних видів інформації відносно до сфери застосування.

Ще у середині XX ст. основоположник кібернетики Норберт Вінер звернув увагу на те, що інформація, на відміну, наприклад, від сировини і енергії, володіє унікальною властивістю: величина інформації під час використання не тільки не зменшується, навпаки, її якість і значущість підвищуються.

Ще однією властивістю інформації є суб'єктний характер її обігу. Обмін інформацією вимагає зусиль як суб'єкта, який передає інформацію, так і суб'єкта, що сприймає її. Саме тому ефек-

тивність використання інформації безпосередньо залежить від характеристик осіб, що формують і сприяють обміну інформацією.

Інформація в сучасній економіці затребувана і як ресурс, і як товар, що задовольняє інформаційні потреби. На всіх стадіях обігу інформації як економічного блага виявляються її унікальні властивості, які сприяють вдосконаленню організації бізнесу.

Економічна інформація є одним з найважливіших різновидів інформації взагалі. Сьогодні зміст поняття «*економічна інформація*» трактується двоєю:

1) відомості, дані, значення економічних показників, що є об'єктом зберігання, обробки, передачі і використання в процесі аналізу та вироблення економічних рішень в управлінні;

2) один з видів ресурсів, що використовується в економічних процесах, отримання якого вимагає витрат часу й інших видів ресурсів, у зв'язку з чим ці витрати варто включати у витрати виробництва.

Економічній інформації притаманні певні *особливості*:

- специфічність форми надання і відображення у вигляді первинних і зведених документів;
- об'ємність: вдосконалення управління супроводжується збільшенням супутніх потоків інформації;
- циклічність: для більшості виробничих процесів характерна повторюваність стадій обробки інформації;
- відображення результатів виробничо-господарської діяльності за допомогою системи натуральних і вартісних показників;
- специфічність за способом обробки: у процесі обробки переважно застосовуються арифметичні і логічні операції.

Сукупність економічної інформації *класифікується* за різними напрямками. Основними критеріями класифікації є:

1) по фазах і процесах господарської діяльності — інформація про виробництво, розподіл, обмін, споживання;

2) по елементах (чинниках) відтворення — інформація про населення і трудові ресурси, природні ресурси, продукцію і послуги, грошові кошти, тощо;

3) по структурних одиницях — галузям національної економіки, регіонам, підприємствам і організаціям;

4) по приналежності до тієї або іншої функції управління виділяють: планову, організаційну, облікову, аналітичну, контрольну та інші види інформації;

5) по характеру дії на споживачів розрізняють економічну інформацію щодо повідомлення і управління: перша містить відомості, які використовуються для обґрунтування управлінських рішень, друга — результати ухвалення рішень, які доводяться до виконавців і підлягають реалізації;

6) направлена і ненаправлена економічна інформація розрізняється залежно від способу її доведення до користувачів. У першому випадку економічна інформація доводиться до одного або декількох конкретних адресатів, як правило, у формах уніфікованих документів і регламентованому часовому режимі. У другому випадку економічна інформація має універсальний характер і припускає, як правило, активний її пошук з боку споживачів у момент виникнення інформаційної потреби.

Інформація — це головний елемент будь-якої з функцій управління. Процес управління взагалі та кожна його підсистема зокрема, в тому числі і підсистема економічного аналізу, являє собою інформаційну, тобто комунікативну, систему зі збору, передачі, обробки та зберігання інформації про об'єкт управління. Інформація, яка надходить від окремих підсистем у систему управління, переробляється, і тут виробляються керуючі сигнали для окремих елементів. Обґрунтованість і своєчасність управлінських рішень значною мірою залежить від здатності та можливості управлінського персоналу суб'єкта господарювання в потрібний момент зібрати, проаналізувати та інтерпретувати інформацію. Прийняття управлінських рішень базується саме на постійному перетворенні інформації, а сам процес управління має інформаційний характер.

Украй важливим у вивченні інформації є розкриття трьох основних її *аспектів*:

- синтаксичний — характеризує структуру і форму надання інформації в рамках кількісної теорії інформації. Проте для вивчення інформації в економічній системі найбільш значущими є семантичний і прагматичний аспекти;
- семантичний — інформація повинна володіти певним сенсом;
- прагматичний — здатність інформації впливати на процеси управління, тобто цінність, корисність.

У цілому інформацію слід розглядати як засіб зниження невизначеності, який сприяє досягненню конкретної мети того або іншого суб'єкта (у даному випадку в економічній сфері). Не всякі дані про досліджуваний об'єкт є інформацією, а лише ті, які допомагають усунути невизначеність щодо об'єкта дослідження. Тобто дані можуть зберігатися, оброблятися, передаватися тощо, на них можуть бути витрачені трудові, часові і фінансові ресурси, але ці дані не є інформацією, тому що вони не знижують рівень невизначеності знань про об'єкт дослідження і не використовуються в процесі аналізу. Відомості, що входять в систему економічної інформації, з погляду суб'єктів, які їх сприймають, містять інформацію лише в тій мірі, в якій вони нові і корисні для вирішення сформованих завдань.

2.2. Сутність процесу забезпечення економічного аналізу інформацією і вимоги до неї

Економічний аналіз досліджує господарські процеси через систему інформації, тому аналітичний процес складається з ряду послідовних, взаємозв'язаних дій її обробки, метою яких є пропозиції щодо управлінських рішень, які приймаються. Аналітична функція управління реалізується шляхом обробки інформації, яка надходить із інформаційної системи управління суб'єктом господарювання. Висновки і пропозиції, у тому числі і можливі прогностичні варіанти подальшого розвитку об'єкту аналітичної оцінки,

передаються в систему управління підприємством з метою прийняття науково-обґрунтованих рішень та безпосередньої реалізації функції регулювання, яка призначена для досягнення об'єктом управління запланованого (бажаного) стану. Останнє підкреслює тісний взаємозв'язок між інформаційним забезпеченням та вирішенням проблем і завдань, які постають перед системою управління підприємством.

Термін «*інформаційне забезпечення*» включає:

- 1) інформацію, яка необхідна для управління економічними процесами, та яка міститься в базах даних інформаційних систем;
- 2) створення інформаційних умов функціонування системи, забезпечення необхідною інформацією, включення в систему засобів пошуку, отримання, збереження, накопичення, передавання, обробки інформації, організація банків даних.

Інформаційне забезпечення економічного аналізу включає такі поняття як інформація, інформаційний потік, інформаційна система, інформаційна технологія, комунікативне середовище, канали руху інформації, носії та передавачі інформації — рис. 2.1.



Рис. 2.1. Інформаційне забезпечення економічного аналізу

В основі розглянутої сукупності лежить інформація, яка і визначає необхідність та достатність розглянутих елементів для ефективного функціонування системи економічного аналізу на підприємстві. З урахуванням того факту, що інформація постійно «рухається»: отримується, переробляється, передається; необхідно вести мову про *інформаційні потоки*, які надходять до системи економічного аналізу та забезпечують її функціонування. Інформація циркулює в рамках суб'єкта господарювання в горизонтальному і вертикальному напрямках. Вертикальні інформаційні потоки забезпечують, в основному, процеси управління, горизонтальні, — виробничу діяльність. Інформація і знання виступають об'єктами управління, виробляються спеціальні методики і системи, які орієнтовані на управління цими ресурсами. Управління знаннями (knowledge management) спрямовано на створення таких умов, при яких співробітники мають можливість одержати необхідні знання і інформацію в потрібний час і в необхідному обсязі.

Вхідні інформаційні потоки (рис. 2.2) надані за місцем формування: внутрішнє середовище підприємства та зовнішнє.

Виділені підсистеми в інформаційній системі підприємства сформовані за функціональною ознакою процесу управління підприємством. Розкритий взаємозв'язок між окремими підсистемами, який простежується завдяки інформаційним потокам, свідчить, що на підставі інформації, отриманої від підсистеми економічного аналізу, відбувається регулювання подальшої діяльності підприємства.

Головна мета та призначення інформаційних потоків — це оптимізація роботи підприємства. Її досягнення відбувається за рахунок вдосконалення інформаційних потоків за багатьма ознаками. Серед них велике значення необхідно приділяти оптимальній організації інформаційних потоків. Поняття «оптимальна організація інформаційних потоків» потребує дотримання цілого спектра умов:

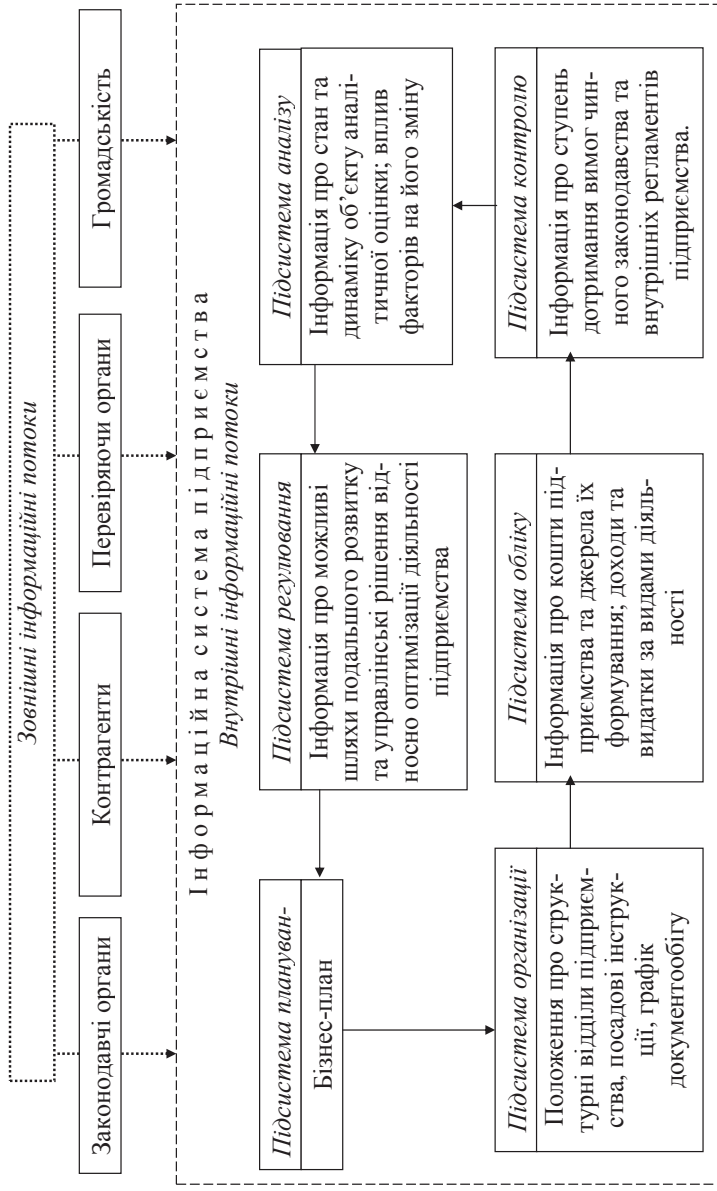


Рис. 2.2. Взаємодія внутрішніх і зовнішніх потоків інформаційної системи підприємства

- рух інформації повинен відбуватися в намічені терміни і в необхідному обсязі;
- інформаційний обмін між окремими структурними підрозділами підприємства і посадовими особами має бути суворо регламентований;
- необхідно врахування екстрених варіантів одержання, обробки, передачі і зберігання інформації;
- передбачення персональної відповідальності посадових осіб за порушення термінів, перекручування змісту і порядку надання інформації.

Дотримання вимог періодичності, строків та форми надання інформації — це питання якості організації роботи управлінського персоналу. *Якість інформації* можна визначити як сукупність властивостей, які обумовлюють можливість її використання для задоволення певних потреб.

Можливість використання інформації для ефективного управління через реалізацію аналітичної функції забезпечується цілою низкою показників якості. До основних з них належать (рис. 2.3).

Репрезентативність інформації пов'язана з правильністю її відбору і формування з метою адекватного відображення заданих властивостей об'єкту.

Повнота інформації означає, що вона містить мінімальний, але достатній склад відомостей для рішення задач аналізу.

Доступність інформації забезпечується можливістю проведення відповідних процедур її отримання і переробки.

Актуальність інформації визначається ступенем зберігання її значущості для реалізації аналітичних функцій у момент її використання.

Своєчасність інформації характеризується можливістю її використання при рішенні задач аналізу без порушення встановлених процедур та термінів. Таким чином, своєчасною є інформація, що поступає не пізніше призначеного моменту часу.

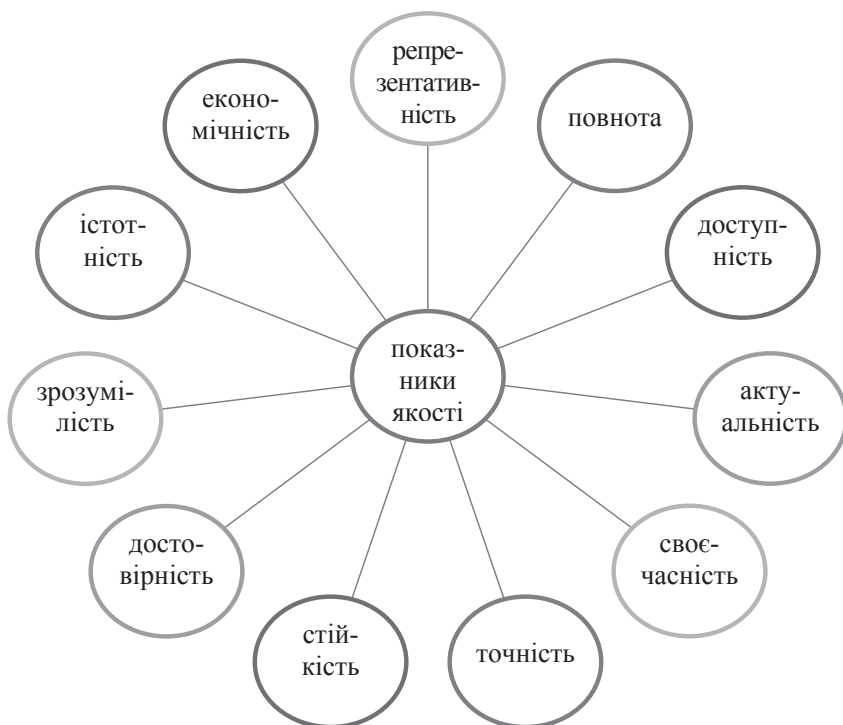


Рис. 2.3. Показники якості економічної інформації

Точність інформації характеризується ступенем близькості параметра аналітичної оцінки і його дійсного значення, що відображається інформацією.

Стойкість — це властивість інформації реагувати на зміну початкових даних, зберігаючи необхідну точність.

Достовірність інформації визначається її властивістю відображати реально існуючі об'єкти з необхідною точністю.

Зрозумілість і сумісність вказують на необхідність однозначного трактування і порівнянності даних різних звітних періодів і різних підприємств при проведенні порівняльного аналізу.

Істотність інформації має прямий взаємозв'язок з витратами, необхідними для її одержання: нема сенсу витратити час,

трудові і матеріальні ресурси на одержання й обробку несуттєвої інформації, тобто тієї, яка не вплине на думку користувачів результатів аналізу.

Економічність інформації обумовлена порівнянністю витрат на її одержання й ефекту від її використання.

Нарешті, цінність інформації — це комплексний показник її якості, міра кількості інформації на прагматичному рівні.

Наведені якісні характеристики інформації зумовлюють її корисність для рішення задач економічного аналізу. Однак, потрібно враховувати, що наявність розглянутих властивостей не може повною мірою гарантувати існування раціонального інформаційного забезпечення — необхідне комплексне оптимальне співвідношення інформаційної системи, комунікативного середовища та інформаційних технологій.

2.3. Класифікація інформаційного забезпечення економічного аналізу

Ефективна реалізація аналітичної функції в системі управління підприємством стає можливою лише при наявності чіткого, однозначного розуміння характеристик необхідної для цього інформації. Це оказує безпосередній вплив на вибір технології розв'язування сформованої аналітичної задачі. Інформаційне забезпечення економічного аналізу класифікується за різними ознаками. Основні з них, які суттєво впливають на якісну реалізацію аналітичної функції в системі управління підприємством, наведені на рис. 2.4.

Сфера формування економічної інформації, яка використовується в процесі здійснення аналізу діяльності суб'єкта господарювання, поділяється на дві групи: внутрішня та зовнішня. Остання займає значно меншу питому вагу в сукупності інформаційного забезпечення економічного аналізу, але це не зменшує її значущість та необхідність застосування.

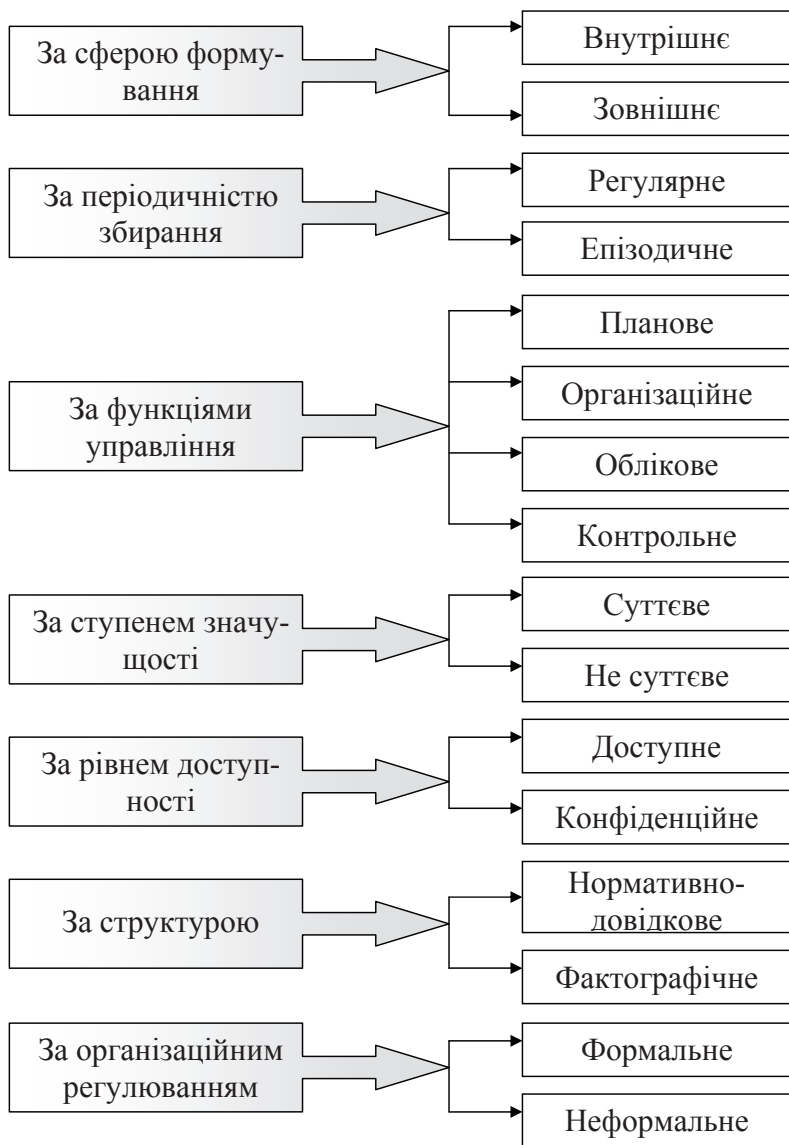


Рис. 2.4. Класифікація інформаційного забезпечення економічного аналізу

До головних джерел з яких надходить зовнішня інформація належать:

1. Органи законодавчої і виконавчої влади: Верховна Рада, Кабінет Міністрів України, Міністерство фінансів, Національний банк України, Державний комітет статистики, тощо. Ці органи державного регулювання формують основні законодавчі та нормативні положення щодо усіх напрямків діяльності підприємства;

2. Контрагенти: постачальники, покупці, фінансові установи. Вони надають інформацію, яка безпосередньо впливає або буде впливати на діяльність підприємства та може її суттєво змінити: ставки кредитування; тарифи на комунальні послуги; умови придбання або реалізації товарів, робіт, послуг тощо;

3. Засоби масової інформації: звіти державних агентств та акціонерних товариств, огляд експертів, наукові публікації тощо.

Завдяки внутрішній інформації реалізується аналітична функція системи управління. Саме внутрішня сфера формує майже 90% інформації, яка є необхідною для здійснення процесу управління. До джерел формування внутрішньої інформації належать структурні підрозділи та відділи підприємства.

Збирання, як зовнішньої та і внутрішньої інформації відбувається регулярно, або епізодично. Епізодичне отримання інформації пов'язано з вирішенням специфічних задач аналітичної оцінки: порівняння з підприємством-конкурентом; оцінка можливості розширення ринку збуту; визначення доцільності заміни технологічного обладнання тощо. Регулярне інформаційне забезпечення має місце при вирішенні задач аналізу, які періодично повторюються: оцінка виконання плану та динаміки виробництва продукції, зіставлення продуктивності праці та витрат на оплату праці тощо.

Класифікація інформаційного забезпечення економічного аналізу за функціями управління дає змогу визначити той необхідний вид даних, застосування якого дозволить вирішити сформувані задачі аналізу. Так застосування планового інформаційного забезпечення є необхідною умовою оцінки виконання плану розвитку суб'єкта господарювання.

Для досягнення мети застосовується і організаційна інформація. Облікове інформаційне забезпечення є головним джерелом при оцінці динаміки та визначенні впливу факторів на об'єкт дослідження. Застосування контрольного виду інформаційного забезпечення є обов'язковою умовою отримання об'єктивних результатів аналізу.

Не викликає сумніву, що ефективна реалізація аналітичної функції управління стає можливою лише при наявності необхідного обсягу суттєвої інформації, яка, крім того, своєчасно надходить до суб'єкта аналізу. Несуттєва інформація також має місце в інформаційному забезпеченні економічного аналізу і одна з основних задач фахівця-аналітика — вміти виділяти та виключати несуттєву інформацію.

Доступне інформаційне забезпечення включає законодавчі та нормативні акти, статистичні дані, фінансову звітність, яка оприлюднена, тощо. Планова, облікова, організаційна та контрольна інформація підприємства при проведенні внутрішнього аналізу є доступною; в той же час зовнішній аналіз господарської діяльності не може бути проведений з застосуванням цієї інформації, яка по відношенню до зовнішніх аналітиків є найчастіше конфіденційною.

2.4. Характеристика основних джерел інформаційного забезпечення економічного аналізу

У структурованому вигляді інформацію, яка є основою інформаційних потоків та використовується під час проведення економічного аналізу на підприємстві, найбільш доцільно представити двома групами:

- нормативно-довідкова інформація: включає як нормативну, так і довідкову інформацію;
- фактографічна інформація: включає облікову, звітну та позаоблікову інформацію.

До нормативної інформації відносяться основні законодавчі та нормативні акти, які регулюють діяльність підприємств. Довідкова інформація передбачає її застосування під час проведення аналітичної оцінки об'єкту дослідження. Характеристику основного нормативного інформаційного забезпечення економічного аналізу, надано в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Характеристика основного нормативного інформаційного забезпечення економічного аналізу

Нормативне інформаційне забезпечення	Стисла характеристика в контексті економічного аналізу
1	2
Господарський кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України № 436-IV від 16.01.2003 р.	Встановлює відповідно до Конституції України правові основи господарської діяльності (господарювання), яка базується на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності.
Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» Прийнятий Верховною Радою України № 996-XIV від 16.07.99 р.	Визначає правові принципи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності. Представлені: мета бухгалтерського обліку і звітності; основні принципи його функціонування; питання державне регулювання; загальні вимоги до фінансової звітності; надання і обнародування фінансової звітності.
Закон України «Про податок на додану вартість». Затверджений ВР від 03.04.1997 р. № 168-97, зі змінами і доповненнями	Закон визначає платників податку на додану вартість, об'єкти оподаткування; базу оподаткування; перелік неоподатковуваних і звільнених від оподаткування операцій; поняття податкової накладної, коли і ким складається і видається; порядок обліку, звітності і внесення податку до бюджету.
Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997 р. №283/97-ВР зі змінами і доповненнями	Закон визначає платників податку; об'єкт оподаткування, яким є прибуток; склад валових доходів, валових витрат; поняття амортизаційних відрахувань та їх вплив на прибуток, який підлягає оподаткуванню; ставку податку; правила ведення податкового обліку.

Продовження табл. 2.1

1	2
План рахунків бухгалтерського обліку і інструкція по його застосуванню. Наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.99 р.	Встановлює призначення і порядок ведення рахунків бухгалтерського обліку для узагальнення методом подвійного запису інформації для складання звіту про фінансові результати.
П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Наказ Мініфіну від 31.03.99 р. № 87.	Дане положення встановлює: мету складання фінансових звітів; їх склад; звітний період; якісні характеристики і принципи, якими слід користуватися під час складання фінансових звітів; вимоги до розкриття інформації у фінансових звітах.
П(С)БО 2 «Баланс». Наказ Мініфіну від 31.03.99 р. № 87.	Положення визначає структуру та склад статей балансу; порядок його формування та терміни надання.
П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати». Наказ Мініфіну від 31.03.99 р. № 87.	Положення містить: визнання доходів і витрат; визначення прибутку (збитку) за звітний період; елементи операційних витрат; форму звіту про фінансові результати.
П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах». Наказ Мініфіну від 28.05.99 р. № 137.	Розглядається порядок виправлення помилок, внесення і розкриття інших змін у фінансовій звітності.
П(С)БО 15 «Доходи». Наказ Мініфіну від 29.11.99 р. № 290	Визначає визнання і класифікацію доходів, оцінку доходів, розкриття інформації про доходи в примітках до фінансової звітності.
П(С)БО 16 «Витрати». Наказ Мініфіну від 31.12.99 р. № 318	Описує порядок визнання витрат, їх склад і розкриття інформації про витрати в примітках до фінансової звітності.
Порядок надання фінансової звітності. Наказ КМУ від 28.10.98 р. № 419	В порядку розглядається, кому представляється фінансова звітність, в які терміни, а також в яких випадках проводиться інвентаризація активів і зобов'язань підприємства.

Продовження табл. 2.1

1	2
Інструкція про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за кількістю. Постанова Держарбітражу при Раді Міністрів СРСР від 15.06.65 р. № П-6	Розкриває порядок приймання продукції за кількістю, умови та порядок формування претензійних документів.
Інструкція про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за якістю. Постанова Держарбітражу при Раді Міністрів СРСР від 25.04.66 р. № П-7	Розкриває порядок приймання продукції за якістю, умови та порядок формування претензійних документів.

Нормативні методики аналітичної оцінки діяльності суб'єктів господарювання представлені у додатку А.

Найбільш повний обсяг інформації, який необхідний при проведенні аналітичних процедур, суб'єкти аналізу отримують з числа фактографічної інформації. Максимальна частина фактографічного інформаційного забезпечення економічного аналізу формується бухгалтерським підрозділом підприємства. Але крім облікової, до складу фактографічної інформації входять дані, які надає відділ кадрів, відділ податкового обліку, фінансовий відділ підприємства. Характеристику основного фактографічного інформаційного забезпечення, яке застосовується під час проведення економічного аналізу, надано в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Характеристика основного фактографічного
інформаційного забезпечення економічного аналізу**

Фактографічне інформаційне забезпечення	Стисла характеристика в контексті економічного аналізу
1	2
Облікова інформація	
Журнали-ордери і дебетові відомості	Узагальнюють інформації щодо окремих об'єктів обліку та застосовуються для оцінки структури та динаміки об'єкту аналізу.
Аналітичні відомості	Застосовуються для оцінки наявності, стану, динаміки та структури об'єкту оцінки взагалі, по окремих групах та об'єктах.
Звітна інформація	
<i>Фінансова звітність:</i>	
Баланс	Форма фінансової звітності, яка містить інформацію щодо майна підприємства та джерел його формування.
Звіт про фінансові результати	Розкриває інформацію відносно: <ul style="list-style-type: none"> - доходів, витрат та фінансових результатів підприємства від усіх видів діяльності; - елементів операційних витрат; - показників прибутковості акцій.
Звіт про рух грошових коштів	Узагальнює інформацію щодо надходження, витрачання та залишків грошових коштів підприємства за видам діяльності.
Звіт про власний капітал	Відображає інформацію відносно змін у власному капіталі, які пов'язані з переоцінкою активів, розподілом прибутку, внесками учасників, вилученням капіталу, тощо.
Примітки до фінансової звітності	Деталізує інформацію з інших форм фінансової звітності відносно окремих статей активів (нематеріальні активи, основні засоби, матеріальні запаси, тощо); доходів та витрат.

Продовження табл. 2.2

1	2
<i>Податкова звітність:</i>	
Декларація з податку на прибуток підприємства	Відображає інформацію щодо сум валових доходів та валових витрат підприємства; його амортизаційних відрахувань; суми зміни балансової вартості оборотних матеріальних цінностей; прибутку, який підлягає оподаткуванню; суми податку на прибуток.
Декларація з податку на додану вартість	Відображає податкове зобов'язання та податковий кредит підприємства у розрізі різних ставок ПДВ, суму податку на додану вартість, яка підлягає сплаті до бюджету.
<i>Статистична звітність:</i>	
Звіт із праці (форма № 1-ПВ)	Деталізує інформацію щодо: <ul style="list-style-type: none"> - складу фонду оплати праці та інших виплат; - кількості та фонду оплати праці окремих категорій працівників; - розподілу працівників за розмірами заробітної плати; - руху робочої сили.
Звіт про використання робочого часу (форма № 3-ПВ)	Відображає інформацію щодо відпрацьованого та невідпрацьованого фонду робочого часу; змін у складі робітників, які відбулися за звітний період.
Звіт про наявність та рух основних засобів, амортизацію (знос) (форма № 11-ОЗ)	Розкриває інформацію щодо наявності, надходження, вибуття та нарахування зносу на основні засоби за видами; наявності окремих видів основних засобів на кінець періоду.
Звіт про продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства (форма № 3-торг)	Є специфічною формою звітності підприємств роздрібною торгівлі. Відображає залишки та продаж товарів у розрізі класифікаційних груп.

Продовження табл. 2.2

1	2
Поза облікова інформація	
Результати перевірок державних та недержавних контролюючих органів	Є одним з найсуттєвіших видів інформаційного забезпечення економічного аналізу, бо надає впевненості у його об'єктивності, а значить і у об'єктивності результатів аналітичної оцінки.
Штатний розклад	Застосовується для оцінки відповідності фактичної наявності трудових ресурсів запланованим показником, як вцілому по підприємству так і по його структурних підрозділах, групах робітників.
Бізнес-план підприємства	Містить інформацію планового характеру; застосовується для оцінки виконання плану за окремими об'єктами аналізу: собівартість продукції, доходи, витрати, продуктивність праці, рентабельність підприємства, тощо.

Довідкове інформаційне забезпечення економічного аналізу можна з певною долею умовності поділити на декілька груп:

1. Статистичні показники:

- середньогалузеві показники, які дають змогу порівнювати інформацію щодо підприємства, діяльність якого аналізується, з інформацією, середньою по галузі;
- індекс інфляції. Застосовується для нівелювання впливу інфляції та обчислення показників у порівняних цінах.

Обидва види інформації формуються органами державної статистики та публікуються у періодичних (щомісячних, щоквартальних, щорічних) збірниках. Ці збірники формуються як у розрізі регіонів, галузей, так і в цілому по країні.

2. Нормативні показники:

- норми виробітки обладнання застосовуються для оцінки ефективності роботи обладнання та повноти застосування виробничої потужності підприємства. Ці показники зале-

- жать від технологічних характеристик обладнання, які відображені в його паспортах;
- норми витрати сировини та матеріалів на виробництво готової продукції дають змогу оцінити відхилення фактичних показників від запланованих; вплив факторів на зміну собівартості виробленої продукції. Ці норми визначаються технологічними картами та калькуляційними викладками.

Таким чином, ефективно розв'язання аналітичних задач стає можливим при наявності повного обсягу необхідного інформаційного забезпечення, яке всебічно характеризує об'єкт оцінки та своєчасно надходить до аналітичної функції системи управління підприємством.

2.5. Сучасні інформаційні аналітичні системи

В останні десятиріччя інформація стала важливим ресурсом в господарській діяльності. Використання мікропроцесорної технології, електронно-обчислювальних машин і персональних комп'ютерів зумовило принципове перетворення відносин і технологічних основ діяльності у сфері економіки. Процес інформатизації розвивається як єдність трьох взаємозв'язаних процесів — комп'ютеризації, вдосконалення технологій збору, накопичення і використання інформації та інтелектуалізації. Впровадження комп'ютерної техніки, вдосконалення інформаційно-комунікаційних технологій, розвиток людського капіталу стають одними з найважливіших завдань управління.

Збільшення швидкості економічних процесів, що веде до дефіциту часу при ухваленні рішень, посилювання конкуренції, нерівномірність розподілу інформації та інші чинники роблять необхідним інформаційний супровід діяльності компаній, інформаційне програмування очікувань і поведінки економічних агентів, формування у них певних цільових установок.

Розвиток комп'ютерної техніки, інформаційно-комунікаційних технологій, створення і розповсюдження глобальної мережі Інтернет відкривають небачені раніше можливості для використання інформації. У той же час проблемами в розвитку інформаційної економіки в даний час є відсутність адекватних систем оцінки інформації та труднощі, обумовлені суперечливим поєднанням в інформації характеристик суспільного і приватного блага.

У функціонуванні інформації як економічного ресурсу особливе значення мають технічні і технологічні аспекти її використання і обігу в економіці. Саме розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) і комп'ютерної техніки відкрили нові можливості цілеспрямованого використання інформації і знань в економіці, виявили резерви прогресивного розвитку. Розвиток технологій збору, обробки, накопичення і розповсюдження інформації, організації процесу комунікацій послужили стимулом до появи і розповсюдження нових форм організації бізнесу в цілому і окремих бізнес-процесів.

Сучасні комп'ютерні технології дають можливість здійснювати всебічну комп'ютеризацію рішення аналітичних задач та значно розширювати можливості економічного аналізу в системі управління підприємством. Без перебільшення можна сказати, що інформаційні аналітичні системи — це могутній інструмент в руках аналітика.

Втім, таким інструментом інформаційні аналітичні системи можуть бути тільки за умови, якщо користувач досконало і професійно володіє знаннями у сфері економічної теорії і економіки конкретної галузі, в галузі фінансово-кредитних відносин, достатньо знайомий з системою господарського (бухгалтерського, управлінського, податкового) обліку і звітності, володіє прийомами і методами фінансово-економічного аналізу.

Оцінюючи ефективність використання інформаційних комп'ютерних технологій в аналітичній роботі, необхідно мати на увазі, що практично всі операції, які можна здійснювати за допо-

могою інформаційних аналітичних систем, можна зробити і без них, але час, який доводиться витратити для виконання цих дій уручну традиційними методами (особливо якщо йдеться про багатомірні аналітичні завдання), часто позбавляє їх сенсу.

Виходячи з цільового підходу, для кожного конкретного рівня управління визначається загальна мета, а потім — локальні цілі (за принципом дерева цілей). Щоби побудувати працездатну систему вирішення аналітичних задач, треба врахувати особливості організаційної структури кожного господарського органу, а також закріплення відповідальності за підрозділами та окремими працівниками апарату управління.

Орієнтуючись на логіку рішення аналітичних задач, можливості використання інформаційних комп'ютеризованих систем в аналітичному процесі можна представити в такій *послідовності*:

- постановка завдання і її формалізований опис;
- накопичення інформації;
- обробка інформації;
- безпосередній аналіз;
- узагальнення і наочне представлення результатів проведеного аналізу.

На першому з приведених етапів рішення аналітичної задачі необхідно спочатку чітко визначити і сформулювати суть завдання; мету, яку потрібно досягнути в системі управління ресурсами підприємства; оцінити реальність отримання достовірних величин, можливі напрями використання отриманих результатів. Далі необхідно описати постановку завдання у формалізованому вигляді, що дає можливість визначитися з вибором інформаційної бази, початкових даних для аналізу і полегшує підходи до алгоритмізації і програмування завдань.

Формалізований опис задач аналізу базується на єдиних принципах побудови умовних позначень показників. Він полегшує наступну алгоритмізацію і програмування для ПЕОМ; чітко визначає дійсну потребу у вихідних даних для аналізу; усуває дублювання аналітичних задач, полегшує групування їх у блоки для

одночасної обробки. Аналітична задача у формалізованому вигляді є об'єктом економіко-математичного моделювання. Поста-новка задачі та її формалізований опис дають змогу визначитися з вибором інформаційної бази, вихідних даних для аналізу.

Для проведення фінансово-економічного аналізу фахівець повинен володіти інформацією про усі сторони діяльності підприємства. Ідеться мова про необхідність створення бази даних для аналізу, накопичення вхідної та аналітичної інформації.

Виходячи з принципів структурної типізації, аналітичний процес доцільно розглядати як систему функціональних комплексів, блоків і окремих задач, які підлягають розв'язанню з використанням ЕОМ. Розміщення їх у вигляді структурної функціональної матриці дає змогу виділити склад інформаційних блоків, які передбачають розробку спеціальних баз даних для реалізації функцій управління підприємством — табл. 2.3. Склад блоків аналітичних задач у стовпцях матриці формує управлінський комплекс задач.

Таблиця 2.3

Склад інформаційних блоків економічного аналізу щодо реалізації аналітичної функції управління підприємством

Інформаційні блоки економічного аналізу Функціональний комплекс задач	Блок задач оперативного аналізу	Блок задач поточного аналізу	Блок задач перспективного аналізу
Аналіз організації та техніки виробництва	–	+	+
Аналіз виробничих ресурсів	+	+	+
Параметризація господарської діяльності	–	+	+

Після цього слід провести актуалізацію задач, розв'язання яких може бути забезпечене в даний момент, виходячи з наявних трудових ресурсів, у найближчій і більш віддаленій перспективі з

урахуванням передбачуваного збільшення і кращого використання ресурсів. Потреби керівників в аналітичній інформації можуть бути кількох видів: суб'єктивні, об'єктивні, фактично задоволені та нормативні.

Провівши актуалізацію, встановлюють черговість розв'язання задач. В основу проектування черговості слід покласти вартісну оцінку цінності інформації, яка визначається при багатокритеріальній оптимізації якості аналітичної інформації.

Системний підхід до аналізу господарської діяльності підприємства передбачає і відповідну технологію аналізу, яка повинна розглядатись у загальному ланцюгу технології управління. Це, поперше, сприятиме чіткій (цільовій) спрямованості аналізу, яка в кінцевому підсумку оцінюється ступенем досягнення мети управління і пошуку резервів підвищення ефективності виробництва. По-друге, дасть змогу забезпечити вибір ефективних засобів реалізації технології розв'язання аналітичних задач залежно від рівнів управління, функціонуючих систем автоматизації аналітичного забезпечення, рівнів складності методів аналізу та управлінських рішень.

Розв'язуючи будь-яку задачу, можна виділити її складові елементи, реалізація яких передбачає певну сукупність показників, методів аналізу і чіткий алгоритм їх застосування. Ці елементи ще називають модулями аналітичної задачі, або під процесами технології аналітичного процесу.

На основі поелементної побудови розв'язання аналітичних задач можна досягти найбільшої оптимізації технології аналізу на різних рівнях управління, максимально уніфікувати аналітичний процес, забезпечити його глибoku стандартизацію, автоматизувати всі його етапи.

Тому слід виділити чотири *рівні організації технології розв'язання аналітичних задач*:

- комплекси аналітичних задач;
- блоки аналітичних задач;
- окремі аналітичні задачі;
- елементи (модулі) аналітичних задач.

Такий підхід особливо важливий при автоматизації аналітичного процесу, вибору й обґрунтуванні систем його забезпечення.

Найпрогресивнішою в сучасних умовах є організація технології аналітичного процесу з використанням ЕОМ. Для цього проектується підсистема комплексного економічного аналізу в АСУП (ПКЕА) з розміщенням задач аналізу в системі АРМ керівників і спеціалістів.

В умовах АРМ усі етапи організації аналізу становлять єдиний технологічний процес управління, що забезпечує підвищення оперативності і дієвості системи управління підприємством.

Використовуючи принцип проектування аналітичних модулів для розв'язання різних типів задач, при впровадженні АРМ розробляють системи програмної технології, які базуються на типових алгоритмах аналітичних розрахунків.

Розподіляючи задачі аналізу в системі АРМ, необхідно забезпечити таку інтеграцію, за якої АРМ існувало б як автономна система і водночас було б частиною єдиної ПКЕА підприємства.

Для реалізації функціональних задач треба розробити технологічну карту розв'язання аналітичних задач у послідовності, показаній на рис. 2.5.

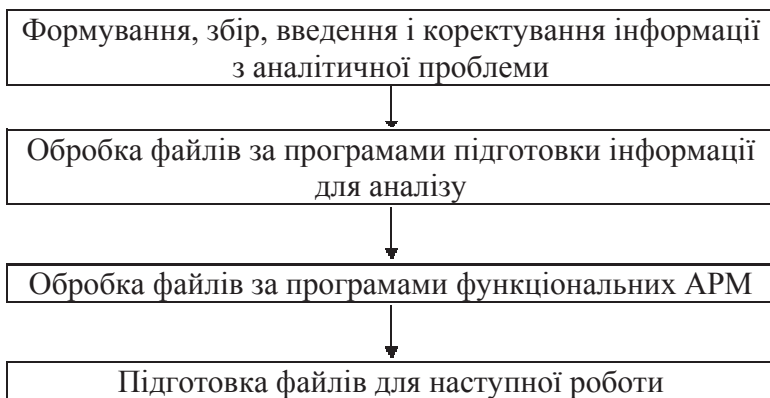


Рис. 2.5. Послідовність розв'язання аналітичних задач у системі АРМ

Об'єктивною умовою створення автоматизованої ПКЕА є сукупність доцільно спроектованих і надійних забезпечувальних систем.

Найскладнішою проблемою автоматизації економічного аналізу є проектування дієвого інформаційного забезпечення, яке являє собою сукупність єдиної системи класифікації та кодування інформації, уніфікованих форм документації і використовуваних масивів інформації; досягнення сумісності інформаційного забезпечення різних АСУ і АРМ.

Інформаційно-пошукові засоби забезпечують аналітичні задачі документами, які містять потрібну інформацію та сприяють формуванню запитів до баз даних і відображенню результатів їх виконання. Кожна подія (явище) спочатку фіксується у відповідних документах, а потім стає об'єктом зберігання чи пошуку в інформаційно-пошукових системах (ІПС).

Забезпечувальні й допоміжні інструментальні засоби сприяють підготовці додаткової інформації, створенню комфортних умов для роботи аналітиків. Комунікаційні засоби впливають на ефективність використання інструментальних засобів. Оскільки економічний аналіз базується на збиранні, систематизації та обробці даних, що надходять із різних інформаційних джерел, виникає необхідність у використанні мереж даних (локальних, регіональних, глобальних) для отримання й відправлення інформаційних матеріалів. Комунікаційні засоби забезпечують користувачу доступ до персональної бази даних, яка створюється і ведеться безпосередньо користувачем; баз даних інших локальних користувачів; інтегрованої бази даних підприємства; альтернативних баз даних, зовнішніх щодо даного підприємства і таких, що існують незалежно від нього.

Розробка елементів внутрімашинного і позамашинного забезпечення ПКЕА, здійснюється на основі впорядкованої і формалізованої відповідним чином інформації, яка становить інформаційну базу АСУ. Функціонування ПКЕА характеризується необхідністю обробки великих обсягів інформації нормативного,

довідкового, облікового, звітнього характеру. Якщо при ручній обробці даних використовують документальні джерела інформації, то в умовах автоматизації аналізу більш раціональним є отримання інформації з інформаційного фонду АСУ. Впровадження АРМ на базі персональних комп'ютерів дає змогу формувати єдину систему організації та введення інформації з моменту її збору до видачі готових аналітичних результатів.

Зараз найпрогресивнішим є забезпечення економічного аналізу на основі *автоматизованого банку даних* (АБД). Функціонування ПКЕА передбачає використання загально-системної бази даних. При цьому введення необхідної для аналізу інформації з документів практично відсутнє.

Виділяють декілька *концепцій проектування бази даних* (БД):

- нормативно-довідкової інформації;
- для основних виробничих цехів підприємства;
- у вигляді комплексних інформаційних потоків;
- нормативно-довідкової інформації, перспективного, поточного та оперативного управління.

Формування баз даних для аналітичних розрахунків — це дуже складний процес. Раціональне групування та обробку первинної інформації на великих підприємствах, як правило, покладають на професіонала-програміста. Користувач визначає, яка конкретна інформація і з якої БД має бути використана, як її згрупувати; яку результатну інформацію, в якому вигляді і за яким алгоритмом треба одержати.

Збирання, реєстрація зовнішньої інформації та формування бази даних відбуваються за такими напрямками:

- збирання даних у вигляді паперових документів і формування їх в електронній формі;
- збирання даних (текстових або структурованих) на машинних носіях, які розповсюджуються спеціальними інформаційними службами. Вони перезаписуються в базу даних підприємства і підтримуються в актуальному стані;

- використання комп'ютерних мереж, баз і банків даних спеціального призначення (СВІТ, RELCOM Ukraine, Internet) для автоматизованого формування в базі даних підприємства зовнішньої статистичної та комерційної інформації, результатів аналітичних досліджень.

Сформована на різних рівнях внутрішня інформація може накопичуватися в центральній (інтегрованій) базі даних на файл-сервері або зберігатися в базах даних відповідних АРМ спеціалістів (розподілені БД). Дані використовуються багатьма спеціалістами для виконання функцій управління. Вони дають змогу всебічно проаналізувати виробничу, постачальницько-збутову та фінансову діяльність.

Управління інформаційними ресурсами передбачає одночасно управління програмним забезпеченням при сучасних технологіях та організації аналітичного процесу. Під програмним забезпеченням аналітичного процесу найчастіше розуміють сукупність математичного апарату алгоритмізації, вибору мови програмування, розробку програми, створення пакетів прикладних програм. Програмне забезпечення ПКЕА є сукупністю комплексів програм, розроблених згідно з принципами модульності та адаптивності, максимально орієнтованих на стандартні пакети прикладних програм, які забезпечують досить ефективну реалізацію всіх елементів технологічного процесу розв'язання задач в АСУП (АРМ).

Програмне забезпечення розв'язання аналітичних задач має свою специфіку, оскільки:

- аналітичні задачі передбачають комплексний характер дослідження процесу, а отже, високу концентрацію аналітичних процедур;
- до розв'язання задач висуваються жорсткі часові вимоги (забезпечення максимальної оперативності надання результатів);
- існують різноманітні форми надання та ступені синтезування результатної інформації залежно від рівня управління і запиту користувача;

- висока значущість результатної інформації для прийняття управлінських рішень передбачає автоматизовану перевірку її достовірності;
- необхідність обліку різноманітних нестандартних господарських ситуацій і перерв у розрахунках передбачає діалоговий режим роботи з ЕОМ.

Саме тому програми повинні бути багатоваріантними, гнучкими щодо внесення поправок і доповнень, мати високий рівень сегментації (модульності), розробляться і реалізовуватись з мінімальними витратами ресурсів.

Можна виділити три напрями формування і розвитку комплексних аналітичних програм:

- створення бібліотеки аналітичних програм;
- розробка пакетів аналітичних програм;
- розробка програмного забезпечення ПЕОМ.

Програмне забезпечення ПЕОМ включає операційні системи, системи програмування, систему текстових і діалогових даних.

Область обмежень, які впливають на оптимальний вибір технічного забезпечення аналітичного процесу, формують такі умови:

- розвиток автоматизації за локальними і глобальними системами управління;
- результати аналізу досліджуваних інформаційних потоків;
- рівень програмного забезпечення.

Організаційне, правове та ергономічне забезпечення аналітичного процесу є загальним при виконання будь-яких функцій управління і менеджменту.

У сучасних умовах на багатьох підприємствах бухгалтерський облік ведеться з використанням комп'ютерних технологій, тому найефективнішою в аналітичних цілях є база бухгалтерського обліку і фінансової звітності. У інших економічних службах підприємства (відділах праці і заробітної платні) комп'ютеризовані інформаційні системи також використовуються для систематизації і аналізу інформації.

У даний час на українському ринку пропонується немало програмних продуктів, що об'єднуються умовним терміном «фінансово-аналітичні системи». Вони розрізняються як по спектру задіяних показників, так і по реалізованих в них підходах до рішення основних задач аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств. Головним критерієм, що визначає відмінності окремих класів аналітичних програм, є інформаційна база, яка ними використовується.

Програми першого класу спираються на дані зовнішніх інформаційних джерел, переважно стандартної бухгалтерської і статистичної звітності. Сюди можна віднести програми фірм «Інек», «Альт», харківського відділення фірми «Аналізконсалт» і деякі інші. При розрахунку аналітичних показників в їх базу даних слід ввести показники фінансової звітності. Як правило, введення повинне здійснюватися уручну.

Виключенням в цьому плані є розробки фірми «Інек», які потенційно можуть імпортувати дані з зовнішніх джерел, наприклад з комп'ютеризованої системи бухгалтерського обліку. На жаль, бухгалтерські програми більшості розробників не підтримують експорту даних в стандарті, запропонованому вказаною фірмою.

Наступний клас програмного забезпечення економічного аналізу більш глибоко інтегрований з даними комп'ютеризованих систем інших контурів управління, і, перш за все, з бухгалтерськими.

До них відносяться розробки корпорації «Галактика», фірм «Інфософт», «Інтелект-Сервіс», «Фоліо» і деяких інших. Тут природною інформаційною базою аналізу є дані, що створюються при використанні інших модулів програмних комплексів вказаних фірм. Тим самим виключається зайва і досить трудомістка технологічна операція ручного введення базових даних; і створюються умови для вирішення всього спектру перерахованих вище аналітичних завдань.

Реалізовані в програмних системах цих фірм, функції підтримки аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства,

вельми різноманітні, причому кожна з розробок має як свої достоїнства, так і недоліки.

Крім класифікації програмного забезпечення за інформаційною базою, на підставі якої проводиться економічний аналіз, вони поділяються на наступні класи:

- комплексні системи управління підприємствами;
- табличні процесори;
- пакети для рішення задач фундаментального аналізу;
- пакети для рішення задач технічного аналізу;
- статистичні і математичні пакети програм;
- системи штучного інтелекту (ШІ).

Слід зазначити, що такий розподіл досить умовний, тому що одні програмні засоби можуть сполучити в собі властивості і можливості одночасно декількох виділених класів, а інші можуть бути орієнтованими на рішення лише вузьких спеціалізованих задач.

Прикладами *комплексних автоматизованих систем управління основною діяльністю підприємств* є такі відомі у світі програмні продукти, як БААН (BAAN, США), R/3 фірми SAP (Німеччина), PLATINUM (США), SCALA (Швеція), MAN/MANX (США), Champion (США) і інші, а також ряд вітчизняних продуктів: «ОЛІМП» (Укрекспертиза, Україна), БОС (Айти, Україна), «ГАЛАКТИКА» (Галактика, Білорусія).

Програмне забезпечення подібних систем обов'язково включає спеціальні модулі або підсистеми, що забезпечують підтримку управління економікою підприємств. У розробці фірми БААН для цих цілей передбачена спеціальна підсистема «БААН — Фінанси», у якій реалізовано дві основні функції фінансового управління: аналіз і планування. Тісна інтеграція з підсистемами обліку, матеріально-технічного постачання і збуту продукції на основі єдиної інформаційної бази забезпечує доступ до необхідних даних і документів як на рівні окремого підрозділу, так і на рівні всього підприємства.

Особливістю вітчизняної комплексної системи управління основною діяльністю підприємств «ОЛІМП» є орієнтація на ви-

користання програмних рішень фірми Microsoft: графічного середовища Windows 95/98/NT і популярних продуктів сімейства Microsoft Office.

Програмні засоби, призначені для *автоматизації оцінки, підготовки техніко-економічних обґрунтувань (ТЕО) і розробки бізнес-планів інвестиційних проєктів*, представлені на вітчизняному ринку наступними продуктами: COMFAR (розробка міжнародної організації ЮНІДО ООН), Project Expert (PRO-INVEST Consulting), «Альт-Інвест» («Альт»), «Інвестор» («ИНЕК»).

Пакет «Інвестор» дозволяє здійснити оцінку привабливості інвестиційних проєктів на основі порівняльного аналізу широкого кола факторів. Він може також використовуватися для поточного планування й аналізу фінансового стану підприємств. При цьому забезпечуються два рівні аналізу — експрес-аналіз і розгорнутий аналіз. Можливо також проведення аналізу у відповідності зі стандартами GAAP.

Серед наступної групи продуктів для *фундаментального аналізу фінансових ринків* відзначимо вітчизняні розробки Audit Expert (PRO-INVEST Consulting), «Альт-Фінанси» («Альт»), «ОЛІМП: Фінексперт» (УКРЕКСПЕРТИЗА), «БЕСТ-Ф» (Інтелект-Сервіс), «ЕДИП» («Центрінвестсофт»), АФСП (ИНЕК) і інші, котрі призначені для комплексного аналізу і діагностики фінансового стану підприємств.

Програмний комплекс Audit Expert являє собою інструментарій для аналізу фінансового стану і результатів господарської діяльності підприємства за даними стандартної бухгалтерської звітності, а також надає ряд додаткових можливостей залежно від версії продукту. Крім української, програма дозволяє аналізувати українську, білоруську, казахську і узбецьку звітності. Маються наступні версії: мікро, полегшена, стандартна і професійна.

У програмі «Альт-Фінанси» реалізовані найбільше розповсюджені методи фінансового аналізу: горизонтальний, вертикальний, факторний і метод коефіцієнтів, сполучення яких дозволяє одержати вичерпну картину фінансового стану об'єкта інвестування.

У програмі «ОЛІМП: Фінексперт», крім використання традиційних вітчизняних і закордонних методик аналізу, реалізовано багатофакторну модель корпорації Дюпон, застосовувану для розрахунку ключових фінансово-економічних показників підприємства. Програма дозволяє проводити порівняння фінансового стану різних підприємств і здійснювати їхнє ранжирування по величині спеціального інтегрального показника, а також забезпечує можливість статистичного прогнозування балансу і моделювання наслідків управлінських рішень.

Система «БЕСТ-Ф» призначена для проведення комплексного аналізу фінансової і комерційної діяльності підприємств. Крім традиційних показників фінансового і майнового стану, ця програма дозволяє аналізувати номенклатуру і динаміку продаж, прогнозувати стан запасів для наступного планування закупівель, порівнювати умови фірм-постачальників і вибирати найбільш вигідного партнера, досліджувати фактори, що впливають на прибуток, проводити структурний аналіз витрат обігу.

Прикладом *спеціалізованих програм*, орієнтованих на рішення конкретних задач фундаментального аналізу, є пакет оцінки фінансових ризиків RISK. Він реалізує основні стратегії управління різними ризиками (кредитними, інвестиційними, ліквідності) і дозволяє оперувати нечіткими і випадковими величинами.

Популярним представником пакетів для технічного аналізу фінансових ринків є програма MetaStock (Equis, США). У програмі передбачено можливість застосування практично усіх відомих індикаторів (близько 120) і методів, використовуваних у сучасному технічному аналізі. До найбільше цікавих із них варто віднести: індекс випадкових блукань, індикатор поляризованої фрактальної розмірності, можливість проведення спектрального аналізу тощо. Вхідні дані MetaStock може одержувати з текстових таблиць, файлів у форматах пакетів Word і EXCEL, а також безпосередньо у форматах фірм — розповсюджувачів фінансової інформації. Одним із головних напрямків у розвитку сучасних

програмних засобів технічного аналізу є реалізація можливості роботи в реальному часі.

Із програм *статистичного аналізу* на українському ринку найбільше поширення одержали закордонні розробки SPSS (SPSS Inc., США) і Statistica (StatSoft, США), із програм математичного аналізу — пакети MathCAD PLUS (Math Soft, США), Mathematica (Wolfram Research Inc., США), MathLab (MathWorks Inc., США).

Рівень автоматизації обробки інформації на підприємстві може значно різнитися: усі розрахунки виконуються «вручну»; автоматизовано окремі види робіт (автономні АРМ спеціалістів); АРМ спеціалістів відділів об'єднано в локальні обчислювальні мережі (ЛОМ); існує автоматизована система управління підприємством (АСУП), яка об'єднує всі локальні мережі АРМ спеціалістів і утворює єдиний інформаційний простір; наявна корпоративна інформаційна система, яка об'єднує в єдиний інформаційний простір інформаційну систему головного підприємства та його філій, дочірніх підприємств, розміщених у різних регіонах країни та за кордоном.

Комп'ютери в мережі можна використовувати двома способами: або як *файл-сервери*, що надають для колективного користування абонентам мережі свій вінчестер, на якому розміщено базу даних, або як *робочі станції*, що не передбачають доступу до своїх даних інших абонентів. Робоча станція може не мати свого вінчестера чи пристрою для дискет, але може використовувати файли, розміщені на файлових серверах.

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

За *файл-серверної технології* на сервері розміщують програмне забезпечення для підтримки роботи мережі та файли бази даних. На робочих станціях (комп'ютерах користувачів) зберігається все прикладне програмне забезпечення. Технологія *клієнт-сервер* передбачає розміщення прикладного програмного забез-

печення на робочій станції та окремих його компонентів на сервері.

Розрізняють два типи розподілених систем, які використовують архітектуру клієнт-сервер:

1. *Багато клієнтів/один сервер*, коли вся база зберігається на одному сервері, а управління доступом до даних клієнтів обмежується управлінням процесами блокування та управління буферами клієнтів. Управління БД централізоване.

2. *Багато клієнтів/багато серверів*, коли база даних розміщується на кількох серверах, і для виконання запитів користувачів необхідна взаємодія серверів. Кожна машина користувача має свій сервер, і на нього направляються запити користувача (як і за роботи з централізованою базою). Взаємодія серверів під час виконання запиту є прозорою для користувача.

Архітектура клієнт-сервер є найпопулярнішою, і більшість сучасних СУБД орієнтовано саме на цю технологію розподіленої обробки даних.

Найбільш ефективною організаційною формою використання ПЕОМ є створення на їх базі автоматизованих робочих місць (АРМ) бухгалтерів, економістів, аналітиків та інших спеціалістів. АРМ аналітика — це фахово-орієнтована мала обчислювальна система, призначена для автоматизації роботи з аналізу господарської діяльності підприємства.

Локальні обчислювальні мережі АРМ спеціалістів можуть формувати внутрішню інформацію на 3-х рівнях:

1-й рівень — формуються фактичні дані про хід виробництва (АРМ у цехах і дільницях), про наявність і рух товарів, матеріально-технічних ресурсів на складах (АРМ комірника);

2-й рівень — формування даних з планування та аналізу виробничих процесів (АРМ виробничого відділу); з планування асортименту товарів (АРМ у плановому відділі); формування даних про забезпечення матеріально-технічними ресурсами (АРМ у відділі матеріально-технічного постачання); про конструкторсько-технологічні параметри та характеристики товарів (АРМ відділу

головного механіка, головного енергетика); а також збирання й агрегування інформації на АРМ бухгалтерів (облік продажу товарів і розрахунки за них, облік витрат на виробництво і собівартість товарів);

3-й рівень — АРМ директора та інших керівників. Формується директивна інформація, яка відображає поточні й перспективні плани розвитку підприємства.

Локальна база даних спеціалістів аналітичної служби, крім різнобічної інформації, призначеної для розв'язування аналітичних задач, може включати й іншу інформацію. Перелік і зміст файлів БД визначається варіантами організації БД, кількістю АРМ спеціалістів на підприємстві, змістом і методами розв'язування задач, особливостями виробництва.

Локальна база даних може включати: бази даних, бази моделей, СУБД і системи управління базами моделей (СУБМ) з використанням СППР; бази знань і програмні засоби експертних систем; інформаційні сховища, тобто інтегровані, предметно орієнтовані бази даних, які тривалий час зберігаються (ІПС).

Автоматизоване розв'язування аналітичних задач здійснюється на базі комплексу програмних засобів (ПЗ). Базовими ПЗ для створення АРМ аналітика є табличні процесори, текстові процесори й текстові редактори, програмні засоби для автоматизації робіт зі створення баз даних, пошуку інформації для підготовки різноманітних документів (системи управління базами даних — СУБД). Найпоширенішим програмним продуктом є програма електронних таблиць — Excel, яка функціонує в середовищі операційної системи Windows.

Обмеження підприємств щодо наявності єдиної АСУ можна подолати за рахунок застосування спеціальних програмних засобів — *електронних таблиць*. Табличні процесори, або електронні табл. (ЕТ), мають давню історію застосування в сфері бізнесу. Розробки нового покоління, такі, як Excel (Microsoft Inc.), Quattro Pro (Corel Corp.), Lotus (Lotus Development Corp.), відрізняються якісно новими можливостями і рівнем функціональності, що дозволя-

ють розглядати їх як могутні системи підтримки прийняття рішень (decision support system). Сьогодні найбільш популярною електронною табл. є табличний редактор Microsoft Excel, розрахований на роботу в операційній системі Windows XP, Windows Vista. Електронна таблиця — це інтерактивна програма, яка складається з набору рядків і стовпчиків, зображених на екрані в спеціальному вікні. Вміст комірок може складатися з тексту, числа або формули. Положення комірок можна змінювати, копіювати їх зміст (в тому числі і формули). Формування діаграм в табличному редакторі Microsoft Excel відбувається на основі інформації з групи комірок. Практика застосування цього табличного редактору досить широка: окрім проведення аналітичних розрахунків та систематизованого надання отриманих результатів (у вигляді таблиць чи діаграм) він може застосуватись і для формування первинної та зведеної облікової інформації. Таке подвійне застосування (при реалізації функції обліку та функції економічного аналізу) дозволяє застосовувати єдине інформаційне джерело, що, по-перше, суттєво скорочує витрати часу, та, по-друге, дозволяє уникати помилок при переносі інформації з однієї бази в іншу.

Графічні можливості технологічних систем, як і можливості роботи з текстами, дуже допомагають у роботі аналітика, але головними для нього є можливість швидко виконувати величезну кількість складних операцій із великим обсягом інформації, накопичувати її продовж довгого проміжку часу, знову використовувати в роботі і вибирати інформацію, необхідну саме в даний момент, для наукового обґрунтування результатів аналітичних розрахунків.

У даний час існують різні технології штучного інтелекту. В аналізі використовуються нейронні мережі (прогнозування, розпізнавання ситуацій, витяг знань), генетичні алгоритми (оптимізація інвестиційних портфелів), нечітка логіка (аналіз ризиків), експертні системи (планування, аналіз, аудит).

Нейронні мережі (НМ) набули широкого застосування в тих областях економічного аналізу, де потрібне одержання оцінок

і прогнозів, пов'язаних із обробкою великих обсягів інформації, і прийняття рішень у мінімально короткі інтервали часу (спекулятивні операції на фондових ринках, короткострокове прогнозування курсів, технічний аналіз тощо). До достоїнств НС відносяться: можливість моделювання і прогнозування нелінійних процесів, швидке навчання і адаптація до змін зовнішнього середовища. З усього спектра нейромережових пакетів, призначених для рішення економічних задач і представлених на західному і вітчизняному ринках, найбільше популярними є програми Brain Maker Pro (California Scientific Software, США) і сімейство AI Trilogy фірми Ward Systems (США).

При вирішенні проблеми автоматизації праці аналітиків доцільно використовувати лінію продуктів одного виробника, найбільшою мірою задовольняючу вимогам і специфіці конкретного підприємства.

Контрольні питання до теми

1. Які особливості та специфіка економічної інформації?
2. Яким чином класифікується економічна інформація?
3. Охарактеризуйте складові елементи інформаційного забезпечення економічного аналізу.
4. Які види вхідних інформаційних потоків на підприємстві? Їх сутність.
5. Які якісні характеристики притаманні інформації?
6. Яким чином класифікується інформаційне забезпечення економічного аналізу?
7. Яка характеристика нормативно-довідкового інформаційного забезпечення економічного аналізу?
8. Надайте характеристику фактографічного інформаційного забезпечення економічного аналізу.
9. Які передумови появи та розвитку інформаційних аналітичних систем?

10. У чому полягає специфіка розвитку сучасних інформаційних технологій?
11. Які принципи та специфіка формування інформаційної системи в ПКЕА?
12. Надайте характеристику програмного забезпечення реалізації аналітичної функції управління.

Тематика доповідей

1. Історія розвитку «теорії інформації».
2. Інформаційна система підприємства: складові елементи, їх характеристика та взаємозв'язок.
3. Оптимізація організації інформаційних потоків підприємства.
4. Особливості реалізації аналітичної функції управління в умовах застосування комп'ютерних технологій.

Тестові завдання

- 1. На ефективність використання інформації впливають:**
 - а) характеристика осіб, які формують та сприяють обміну нею;
 - б) швидкість її проходження до аналітичної підсистеми в системі управління підприємством;
 - в) надійність джерел, які її формують.

- 2. Функціонування інформаційної системи підприємства передбачає:**
 - а) отримання інформації від зовнішніх джерел, її обробку та подальшу передачу до зовнішнього середовища;
 - б) контроль та регулювання процесу збору, узагальнення та систематизації інформації щодо діяльності підприємства;

в) збір, передачу, обробку та зберігання інформації про об'єкт управління.

3. Інформаційне забезпечення економічного аналізу включає:

- а) інформацію та інформаційні потоки;
- б) інформацію, інформаційну систему, інформаційні технології, комунікативне середовище;
- в) джерело формування інформації; носії інформації; осіб, які сприяють обміну інформацією.

4. Процеси управління забезпечуються:

- а) вертикальними інформаційними потоками;
- б) горизонтальними інформаційними потоками;
- в) вертикальними та горизонтальними інформаційними потоками.

5. За ступенем значущості виділяють наступні види інформаційних потоків:

- а) формальні та неформальні;
- б) суттєві та несуттєві;
- в) пріоритетні та другочергові.

6. Репрезентативність інформації пов'язана з:

- а) можливістю проведення відповідних процедур її отримання і перетворення;
- б) правильністю її відбору та формування з метою адекватного відображення заданих властивостей об'єкту;
- в) можливістю її використання при вирішенні задач аналізу без порушення встановлених процедур та термінів.

7. Економічність інформації характеризує:

- а) можливість отримання інформації щодо економічного становища та фінансового положення суб'єкта господарювання;

- б) мінімізацію витрат підприємства на одержання максимально корисної інформації щодо об'єкту оцінки;
- в) зіставність витрат на її одержання та ефекту від використання.

8. За сферою формування інформаційне забезпечення економічного аналізу поділяється на:

- а) планове, організаційне, облікове, контрольне;
- б) внутрішнє та зовнішнє;
- в) облікове, фінансове.

9. Виділення нормативно-довідкової та фактографічної інформації відбувається за наступною ознакою:

- а) за структурою;
- б) за ступенем значущості;
- в) за рівнем доступності.

10. Фактографічне інформаційне забезпечення економічного аналізу поділяється на наступні групи:

- а) внутрішнє та зовнішнє;
- б) облікове, звітне, позаоблікове;
- в) планове, організаційне, нормативне.

11. Баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал відносяться до:

- а) конфіденційної інформації;
- б) довідкової інформації;
- в) звітної інформації.

12. Аналітичний процес в умовах застосування комп'ютерних технологій має наступні рівні складності:

- а) етапи, процедури, операції;
- б) суб'єкт господарювання, структурний підрозділ, відділ, посадова особа;

в) діяльність підприємства за рік, за квартал, за місяць.

13. Джерелом інформації в умовах автоматизації аналітичної функції управління є:

- а) інформаційні ресурси Internet;
- б) інформаційний фонд АСУ;
- в) варіанти А та Б.

14. Під програмним забезпеченням аналітичного процесу найчастіше розуміють:

а) прикладні комп'ютерні програми, застосування яких у діяльності підприємства забезпечує рішення стратегічних і тактичних задач управління;

б) сукупність математичного апарату алгоритмізації, вибір мови програмування, розробка програми, створення пакетів прикладних програм;

в) сукупність технічного забезпечення, яким володіє підприємство і яке дозволяє ефективно вирішувати сформовані задачі економічного аналізу.

Література [1, 5, 6, 7, 10, 11, 12, 14, 16, 21–25, 27–29, 31, 42–44, 46, 47, 49–69, 76, 79].

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ II. «АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

ТЕМА 3. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ЗМІСТ

3.1. Система показників, які характеризують фінансові результати.

3.2. Значення, задачі, інформаційне забезпечення аналізу фінансових результатів.

3.3. Аналіз валового прибутку підприємства.

3.4. Аналіз беззбитковості підприємства.

3.5. Аналіз фінансових результатів операційної діяльності.

3.1. Система показників, які характеризують фінансові результати

Прибуток є найважливішим якісним показником ефективності діяльності підприємства і являє собою форму прибавочного продукту в умовах товарно-грошових відносин.

Саме прибуток в умовах ринкових відносин складає основу економічного розвитку підприємства, забезпечуючи його життєздатність. Він виступає не тільки основним джерелом фінансування діяльності підприємств, але і найважливішою основою формування доходів державного і місцевого бюджетів.

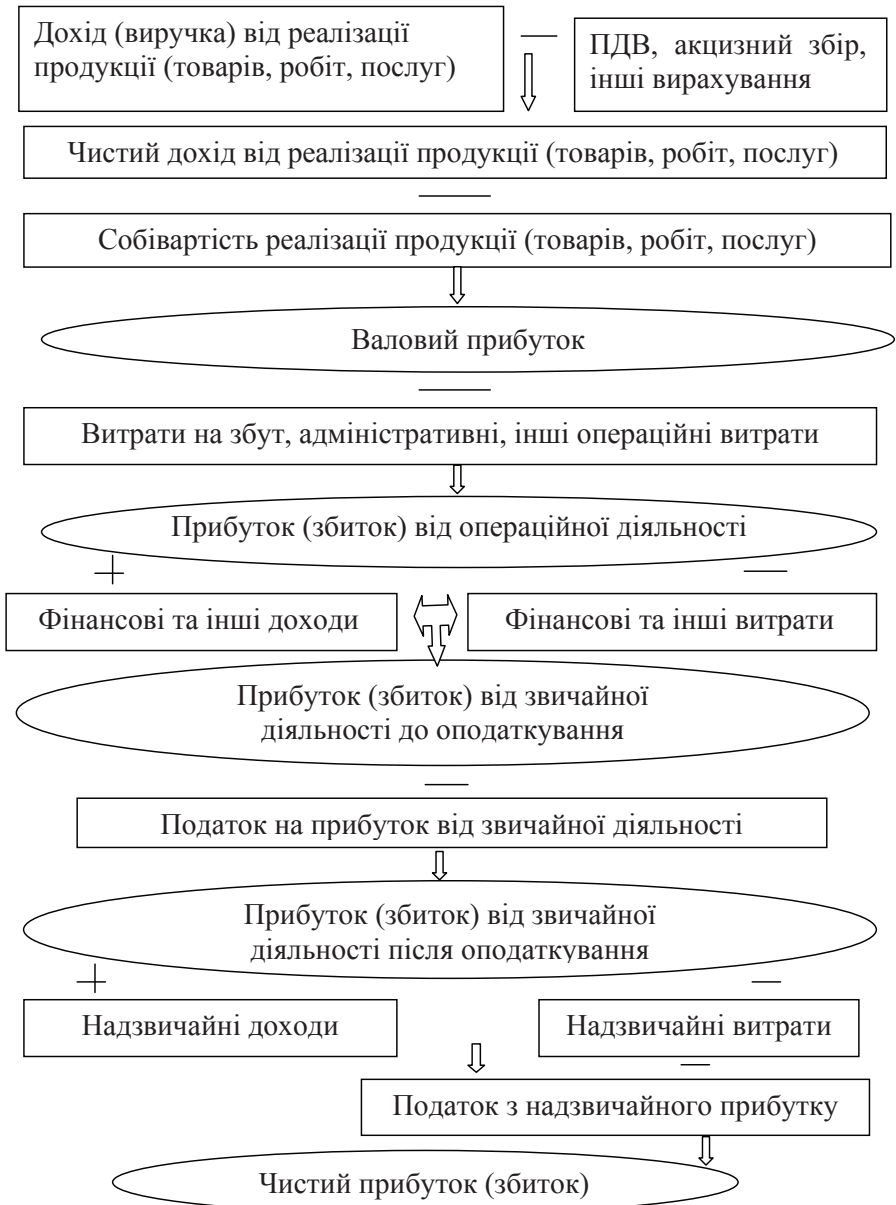


Рис. 3.1. Система показників прибутку підприємств

Відповідно до П(С)БО 3 — *прибуток* — це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Для оцінки фінансового результату і ефективності діяльності підприємства використовують систему аналітичних показників прибутку (рис. 3.1):

- *валовий прибуток (збиток)* розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);
- *прибуток (збиток) від операційної діяльності* визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат;
- *прибуток (збиток) від звичайної діяльності* до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від основної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків);
- *прибуток від звичайної діяльності* визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку. Збиток від звичайної діяльності дорівнює збитку від звичайної діяльності до оподаткування та сумі податків на прибуток;
- *чистий прибуток (збиток)* розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку.

3.2. Значення, задачі, інформаційне забезпечення аналізу фінансових результатів

Значення аналізу фінансових результатів впливає з основних *функцій, які виконує прибуток підприємства*:

- отримання прибутку є вихідним мотивом створення підприємства;

- його розмір визначає рівень віддачі (ефективність) авансованих коштів і прибутковість вкладень в активи підприємства;
- отриманий прибуток виступає індикатором успішності основної діяльності підприємства;
- він є основою прийняття інвестиційних рішень;
- прибуток виступає джерелом самофінансування підприємства і винагороди власникам капіталу.

Для встановлення, оцінки і кількісного виміру причин, що викликали зміну прибутку, оптимізації розміру валового прибутку, виявлення резервів зростання прибутку використовується інструментарій економічного аналізу.

У зростанні прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава. Саме тому на кожному підприємстві необхідно систематично аналізувати формування, розподіл та використання прибутку. Цей аналіз має надзвичайно важливе значення і для зовнішніх суб'єктів (місцевих бюджетів, фінансових і податкових органів, банків).

Ціль внутрішнього аналізу фінансових результатів полягає в забезпеченні процесу управління своєчасною і якісною аналітичною інформацією про доходи і витрати, прибутки підприємства. Саме цей вид аналізу грає вирішальну роль у розробці найважливіших питань економічної політики підприємства, дозволяє визначити шляхи максимізації прибутку підприємства.

Ціллю зовнішнього аналізу є оцінка прибутковості роботи підприємства, його життєздатності та ефективності використання капіталу.

Відповідно до цілі, перед аналізом фінансових результатів постають такі *задачі*:

- систематичний моніторинг виконання планів одержання прибутку, оцінка їх обґрунтованості;
- виявлення факторів формування показників прибутку та розрахунки їхнього впливу;
- вивчення складових і оцінка динаміки фінансових результатів;

- виявлення резервів збільшення суми прибутку (подолання збитковості — якщо це має місце в діяльності підприємства);
- розробка заходів щодо освоєння резервів росту фінансових результатів підприємства в перспективі.

З усього спектра перерахованих задач впливає, що однією з *основних задач аналізу фінансових результатів* є оцінка основної діяльності з погляду максимізації прибутку і виявлення резервів його росту протягом поточного часу або в перспективі.

Вирішення задач аналізу фінансових результатів залежить багато в чому від якісного інформаційного забезпечення. Воно містить у собі планову, нормативно-довідкову і фактографічну інформацію.

Планова інформація про фінансові результати в розрізі всіх складових міститься в бізнес-плані підприємства.

Формування прибутку від усіх видів діяльності підприємства відображається у формі № 2 «Звіт про фінансові результати». Крім того, у процесі аналізу використовуються дані бухгалтерського обліку: реєстри по рахунках класу 7 «Прибутки від реалізації», «Фінансові результати», класу 4 «Прибутку і збитки нерозподілені», класу 9 «Витрати на збут» і ін., первинні документи.

Форма і зміст звіту про фінансові результати визначений П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати». Він є аналогом звіту про прибутки і збитки відповідно до МСБО.

Звіт складається з трьох розділів.

По розділу 1 звіту про фінансові результати дотримані усі вимоги МСБО до структури звіту про прибутки і збитки. Виділено статті, що дозволяють визначити фінансовий результат від звичайної і надзвичайної діяльності, а також у складі звичайної діяльності — від основної та іншої діяльності (фінансової й інвестиційної) (рис. 3.2).

Звичайна діяльність — будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення.



Рис. 3.2. Класифікація прибутків і витрат

Надзвичайна подія — подія або операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді.

Операційна діяльність — основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Основна діяльність — операції, пов’язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

Інвестиційна діяльність — придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Фінансова діяльність — діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

Така класифікація прибутків і витрат має важливе значення для оцінки діяльності підприємства.

Витрати основної діяльності подано відповідно до функціональної класифікації витрат, тобто підрозділяються по таких функціях, як виробництво, управління і збут. Тому в собівартість реалізації включено при реалізації:

- продукції — виробнича собівартість реалізованої продукції;
- послуг — виробнича собівартість наданих послуг;
- товарів — витрати на їхнє придбання, доставку і доведення до придатного для реалізації стану.

Інші витрати віднесено до складу адміністративних, витрат на збут і інших операційних витрат. Відповідно до МСБО вони є витратами того звітного періоду, у якому виникнули. Нарешті, склад собівартості реалізації визначається відповідно до економічного змісту цієї категорії, а не в угоду податковому законодавству.

Розділ II цього звіту — елементи операційних витрат — дозволяє здійснити необхідний аналіз структури витрат на виробництво, управління, збут і інших операційних витрат по економічних елементах і використовується для упорядкування звіту про рух коштів (при коригуванні суми нерозподіленого прибутку на негрошові статті, зокрема на суму амортизації).

Розділ III звіту про фінансові результати «Розрахунок прибутковості акцій» стосується тільки акціонерних товариств, прості або потенційно прості акції яких відкрито продаються і купуються на фондових біржах, у тому числі таких товариств, що знаходяться в процесі випуску зазначених акцій. Цей розділ відповідає вимогам МСБО 33 «Прибуток на акцію», який заохочує розкриття подібного показника не тільки акціонерними товариствами, пропонуючи конкретну методику визначення прибутковості капіталу.

3.3. Аналіз валового прибутку підприємства

Факторна модель валового прибутку (ВП) має вигляд:

$$ВП = D_c - C_p = D_p - ПДВ - A - B - C_p, \quad (3.1)$$

де D_p — дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

D_c — чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

C_p — собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

$ПДВ$ — податок на додану вартість;

A — акцизний збір;

B — інші вирахування з доходу (надані знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

У табл. 3.1 наведено аналіз формування і динаміку валового прибутку підприємства ЗАТ «Продмаш» (додаток Б).

Валовий прибуток у звітному році становить 1251 тис. грн., що на 86 тис. грн. менше рівня минулого року (93,57%). Це обумовлено як скороченням чистого доходу від реалізації продукції (76,86% рівня минулого року), так і собівартості (73,22%).

Таблиця 3.1

**Аналіз формування і динаміки валового прибутку
ЗАТ «Продмаш»**

Показник	2007	2008	Абсолютний приріст, тис. грн.	Темп росту, %
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	8542	6091	-2451	71,31
Податок на додану вартість	642	322	-320	50,16
Інші вирахування з доходу	416	17	-399	4,09
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	7484	5752	-1732	76,86
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6147	4501	-1646	73,22
Валовий прибуток	1337	1251	-86	93,57

Модель (3.1) є адитивною, тому для факторного аналізу використовуємо спосіб абсолютних різниць.

$$\Delta ВП = \Delta D_p - \Delta ПДВ - \Delta A - \Delta B - \Delta C_p. \quad (3.2)$$

У табл. 3.2 наведено методику факторного аналізу та її реалізацію для ЗАТ «Продмаш».

Таблиця 3.2

**Методика факторного аналізу валового прибутку
та її реалізація для ЗАТ «Продмаш»**

Показник	Вплив факторів	
	формула	значення, тис. грн.
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	ΔD_p	-2451
Податок на додану вартість	$-\Delta ПДВ$	320
Акцизний збір	$-\Delta A$	
Інші вирахування з доходу	$-\Delta B$	399
Собівартість реалізації продукції	$-\Delta C_p$	1646
Валовий прибуток	$\Delta ВП$	-86

Основний негативний вплив на скорочення валового прибутку мало зменшення доходу від реалізації продукції на 2451 тис. грн. Позитивно вплинули на динаміку валового прибутку скорочення собівартості реалізації продукції (1646 тис. грн.), ПДВ (320 тис. грн.), інших вирахувань із доходу (399 тис. грн.).

Для аналізу впливу факторів операційної діяльності на валовий прибуток підприємства можна використати такий алгоритм:

$$ВП = K*(Ц_{од.} - C_{од.ум.зм.}) - B_{ум.пост.} \quad (3.3)$$

де $ВП$ — валовий прибуток, грн.;

K — кількість реалізованої продукції (шт. або інші натуральні одиниці);

$C_{од.}$ — оптова ціна одиниці продукції, грн./од.;

$C_{од.ум.зм.}$ — умовно змінні витрати на одиницю продукції, грн./од.

Модель (3.4) є змішаною. Для розрахунку впливу факторів на валовий прибуток слід використати спосіб ланцюгових підстановок.

3.4. Аналіз беззбитковості підприємства

Аналіз беззбитковості підприємства зводиться до визначення мінімального обсягу реалізації продукції (за стабільних умовно постійних витрат), за якого підприємство може, з одного боку, забезпечити беззбиткову операційну діяльність у плановому періоді, з іншого — створити умови для самофінансування підприємства.

Точка беззбитковості характеризує обсяг реалізації продукції, за якого прибуток підприємства дорівнює нулю, тобто виручка від реалізації продукції відповідає валовим витратам на її виробництво та реалізацію. Точку беззбитковості називають також точкою «порогового» прибутку чи точкою рівноваги.

Складовим елементом аналізу точки беззбитковості є розрахунок суми покриття (маржинального прибутку). *Маржинальний прибуток* (МП) — це показник, який характеризує частину виручки, що спрямовується на заміщення умовно постійних витрат і формування валового прибутку:

$$МП = ВП + B_{ум.пост.}, \quad (3.4)$$

де $ВП$ — валовий прибуток підприємства;

$B_{ум.пост.}$ — умовно постійні витрати підприємства.

Маржинальний прибуток (МП) також дорівнює різниці між виручкою від реалізації продукції та умовно змінними витратами:

$$MP = BP - B_{ум.зм.} \quad (3.5)$$

де BP — виручка від реалізації продукції;

$B_{ум.зм.}$ — умовно змінні витрати підприємства.

Система розрахунку суми покриття, яка ґрунтується на простому розподілі витрат на постійні та змінні, визначається системою «direct — costing». Суму покриття можна розраховувати як на весь обсяг реалізації, так і на одиницю продукції. В останньому випадку це різниця між оптовою ціною ($Ц_{од.}$) та умовно змінними витратами на виробництво одиниці продукції ($C_{од.ум.зм.}$).

$$MP_{од.} = Ц_{од.} - C_{од.ум.зм.}, \quad (3.6)$$

де $MP_{од.}$ — маржинальний дохід на одиницю продукції, грн./од.

Проведемо заміну факторів у формулі (3.3), отримаємо

$$BP = K * MP_{од.} - B_{ум.пост.} \quad (3.7)$$

Основним недоліком системи простого директ-костингу є те, що за її використання сукупні постійні витрати враховуються без розподілу в розрізі окремих їх видів, груп продукції, центрів затрат, структурних підрозділів тощо. У разі виробництва багатьох видів продукції та наявності кількох центрів затрат такий підхід не дає можливості об'єктивно оцінити ефективність виробництва окремих видів продукції.

Першим етапом розрахунку суми покриття є правильний розподіл усіх витрат підприємства (чи витрат на виробництво певного виду продукції) на постійні та змінні.

До *умовно змінних* належать витрати, абсолютна величина яких зростає зі збільшенням обсягу випуску продукції і зменшується з його зниженням. До умовно змінних витрат належать витрати на сировину та матеріали, комплектуючі вироби, напівфабрикати, паливо та енергію, оплату праці працівникам, зайнятим у виробництві продукції, та ряд інших витрат.

Умовно постійні — це витрати, абсолютна величина яких зі збільшенням (зменшенням) випуску продукції істотно не змінюється. До умовно постійних належать витрати, пов'язані з обслуговуванням й управлінням виробничою діяльністю виробничих

підрозділів, а також витрати на забезпечення господарських потреб виробництва.

Поряд із витратами, які одразу можна віднести до постійних чи змінних, є види витрат, які частково належать до постійних, частково — до змінних. Це такі загальновиробничі витрати: витрати на управління виробництвом (заробітна плата апарату управління цехами, виробничі відрядження тощо); амортизація основних засобів та нематеріальних активів загальновиробничого призначення; витрати на утримання виробничих приміщень та ряд інших.

До *змінних загальновиробничих витрат* належать витрати на обслуговування й управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням обраної бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичного обсягу виробництва (потужності) звітного (чи планового) періоду.

До *постійних загальновиробничих витрат* належать витрати на обслуговування й управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності. Постійні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу при нормальній потужності. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення. Загальна сума розподілених та нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може перевищувати їх фактичну величину.

Перелік і склад змінних і постійних витрат, у т. ч. загальновиробничих, устанавлюються підприємством.

Наступним етапом розрахунку точки беззбитковості є визначення показника покриття (Π_n):

$$\Pi_n = 1 - \frac{\text{змінні витрати}}{\text{чиста виручка від реалізації}} \quad (3.8)$$

Виручка від реалізації в точці беззбитковості розраховується як відношення між величиною постійних витрат та показником покриття:

$$BP = B_{ум.пост.}/\Pi_n \quad (3.9)$$

Для визначення обсягу реалізації у натуральному вигляді, який забезпечить беззбитковість, здійснюють такі розрахунки, припустивши, що у формулі (3.6) $BP = 0$:

$$\begin{aligned} 0 &= K*(C_{од.} - C_{од.ум.зм.}) - B_{ум.пост.} \\ K*МП_{од.} &= B_{ум.пост.} \\ K &= B_{ум.пост.}/МП_{од.} \end{aligned} \quad (3.10)$$

Обсяг реалізованої продукції у натуральному виразі у точці беззбитковості дорівнює відношенню умовно постійних витрат і маржинального доходу на одиницю продукції.

3.5. Аналіз фінансових результатів операційної діяльності

Об'єктом особливої уваги на будь-якому підприємстві є прибуток від операційної діяльності, тому що його розмір складає основну частину прибутку від звичайної діяльності підприємства.

У процесі аналізу вивчаються динаміка, виконання плану прибутку від операційної діяльності і визначаються чинники, що впливають на зміну його суми. Аналітична оцінка виконання планового завдання і динаміки прибутку від операційної діяльності проводиться для того, щоб визначити, якою мірою підприємство виконало встановлене завдання, на скільки фактичний фінансовий результат відхиляється від заданого і які тенденції розвитку цих показників.

Для аналізу фінансового результату операційної діяльності ($\Phi P_{од}$) використовують таку модель:

$$\Phi P_{од} = ВП + ІОД - АВ - ВЗ - ІОВ, \quad (3.11)$$

де *ВП* — валовий прибуток (ф. 2 стр. 050 / 055);
ІОД — інший операційний дохід (ф. 2 стр. 060);
АВ — адміністративні витрати (ф. 2 стр. 070);
ВЗ — витрати на збут (ф. 2 стр. 080);
ІОВ — інші операційні витрати (ф. 2 стр. 090).

У табл. 3.3 наведено аналіз формування і динаміку прибутку від операційної діяльності підприємства ЗАТ «Продмаш». Підприємство працює збитково, однак у звітному році збитки скоротилися на 764 тис. грн. до рівня 54,47% базового року. Мало місце скорочення як інших операційних доходів, темп росту яких становить 80,68%, так і витрат. Найменшими темпами скоротилися адміністративні витрати (до рівня 91,61% минулого року), найбільшими — інші операційні витрати (до рівня 70,06%).

Таблиця 3.3

Аналіз формування і динаміки прибутку від операційної діяльності ЗАТ «Продмаш»

Показник	2007	2008	Абсолютний приріст, тис. грн.	Темп росту, %
Валовий прибуток	1337	1251	-86	93,57
Інші операційні доходи	5787	4669	-1118	80,68
Адміністративні витрати	2812	2576	-236	91,61
Витрати на збут	352	308	-44	87,50
Інші операційні витрати	5638	3950	-1688	70,06
Фінансові результати від операційної діяльності	-1678	-914	764	54,47

Модель (3.11) є адитивною, тому для факторного аналізу використаємо спосіб абсолютних різниць.

$$\Delta \Phi P_{од} = \Delta ВП + \Delta ІОД - \Delta АВ - \Delta ВЗ - \Delta ІОВ, \quad (3.12)$$

У табл. 3.4 наведено методику факторного аналізу прибутку від операційної діяльності та її реалізацію для ЗАТ «Продмаш». Основний негативний вплив на скорочення прибутку від операційної діяльності мало зменшення інших операційних доходів на 1118 тис. грн. Позитивно вплинули на динаміку фінансового результату від операційної діяльності скорочення адміністративних витрат на 236 тис. грн., витрат на збут — на 44 тис. грн., інших операційних витрат на 1688 тис. грн. Сукупним результатом дії всіх факторів є скорочення збитків від операційної діяльності на 764 тис. грн.

Таблиця 3.4

Методика факторного аналізу прибутку від операційної діяльності та її реалізація для ЗАТ «Продмаш»

Показник	Вплив факторів	
	формула	значення, тис. грн.
Валовий прибуток	$\Delta ВП$	-86
Інші операційні доходи	$\Delta ІОД$	-1118
Адміністративні витрати	$-\Delta АВ$	236
Витрати на збут	$-\Delta ВЗ$	44
Інші операційні витрати	$-\Delta ІОВ$	1688
Фінансові результати від операційної діяльності	$\Delta ВП$	764

Щоби постійно забезпечувати зростання прибутку, треба шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва продукції та її реалізації. Визначення

резервів збільшення прибутку базується на науково обґрунтованій методиці розроблення заходів із їх мобілізації.

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

- 1) аналітичний — виявлення і кількісна оцінка резервів;
- 2) організаційний — розробка комплексу інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які мають забезпечити використання виявлених резервів;
- 3) функціональний — практична реалізація заходів і контроль їх виконання.

Можливими резервами збільшення прибутку є:

- збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг);
- зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- економія і раціональне використання коштів на оплату праці робітників та службовців;
- запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці.

Контрольні питання до теми

1. Охарактеризуйте систему показників прибутку підприємства.
2. Які функції виконує прибуток підприємства?
3. У чому полягає ціль внутрішнього аналізу фінансових результатів підприємства?
4. У чому полягає ціль зовнішнього аналізу фінансових результатів підприємства?
5. Що таке точка беззбитковості?
6. Які витрати відносять до умовно змінних?
7. Які витрати відносять до умовно постійних?
8. Що таке коефіцієнт покриття?

Тематика доповідей

1. Порівняльна оцінка змісту форми № 2 за національними і світовими стандартами.
2. Структура реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) як фактор зміни валового прибутку.
3. Система багаторівневого «директ-костингу».

Тестові завдання

1. Операційна діяльність підприємства — це:

- а) будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують;
- б) основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю;
- в) операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства.

2. У собівартість реалізації включено при реалізації продукції (наданих послуг):

- а) повну собівартість;
- б) повну собівартість за вирахуванням загальновиробничих витрат;
- в) виробничу собівартість.

3. У собівартість реалізації включено при реалізації товарів:

- а) витрати на їхнє придбання, доставку і доведення до придатного для реалізації стану;
- б) купівельну вартість та витрати на збут;
- в) купівельну вартість з торговельною націнкою.

4. Різниця між чистим доходом від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг та собівартістю реалізації має назву:

- а) маржинальний прибуток;
- б) валовий прибуток;
- г) прибуток від основної діяльності;
- д) прибуток від операційної діяльності.

5. Частина виручки, що спрямовується на заміщення умовно постійних витрат і формування валового прибутку, має назву:

- а) маржинальний прибуток;
- б) прибуток від реалізації;
- г) прибуток від основної діяльності;
- д) прибуток від операційної діяльності.

6. Різниця між виручкою від реалізації продукції та умовно змінними витратами має назву:

- а) маржинальний прибуток;
- б) прибуток від реалізації;
- г) прибуток від основної діяльності;
- д) прибуток від операційної діяльності.

7. Основою системи директ-костинг є розподіл витрат:

- а) на операційні, фінансові, інвестиційні;
- б) основні та допоміжні;
- в) виробництво та збут;
- г) на постійні та змінні.

8. Виручка від реалізації в точці беззбитковості розраховується за формулою:

- а) $V_{ум.пост.}/МП_{од.}$;
- б) $V_{ум.зм.}/МП_{од.}$;
- в) $V_{ум.зм.}/П_n$;
- г) $V_{ум.пост.}/П_n$.

Практичні завдання

Задача 3.1

Підприємство має такі умови виробництва: виробнича потужність — 2000 од., постійні витрати — 400 тис. грн., змінні витрати — 300 грн./од., ціна виробу — 700 грн./од.

Визначте:

- коефіцієнт покриття;
- маржинальний доход на одиницю продукції та загальний обсяг;
- безбитковий обсяг продажів;
- обсяг реалізації у натуральному вигляді, який забезпечить безбитковість.

Задача 3.2

Торговельне підприємство здійснює реалізацію хлібобулочних виробів.

Роздрібна ціна — 2,5 грн./од., у т.ч. торгівельна надбавка 0,5 грн./од.

Витрати на збут:

- змінні — 0,1 грн./од.
- витрати на рекламу — 1 тис. грн./міс.;
- утримання персоналу — 10 тис. грн./міс.;
- орендна плата — 2 тис. грн./міс.

Визначте:

- безбитковий обсяг продажів;
- обсяг реалізації у натуральному вигляді, який забезпечить безбитковість.

Література [1, 5, 7, 8, 10, 11–15, 17, 20–21, 26, 28, 31, 32, 36, 37–40, 42–44, 46, 47, 56, 58, 70, 71, 76, 77, 79].

ТЕМА 4.

АНАЛІЗ ІНШИХ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

ЗМІСТ

- 4.1. Поняття інших доходів і витрат підприємства.*
- 4.2. Значення, задачі і інформаційне забезпечення аналізу інших доходів і витрат підприємства.*
- 4.3. Аналіз виконання плану, динаміки та структури інших доходів і витрат підприємства.*
- 4.4. Оцінка впливу факторів на інші доходи підприємства.*
- 4.5. Оцінка впливу факторів на інші витрати підприємства.*
- 4.6. Аналіз виконання плану, динаміки, рівня фінансового результату від іншої діяльності підприємства.*

4.1. Поняття інших доходів і витрат підприємства (від фінансової, інвестиційної, надзвичайної діяльності)

Ефективність різних видів діяльності підприємства виражається в отриманих фінансових результатах. Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період необхідно порівняти доходи звітного періоду і витрати, які були здійснені для отримання цих доходів.

У відповідності з вимогами П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» трактування термінів доходи та витрати має наступні значення:

- *доходи* — збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників);
- *витрати* — зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять

до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками).

На рис. 4.1 схематично представлено місце і зміст іншої діяльності в системі всіх можливих напрямів функціонування суб'єкта господарювання. Як наочно представлено, до іншої діяльності відноситься фінансова, інвестиційна та надзвичайна діяльність підприємства.

Доходи та витрати підприємства класифікуються по видах діяльності, які здійснює підприємство. Такий підхід дає можливість врахувати особливості кожного виду діяльності, прослідкувати зміни по видах діяльності і забезпечити формування інформації для подальшого аналізу і ухвалення управлінських рішень. Склад доходів і витрат підприємства відповідає видам діяльності.

Під *іншими доходами* розуміються наступні джерела збільшення економічних вигод:

- доход, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі;
- дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі);
- доход від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; доход від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства;
- доход від інших подій та операцій, які відповідають визначенню надзвичайних подій.

Відповідно до *інших витрат*: вони включають наступні напрямки зменшення економічних вигод:

- витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу;



Рис. 4.1. Структура видів діяльності суб'єкта господарювання

- збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких провадиться методом участі в капіталі;
- собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів; втрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інші витрати, які виникають у процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства;
- невідшкодовані збитки від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо), включаючи затрати на запобігання виникненню втрат від стихійного лиха та техногенних аварій, які визначені за вирахуванням суми страхового відшкодування та покриття втрат від надзвичайних ситуацій за рахунок інших джерел; збитки від інших подій та операцій, які відповідають визначенню надзвичайних подій.

4.2. Значення, задачі і інформаційне забезпечення аналізу інших доходів і витрат підприємства

Аналіз інших доходів та витрат підприємства має велике значення в системі загальної оцінки роботи суб'єкта господарювання. Це пов'язано з тим, що по-перше, ці види доходів та витрат мають безпосередній вплив на загальний фінансовий результат діяльності підприємства, який може мати як позитивний, так і негативний характер; по-друге, ці види доходів та витрат у деяких підприємств займають значну питому вагу від загальної суми доходів та витрат. Сказане вище свідчить про необхідність своєчасної, оперативної та об'єктивної оцінки інших доходів та витрат підприємства.

Значення аналізу інших доходів та витрат підприємства полягає в обґрунтуванні шляхів збільшення інших доходів та скорочення інших витрат підприємства.

Задачами аналізу інших доходів і витрат підприємства є:

- оцінка виконання плану, динаміки та структури інших доходів та витрат підприємства;
- оцінка впливу факторів на інші доходи підприємства;
- оцінка впливу факторів на інші витрати підприємства;
- визначення впливу факторів на прибуток підприємства від фінансової, інвестиційної та надзвичайної діяльності;
- пошук резервів збільшення інших доходів та зменшення інших витрат підприємства;
- обґрунтування та розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Характеристика фактографічного інформаційного забезпечення процесу оцінки інших доходів та витрат підприємства наведена в табл. 4.1. Нормативно-довідкова інформація, яка включає основні закони України та П(С)БО 1, 3, 6, 15, 16 була детально розглянута у попередніх темах.

Таблиця 4.1

Характеристика фактографічного інформаційного забезпечення аналізу інших доходів і витрат підприємства

Інформаційне забезпечення	Стисла характеристика
1	2
<i>Облікова інформація</i>	
Первинні документи з обліку інших доходів і витрат підприємства (рахунок, накладна, податкова накладна, тощо)	Відображають інформацію щодо формування інших доходів та витрат підприємства від інвестиційної, фінансової та надзвичайної діяльності. Під час аналізу цього напрямку діяльності підприємства найчастіше використовується узагальнена інформація, яка відображається в облікових регістрах.
Журнали-ордери за рахунками класу 7	Узагальнюють інформацію щодо інших доходів та результатів діяльності підприємства.
Відомості за рахунками класу 9	Узагальнюють інформацію щодо інших витрат підприємства за видами діяльності.

Продовження табл. 4.1

1	2
<i>Звітна інформація</i>	
Звіт про фінансові результати (форма № 2)	Форма фінансової звітності яка розглядає доходи та витрати підприємства за видами діяльності, в тому числі за фінансовою, інвестиційною та надзвичайною діяльністю.
Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість (Форма № 1-Б)	Форма статистичної звітності, де розкриваються фінансові результати діяльності підприємства від звичайної діяльності, яка включає фінансову та інвестиційну діяльність.
<i>Позаоблікова інформація</i>	
Результати перевірок державних та недержавних контролюючих органів	Застосовується в частині оцінки вірності інформації щодо інших доходів та витрат підприємства.

Лише на підставі вірної інформації можна отримати об'єктивні результати аналітичної оцінки, які позитивно вплинуть на процес управління підприємством.

4.3. Аналіз виконання плану, динаміки та структури інших доходів і витрат підприємства

Аналіз виконання плану, динаміки та структури інших доходів (ID) та інших витрат (IB) підприємства відбувається за наступною системою показників:

1. Абсолютне відхилення від планових показників:

$$\Delta ID = ID_{\phi} - ID_n ; \quad (4.1)$$

$$\Delta IB = IB_{\phi} - IB_n , \quad (4.2)$$

де ID_{ϕ}, ID_n — інші доходи фактичні та планові відповідно;
 IB_{ϕ}, IB_n — інші витрати фактичні та планові відповідно.

2. Рівень виконання ($\%вн$) плану інших доходів та кошторису інших витрат:

$$\%вн_{ID} = \frac{ID_{\phi}}{ID_n} \times 100\% ; \quad (4.3)$$

$$\%вн_{IB} = \frac{IB_{\phi}}{IB_n} \times 100\% . \quad (4.4)$$

3. Абсолютна зміна інших доходів та інших витрат підприємства:

$$\Delta ID = ID_3 - ID_{\phi} ; \quad (4.5)$$

$$\Delta IB = IB_3 - IB_{\phi} , \quad (4.6)$$

де ID_3, ID_{ϕ} — інші доходи звітного та базисного періоду відповідно;
 IB_3, IB_{ϕ} — інші витрати звітного та базисного періоду відповідно.

4. Темп росту (TP) інших доходів та інших витрат підприємства:

$$TP_{ID} = \frac{ID_{31}}{ID_{\phi}} \times 100\% ; \quad (4.7)$$

$$TP_{IB} = \frac{IB_3}{IB_{\phi}} \times 100\% . \quad (4.8)$$

5. Темп приросту ($ТП$) інших доходів і інших витрат підприємства:

$$ТП_{ID} = \frac{ID_3 - ID_{\phi}}{ID_{\phi}} \times 100\% ; \quad (4.9)$$

$$ТП_{IB} = \frac{IB_3 - IB_{\phi}}{IB_{\phi}} \times 100\% . \quad (4.10)$$

6. Структура інших доходів і витрат (d) підприємства:

$$d_{ID} = \frac{ID_i}{ID} ; \quad (4.11)$$

$$d_{IB} = \frac{IB_i}{IB} , \quad (4.12)$$

де $Д_i$ — сума інших доходів підприємства i -го виду;
 $В_i$ — сума інших витрат підприємства i -го виду.

На підставі інформації, відображеної в табл. 4.2 щодо інших доходів підприємства, проведемо аналіз виконання плану, динаміки та структури.

Таблиця 4.2

Інформація про інші доходи підприємства

(тис. грн.)

Статті інших доходів і витрат	Базисний період				Звітний період							
					План				Факт			
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Доход від участі в капіталі	8,4	8,6	2,9	3,1	8,5	8,5	5,0	6,0	6,0	6,1	5,4	3,2
Інші фінансові доходи	–	–	0,1	0,8	–	–	0,2	0,2	0,1	–	0,1	0,3
Інші доходи	0,2	–	–	0,1	–	–	–	–	0,2	0,1	–	0,1

На першому етапі аналізу проведемо оцінку інших доходів підприємства. В табл. 4.3 представлений аналіз виконання плану інших доходів підприємства.

Представлені розрахунки дають можливість зробити наступні висновки:

- у цілому по підприємству план інших доходів недовиконаний на 6,8 тис. грн., або на 23,94%;
- найбільше перевиконання плану в абсолютному виразі в розрізі статей спостерігається по доходам від участі в капіталі у 3 кварталі. У порівнянні зі запланованим показником фактичні доходи збільшилися на 0,4 тис. грн. (що склало 8,0%). Але доходи за цією статтею в цілому за рік скоротилися на 7,3 тис. грн., що складає 26,07%, у т.ч. у 4

- кварталі — на 2,8 тис. грн. або на 46,67%, а також у 1 та 2 кварталах (на 2,5 та 2,4 тис. грн. відповідно);
- на 0,1 тис. грн., або на 25,00 % збільшили доходи за рік за статтею «Інші фінансові доходи». Це відбулося завдяки суттєвому зростанню доходів у 4 кварталі — на 50,00%. З’явилися інші доходи, які збільшили загальну суму на 0,4 тис. грн.;
- всього за рік збільшилась сума інших доходів лише у 3 кварталі — на 0,3 тис. грн., або на 5,77%;
- найбільше скорочення інших доходів спостерігається у 4 кварталі — на 2,6 тис. грн., або на 23,94%.

За аналогічною формою проведемо оцінку динаміки інших доходів підприємства — табл. 4.4. Аналіз динаміки інших доходів підприємства дозволив зробити наступні висновки:

- у цілому інші доходи підприємства у звітному періоді в порівнянні з базисним скоротились на 2,6 тис. грн., або на 10,74%;
- найбільше зменшення інших доходів відбулося у 2 кварталі — на 2,4 тис. грн., або на 27,91%. Також суттєво зменшилися інші доходи у 1 кварталі — на 2,3 тис. грн. Саме тому зростання інших доходів у 3 кварталі на 2,5 тис. грн. не дало можливості отримати позитивну динаміку;
- за рік суттєво скоротились доходи від інвестиційної діяльності — на 2,3 тис. грн. (що складає 10,00%). У тому числі у 1 та 2 кварталі вони зменшилися на 2,4 та 2,5 тис. грн. відповідно.

У той же час збільшення суми цих доходів у 3 кварталі на 2,5 тис. грн. або на 86,21 % є максимальною позитивною динамікою, як в абсолютному, так і у відносному виразі;

- за рік на 0,1 тис. грн. або на 33,33 % збільшились доходи лише за однією статтею — «Інші доходи»;
- на 62,50 % скоротилися інші фінансові доходи у 4 кварталі звітного року в порівнянні з базисним.

Таблиця 4.3

Аналіз виконання плану інших доходів підприємства

Статті інших доходів	План				Факт				Абсолютне відхилення від плану				Рівень виконання плану, %							
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Всього за рік	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Всього за рік	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Всього за рік					
	(тис. грн.)	(тис. грн.)	(тис. грн.)	(тис. грн.)	(тис. грн.)	(тис. грн.)	(тис. грн.)	(тис. грн.)	(тис. грн.)	(тис. грн.)	(тис. грн.)	(тис. грн.)	(тис. грн.)	(тис. грн.)	(тис. грн.)					
Доход від участі в капіталі	8,5	8,5	5,0	6,0	28	6,0	6,1	5,4	3,2	20,7	-2,5	-2,4	0,4	-2,8	-7,3	70,6	71,8	108,0	53,3	73,9
Інші фінансові доходи	-	-	0,2	0,2	0,4	0,1	-	0,1	0,3	0,5	0,1	0,0	-0,1	0,1	0,1	-	-	50,0	150	125
Інші доходи	-	-	-	-	0,0	0,2	0,1	-	0,1	0,4	0,2	0,1	0	0,1	0,4	-	-	-	-	-
Надзвичайні доходи	-	-	-	-	0,0	-	-	-	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-	-	-	-
Всього інших доходів	8,5	8,5	5,2	6,2	28,4	6,3	6,2	5,5	3,6	21,6	-2,2	-2,3	0,3	-2,6	-6,8	74,1	72,9	105,8	58,1	76,1

Таблиця 4.4

Аналіз динаміки інших доходів підприємства

Статті інших доходів	Базисний період					Звітний період					Абсолютна зміна					Темп росту, %				
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Всього за рік	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Всього за рік	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Всього за рік	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Всього за рік
Доход від участі в капіталі	8,4	8,6	2,9	3,1	2,3	6	6,1	5,4	3,2	20,7	-2,4	-2,5	2,5	0,1	-2,3	71,4	70,9	186,2	103,2	90,00
Інші фінансові доходи	-	-	0,1	0,8	0,9	0,1	-	0,1	0,3	0,5	0,1	0,0	0,0	-0,5	-0,4	-	-	100	37,5	55,56
Надзвичайні доходи	0,2	-	-	0,1	0,3	0,2	0,1	-	0,1	0,4	0	0,1	0,0	0,0	0,1	100	-	-	100	133,3
Всього інших доходів	8,6	8,6	3,0	4,0	24,2	6,3	6,2	5,5	3,6	21,6	-2,3	-2,4	2,5	-0,4	-2,6	73,3	72,1	183,3	90,0	89,26

На наступному етапі проведемо аналіз структури інших доходів підприємства. Цей вид оцінки може бути представлений за декількома напрямками: оцінка структури за видами інших доходів; за звітними періодами; за структурними підрозділами підприємства тощо. Розглянемо перші два напрямки оцінки структури інших доходів: за видами доходів — табл. 4.5; та за звітними періодами — табл. 4.6.

Розрахунок структури інших доходів за видами дозволив зробити наступні висновки:

- найбільшу питому вагу у складі інших доходів займають доходи від участі в капіталі. Їх доля коливається від 77,5% у 4 кварталі базисного періоду до 100,0% у 2 кварталі;
- порівнюючи фактичну структуру інших доходів зі запланованою, необхідно відзначити, що незначно зменшилась питома вага доходів від участі в капіталі. Це відбулося за рахунок збільшення питомої ваги інших фінансових доходів у 4 кварталі (8,3% проти 3,2% за планом), а також появи інших доходів, які не були заплановані. Їх питома вага склала 3,2%, 1,6%, та 2,8% відповідно у 1, 2 та 4 кварталі;
- у результаті оцінки динаміки структури інших доходів підприємства видно, що за перше півріччя звітного періоду питома вага доходів від участі в капіталі трохи зменшилась; у другому півріччі відбулася протилежна динаміка — питома вага збільшувалась. У 4 кварталі звітного періоду вона склала 88,9% проти 77,5% показника 4 кварталу базисного періоду;
- зменшилась питома вага інших фінансових доходів підприємства;
- у 2 кварталі звітного періоду з'явилися інші доходи, частка яких склала 1,6%. Порівнявши зміни їх питомої ваги у 1 та 4 кварталі, можна казати про їх збільшення у звітному періоді.

Таблиця 4.5

Аналіз структури інших доходів підприємства за видами

Статті інших доходів	Звітний період																							
	Базисний період						план						факт											
	1 квар- тал	2 квар- тал	3 квар- тал	4 квар- тал	1 квар- тал	2 квар- тал	3 квар- тал	4 квар- тал	1 квар- тал	2 квар- тал	3 квар- тал	4 квар- тал	Σ, тис. грн.	d, %										
	Σ, тис. грн.	d, %	Σ, тис. грн.	d, %	Σ, тис. грн.	d, %	Σ, тис. грн.	d, %	Σ, тис. грн.	d, %	Σ, тис. грн.	d, %	Σ, тис. грн.	d, %	Σ, тис. грн.	d, %								
Доход від участі в капіталі	8,4	97,7	8,6	100	2,9	96,7	3,1	77,5	8,5	100	8,5	100	5,0	96,2	6,0	95,2	6,1	98,4	5,4	98,2	3,2	88,9		
Інші фінансові доходи	-	-	-	-	0,1	3,3	0,8	20,0	-	-	-	-	0,2	3,8	0,2	3,2	0,1	1,6	-	0,1	1,8	0,3	8,3	
Інші доходи	0,2	2,3	-	-	-	-	0,1	2,5	-	-	-	-	-	-	-	0,2	3,2	0,1	1,6	-	-	0,1	2,8	
Надзвичайні доходи	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Всього	8,6	100	8,6	100	3,0	100	4,0	100	8,5	100	8,5	100	5,2	100	6,2	100	6,3	100	6,2	100	5,5	100	3,6	100

Таблиця 4.6

Аналіз структури інших доходів підприємства за періодами

Статті інших доходів і вигрят	Звітний період														
	Базисний період					План					Факт				
	1 квар- таг	2 квар- таг	3 квар- таг	4 квар- таг	Всього за рік	1 квар- таг	2 квар- таг	3 квар- таг	4 квар- таг	Всього за рік	1 квар- таг	2 квар- таг	3 квар- таг	4 квар- таг	Всього за рік
Доход від участі в капіталі	8,4	8,6	2,9	3,1	23,0	8,5	8,5	5,0	6,0	28,0	6,0	6,1	5,4	3,2	20,7
Інші фінансові доходи	36,5	37,4	12,6	13,5	100,0	30,4	30,4	17,9	21,4	100,0	29,0	29,5	26,1	15,5	100,0
Інші доходи	—	—	0,1	0,8	0,9	—	0,2	0,2	0,1	0,5	—	0,1	0,3	—	0,4
Інші доходи	0,2	—	—	0,1	0,3	—	—	—	0,2	0,2	0,1	—	0,1	—	0,2
Надзвичайні доходи	66,7	—	—	33,3	100,0	—	—	—	100,0	100,0	50,0	50,0	—	—	100,0
Всього інших доходів	8,6	8,6	3,0	4,0	24,2	8,5	8,7	5,2	6,3	28,7	6,1	6,2	5,8	3,2	21,3
	35,5	35,5	12,4	16,5	100,0	29,6	30,3	18,1	22,0	100,0	28,6	29,1	27,2	15,0	100,0
	d, %														

Аналіз структури інших доходів підприємства за періодами (табл. 4.6) показав:

- інші доходи підприємства у розрізі кварталів формуються нерівномірно. Коливання питомої ваги інших доходів у базисному періоді склало від 12,4% у 3 кварталі до 35,5% у 1 та 2 кварталах. Аналогічна ситуація склалася і у звітному періоді: мінімальна питома вага інших доходів складає 15,0% у 4 кварталі, максимальна 29,1% — у 2 кварталі. У той же час необхідно відзначити, що планові показники мають менш суттєву амплітуду;
- такі суттєві коливання обумовлені здебільшого нерівномірністю надходження доходів від участі в капіталі, які займають дуже велику питому вагу у всій сукупності інших доходів підприємства;
- у цілому також можна говорити, що на перше півріччя припадає більша частина інших доходів підприємства: 71% у базисному періоді, 57,7% — у звітному (при запланованому показнику 59,9%);
- інші фінансові доходи та інші доходи підприємства не мають певно визначеної тенденції.

Аналогічним чином відбувається оцінка виконання плану, динаміки та структури інших витрат підприємства.

4.4. Оцінка впливу факторів на інші доходи підприємства

Інші доходи підприємств залежать як від зовнішніх, так і від внутрішніх факторів. Серед внутрішніх факторів найбільш суттєвий вплив на *рівень інших доходів (РІД)* має дохід від реалізації товарів, робіт та послуг (*ДР*). Показник рівня інших доходів визначається наступним співвідношенням:

$$РІД = \frac{ІД}{ДР} \times 100\% . \quad (4.13)$$

На підставі базової моделі визначається вплив факторів на величину інших доходів — табл. 4.7.

Таблиця 4.7

Інформація для аналізу впливу факторів на інші доходи підприємства

(тис. грн.)

Статті доходів	Умовне позначення	Базисний період	Звітний період
Дохід від реалізації товарів, робіт та послуг	<i>ДР</i>	2581,0	2498,3
Інші доходи	<i>ІД</i>	12,9	12,3

Розрахуємо показник рівня інших доходів:

$$РІД = \frac{ІД}{ДР} \times 100\%,$$

$$РІД_0 = \frac{12,9}{2581,0} \times 100\% = 0,50\%,$$

$$РІД_1 = \frac{12,3}{2498,3} \times 100\% = 0,49\%,$$

Проведемо оцінку впливу факторів на показник інших доходів підприємства:

$$ІД = \frac{ДР \times РІД}{100\%}.$$

Для оцінки впливу факторів застосуємо метод абсолютних різниць:

$$\Delta ІД_{(ДР)} = \frac{\Delta ДР \times РІД_0}{100\%} = \frac{(2498,3 - 2581,0) \times 0,50}{100} = -0,4 \text{ (тис.грн.)}$$

$$\Delta ІД_{(РІД)} = \frac{ДР_1 \times \Delta РІД}{100\%} = \frac{2498,3 \times (0,49 - 0,50)}{100} = -0,2 \text{ (тис.грн.)}$$

$$\Delta ІД = ІД_1 - ІД_0 = 12,3 - 12,9 = -0,6 \text{ (тис.грн.)}$$

$$\Delta ІД = \Delta ІД_{(ДР)} + \Delta ІД_{(РІД)} = (-0,4) - 0,2 = -0,6 \text{ (тис.грн.)}$$

Таким чином, інші доходи підприємства зменшилися і це відбулося за рахунок обох факторів. Скорочення суми доходу від реалізації призвело до зменшення інших доходів на 0,4 тис. грн. Аналогічна ситуація і з показником рівня інших доходів: його зменшення з 0,50% до 0,49% призвело до скорочення суми інших доходів на 0,2 тис. грн.

Сам показник рівня інших доходів є дуже важливим інструментом управління. Наявність інформації по видам інших доходів дає можливість проведення глибокого аналізу впливу факторів на зміну цього показника. У табл. 4.8 представлена інформація щодо різних видів інших доходів підприємства. На її підставі проведемо оцінку впливу факторів на показник рівня інших доходів.

Таблиця 4.8

Інформація для аналізу впливу факторів на показник рівня інших доходів підприємства

(тис. грн.)

Статті доходів	Умовне позначення	Базисний період	Звітний період
Дохід від реалізації товарів, робіт та послуг	<i>ДР</i>	2581,0	2498,3
Дохід від участі в капіталі	<i>ДК</i>	12,4	11,2
Інші фінансові доходи	<i>ФД</i>	0,5	1,1

Розрахуємо показник рівня інших доходів:

$$РІД = \frac{ДК + ФД}{ДР} \times 100\%$$

$$РІД_0 = \frac{12,4 + 0,5}{2581,0} \times 100\% = 0,50\%$$

$$РІД_1 = \frac{11,2 + 1,1}{2498,3} \times 100\% = 0,49\%$$

Для оцінки впливу факторів застосуємо метод ланцюгових підстановок:

$$PIД^1 = \frac{11,2 + 0,5}{2581,0} \times 100\% = 0,45\% ,$$

$$PIД^2 = \frac{11,2 + 1,1}{2581,0} \times 100\% = 0,48\% ,$$

$$\Delta PIД_{(ДК)} = PIД^1 - PIД_0 = 0,45 - 0,50 = -0,05\% ,$$

$$\Delta PIД_{(ФД)} = PIД^2 - PIД^1 = 0,48 - 0,45 = 0,03\% ,$$

$$\Delta PIД_{(ДР)} = PIД_1 - PIД^2 = 0,49 - 0,48 = 0,01\% .$$

Здійснімо перевірку:

$$\Delta PIД = PIД_1 - PIД_0 = 0,49 - 0,50 = -0,01\% ,$$

$$\Delta PIД = \Delta PIД_{(ДК)} + \Delta PIД_{(ФД)} + \Delta PIД_{(ДР)} = (-0,05) + 0,03 + 0,01 = -0,01\% .$$

Проведений аналіз показав, що позитивно на показник рівня інших доходів вплинули інші фінансові доходи та доход від реалізації. За рахунок зміни цих факторів рівень інших доходів збільшився на 0,03% та 0,01% відповідно. Скорочення доходів від участі в капіталі призвело до зменшення показника рівня інших доходів на 0,05%.

Таким чином, основним показником, який характеризує інші доходи підприємства, є показник рівня інших доходів. Саме він, а також показник доходу від реалізації товарів, робіт та послуг є основними факторами впливу на інші доходи підприємств.

4.5. Оцінка впливу факторів на інші витрати підприємства

Оцінка впливу факторів на інші витрати підприємства відбувається аналогічно факторному аналізу інших доходів. Основним показником, який характеризує інші витрати, є показник *рівня інших витрат (PIВ)*, який залежить від суми інших витрат (*IB*) та доходу від реалізації товарів, робіт та послуг (*ДР*):

$$PIВ = \frac{IB}{ДР} \times 100\% . \quad (4.14)$$

На підставі інформації щодо інших витрат підприємства та доходу від реалізації товарів, робіт та послуг (табл. 4.9) визначимо вплив факторів на суму інших витрат.

Таблиця 4.9

Інформація для аналізу впливу факторів на інші витрати підприємства

(тис. грн.)

Статті доходів	Умовне позначення	Базисний період	Звітний період
Дохід від реалізації товарів, робіт та послуг	<i>ДР</i>	2581,0	2498,3
Фінансові витрати	<i>ФВ</i>	11,2	13,9
Інвестиційні витрати	<i>ІВ</i>	0,0	1,2
Надзвичайні витрати	<i>НВ</i>	5,8	0,1

Розрахуємо показник рівня інших витрат:

$$PIB = \frac{ФВ + ІВ + НВ}{ДР} \times 100\% = \frac{ІВ}{ДР} \times 100\%,$$

$$PIB_0 = \frac{11,2 + 5,8}{2581,0} \times 100\% = \frac{17,0}{2581,0} \times 100\% = 0,66\%,$$

$$PIB_1 = \frac{13,9 + 1,2 + 0,1}{2498,3} \times 100\% = \frac{15,2}{2498,3} \times 100\% = 0,61\%.$$

Проведемо оцінку впливу факторів на показник інших витрат підприємства:

$$ІВ = \frac{ДР \times PIB}{100\%}.$$

Для оцінки впливу факторів застосуємо метод абсолютних різниць:

$$\Delta IB_{(ДР)} = \frac{\Delta ДР \times PIB_0}{100\%} = \frac{(2498,3 - 2581,0) \times 0,66}{100} = -0,55 \text{ (тис.грн.)},$$

$$\Delta IB_{(PIB)} = \frac{ДР_1 \times \Delta PIB}{100\%} = \frac{2498,3 \times (0,61 - 0,66)}{100} = -1,25 \text{ (тис.грн.)},$$

$$\Delta IB = IB_1 - IB_0 = 15,2 - 17,0 = -1,8 \text{ (тис.грн.)},$$

$$\Delta IB = \Delta IB_{(ДР)} + \Delta IB_{(РІВ)} = (-0,55) - 1,25 = -1,8 \text{ (тис.грн.)}.$$

Таким чином, інші витрати підприємства зменшились, що є позитивною тенденцією і це відбулося рахунок обох факторів. Скорочення суми доходу від реалізації призвело до зменшення інших доходів на 0,55 тис. грн. Аналогічна ситуація і з показником рівня інших доходів: його зменшення з 0,66% до 0,61% призвело до скорочення суми інших доходів на 1,25 тис. грн.

4.6. Аналіз виконання плану, динаміки, рівня фінансового результату від іншої діяльності підприємства

Вимоги П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» не передбачають відокремленого визначення фінансових результатів від фінансової, інвестиційної або надзвичайної діяльності, але наявність доходів та витрат від цих видів діяльності висуває питання необхідності визначення їх результативності. В загальному вигляді *фінансові результати діяльності (ФР)* визначаються як різниця доходів (*Д*) та витрат (*В*):

$$ФР = Д - В. \tag{4.15}$$

Відокремлене визначення фінансових результатів за кожним видом діяльності передбачає співставлення відповідних доходів та витрат підприємства. Проведемо розрахунок фінансових результатів від інших видів діяльності підприємства — табл. 4.10.

На підставі проведених розрахунків можна зробити наступні висновки:

- фінансовий результат іншої діяльності, у базисному періоді має негативне значення (тобто збиток) 3,3 тис. грн.;
- це відбулося за рахунок значної суми збитків по надзвичайним подіям — 7,8 тис. грн.;

- запланований прибуток від іншої діяльності у сумі 5,4 тис. грн. фактично не досягнутий. Сума фактичного прибутку склала 1,9 тис. грн. — спостерігається позитивна динаміка (в порівнянні з базисним періодом);
- порівняння фактичних показників з плановими показує негативну тенденцію: був запланований прибуток від усіх видів іншої діяльності який підприємство не отримало. Інвестиційна та фінансова діяльність здалися менш результативними. 0,6 тис. грн. прибутку по фінансовій діяльності проти 3,3 тис. грн. запланованих. Та 1,1 тис. грн. фактичного прибутку проти 2,1 тис. грн., запланованих по інвестиційній діяльності.

Оцінка виконання плану фінансового результату від інвестиційної, фінансової та надзвичайної діяльності підприємства проводиться на підставі показників абсолютного відхилення від плану ($\Delta\Phi P$) та відсотку виконання плану ($\% \text{вн}$):

$$\Delta\Phi P = \Phi P_{\phi} - \Phi P_n, \quad (4.16)$$

$$\% \text{вн} = \frac{\Phi P_{\phi}}{\Phi P_n} \times 100\%, \quad (4.17)$$

де ΦP_{ϕ} — фінансові результати фактичні;
 ΦP_n — фінансові результати планові.

Проведення аналізу виконання плану, так само, як і аналіз динаміки та рівня фінансових результатів доцільно проводити як в цілому по фінансовому результату від іншої діяльності, так і в розрізі окремих видів іншої діяльності. Це дасть змогу більш глибокої та об'єктивної оцінки іншої діяльності підприємства.

Проведемо аналіз виконання плану фінансових результатів від фінансової, інвестиційної та надзвичайної діяльності підприємства — табл. 4.11.

План прибутку від інших видів діяльності недовиконаний на 3,5 тис. грн. (фактично він склав 35,19% планового показника). Це відбулося за рахунок суттєвого скорочення (на 2,7 тис. грн. або на 81,82%) запланованого прибутку від фінансової діяльнос-

ті; скорочення на 1,0 тис. грн. (або на 47,62%) запланованого прибутку від інвестиційної діяльності і виникнення прибутку у розмірі 0,2 тис. грн. від надзвичайної діяльності.

Таблиця 4.11

Аналіз виконання плану фінансових результатів від фінансової, інвестиційної та надзвичайної діяльності підприємства

Види іншої діяльності	План, тис. грн.	Факт, тис. грн.	Абсолютне відхилення від плану, тис. грн.	Рівень виконання плану, %
Фінансова	3,3	0,6	-2,7	18,18
Інвестиційна	2,1	1,1	-1,0	52,38
Надзвичайна	0	0,2	0,2	—
Всього інша діяльність	5,4	1,9	-3,5	35,19

Оцінка динаміки фінансових результатів від інших видів діяльності відбувається на підставі показників абсолютної зміни, темпу росту та темпу приросту:

1. Абсолютна зміна фінансових результатів від іншої діяльності:

$$\Delta \Phi P = \Phi P_1 - \Phi P_0, \quad (4.18)$$

де ΦP_1 , ΦP_0 — фінансові результати від іншої діяльності звітного та базисного періоду відповідно.

2. Темп росту фінансових результатів від іншої діяльності підприємства:

$$TP = \frac{\Phi P_1}{\Phi P_0} \times 100\%. \quad (4.19)$$

3. Темп приросту фінансових результатів від іншої діяльності підприємства:

$$ТП = \frac{\Phi P_1 - \Phi P_0}{\Phi P_0} \times 100\% . \quad (4.20)$$

Проведемо оцінку динаміки фінансових результатів від фінансової, інвестиційної та надзвичайної діяльності підприємства — табл. 4.12.

Таблиця 4.12

Аналіз динаміки фінансових результатів від фінансової, інвестиційної та надзвичайної діяльності підприємства

Види іншої діяльності	Базисний період, тис. грн.	Звітний період, тис. грн.	Абсолютна зміна, тис. грн.	Темп росту, %	Темп приросту, %
Фінансова діяльність	2,2	0,6	-1,6	27,27	-72,73
Інвестиційна діяльність	2,3	1,1	-1,2	47,83	-52,17
Надзвичайна діяльність	-7,8	0,2	8,0	-	3900,00
Всього інша діяльність	-3,3	1,9	5,2	-	173,68

Оцінка динаміки фінансових результатів від інших видів діяльності показала:

- у цілому по усіх видах іншої діяльності спостерігається позитивна динаміка: збиток базисного періоду зменшився на 5,2 тис. грн. і досяг 1,9 тис. грн. прибутку;
- позитивною є динаміка фінансового результату від надзвичайної діяльності: у базисному періоді результатом був збиток у сумі 7,8 тис. грн.; у звітному прибуток — 0,2 тис. грн. Зростання фінансового результату відбулося на 8,0 тис. грн.;
- негативна динаміка спостерігається по інвестиційній та фінансовій видах діяльності. Прибуток від інвестиційної

діяльності зменшився на 1,2 тис. грн. і склав у звітному періоді 47,83% від значення базисного періоду;

- результат фінансової діяльності погіршився на 1,6 тис. грн. або на 72,73%.

Одним із основних показників, який характеризує фінансовий результат від іншої діяльності, є *рівень прибутку (РП)*, який визначається співвідношенням прибутку від іншої діяльності (*ПД*) до доходу від цих видів діяльності (*ІД*):

$$РП = \frac{ПД}{ІД} \times 100\%. \quad (4.21)$$

Розрахунок показника рівня прибутку від інших видів діяльності доцільно проводити, як в цілому по інших видах діяльності, так і окремо по кожному окремому виду іншої діяльності — табл. 4.13.

Проведені розрахунки дають змогу зробити наступні висновки:

- у базисному періоді рівень збитку від іншої діяльності складає 19,08%. Це відбулося за рахунок від’ємного фінансового результату від надзвичайної діяльності;
- максимальний рівень прибутку спостерігається у базисному періоді від надзвичайної діяльності — 82,14%;
- плановий показник рівня прибутку складає 25,84%; фактичний же значно менше — 9,18%;
- серед запланованих показників рівень прибутку від інвестиційної діяльності складає 35,59% (фактичний показник дорівнює 26,19%); рівень прибутку від фінансової діяльності запланований 22,00 %; фактичний — 3,90%.

Проведемо оцінку виконання плану та динаміку показника рівня прибутку в табл. 4.14 на підставі вже розглянутих показників абсолютного та відносного відхилення.

Оцінка виконання плану рівня прибутку показала:

- фактичний рівень прибутку нижче запланованого на 16,66% (план недовиконаний на 64,47%);

Таблиця 4.13

Аналіз рівня прибутку підприємства від фінансової, інвестиційної та надзвичайної діяльності

Показники	Інші доходи, тис. грн.			Фінансові результати, тис. грн.			Рівень прибутку, %		
	Базисний період	Звітний період План	Факт	Базисний період	Звітний період План	Факт	Базисний період	Звітний період План	Факт
Фінансова	14,5	15,0	15,4	2,2	3,3	0,6	15,17	22,00	3,90
Інвестиційна	2,8	5,9	4,2	2,3	2,1	1,1	82,14	35,59	26,19
Надзвичайна	0	0	1,1	-7,8	0	0,2	-	0,00	18,18
Всього	17,3	20,9	20,7	-3,3	5,4	1,9	-19,08	25,84	9,18

Таблиця 4.14

Аналіз виконання плану та динаміки показників рівня прибутку від фінансової, інвестиційної та надзвичайної діяльності підприємства (%)

Показники Види іншої діяльності	Рівень прибутку			Оцінка виконання плану			Оцінка динаміки		
	Базисний період	Звітний період		Абсолютне відхилення	Відсоток виконання плану	Абсолютна зміна	Темп росту	Темп приросту	
		План	Факт						
Фінансова	15,17	22,00	3,90	-18,10	17,73	-11,27	25,71	-74,29	
Інвестиційна	82,14	35,59	26,19	-9,40	73,59	-55,95	31,88	-68,12	
Надзвичайна	-	0,00	18,18	18,18	-	18,18	-	-	
Всього	-19,08	25,84	9,18	-16,66	35,53	28,26	-	307,84	

- це відбулося за рахунок зменшення рівнів прибутку від фінансової та інвестиційної діяльності на 18,10% та 9,40% відповідно;
- лише рівень прибутку від надзвичайної діяльності збільшився на 18,18%.

Аналіз динаміки рівня прибутку від інших видів діяльності підприємства дозволив зробити наступні висновки:

- загальна величина рівня прибутку збільшилась на 28,26%, що у відносному виразі склало 307,84%;
- основний позитивний вплив мало збільшення рівня прибутку від надзвичайної діяльності на 18,18%;
- рівень прибутку від фінансової та інвестиційної діяльності суттєво зменшився. Перший скоротився на 11,27% (25,71% від значення базисного періоду). Другий скоротився на 55,95% (у відносному виразі — на 68,12%).

Вплив факторів на показник рівня прибутку від інших видів діяльності підприємства здійснюється зі застосуванням методу ланцюгових підстановок.

Контрольні питання до теми

1. Що включають поняття «інші доходи» та «інші витрати підприємства»?
2. У чому полягає значення та які задачі стоять перед аналізом інших доходів та витрат підприємства?
3. Яка фактографічна інформація використовується під час аналізу інших доходів та витрат підприємства? Охарактеризуйте її.
4. Які показники використовуються для оцінки виконання плану, динаміки та структури інших доходів та витрат підприємства?
5. Що характеризують показники «рівень інших доходів» та «рівень інших витрат»? Яка методика їх розрахунку?

6. Яка застосовується методика для оцінки впливу факторів на інші доходи та витрати підприємства?

7. Яка методика визначення прибутку від іншої діяльності підприємства та особливості його аналізу?

8. Що характеризує показник «рівень прибутку»? Які особливості його розрахунку та можливості використання при проведенні факторного аналізу?

Тематика доповідей

1. Особливості аналізу інвестиційних доходів та витрат підприємств — учасників фондового ринку.

2. Специфіка аналізу інших доходів та витрат фінансових установ.

3. Оцінка ефективності іншої діяльності підприємства.

Тестові завдання

1. Інша діяльність підприємства включає:

- а) операційну, фінансову та надзвичайну діяльність;
- б) фінансову та інвестиційну діяльність;
- в) фінансову, інвестиційну та надзвичайну діяльність.

2. Звітна інформація, яка використовується при проведенні аналізу інших доходів та витрат підприємства включає:

- а) форми фінансової та статистичної звітності;
- б) форми податкової та статистичної звітності;
- в) форми оперативної та фінансової звітності.

3. Значення аналізу інших доходів та інших витрат підприємства полягає в:

а) розрахунку максимальної кількості аналітичних показників, які характеризують об'єкт дослідження;

- б) обґрунтуванні шляхів збільшення інших доходів та скорочення інших витрат підприємства;
 в) варіанти А та Б.

4. Оцінка виконання плану інших доходів та інших витрат підприємства відбувається зі застосуванням наступних показників:

- а) абсолютна зміна, індекс інших доходів та витрат, темп приросту;
 б) абсолютне відхилення від плану, відсоток виконання плану;
 в) абсолютне відхилення від плану, темп росту, рівень інших прибутків та збитків.

5. Показник рівня інших доходів (РІД) визначається наступним чином:

$$а) \text{РІД} = \frac{\text{інші доходи}}{\text{дохід від реалізації}} \times 100\%;$$

$$б) \text{РІД} = \frac{\text{дохід від реалізації}}{\text{інші доходи}} \times 100\%;$$

$$в) \text{РІД} = \frac{\text{інші доходи}}{\text{інші витрати}} \times 100\%.$$

6. Вплив рівня інших доходів (РІД) на суму інших доходів підприємства (ІД) з застосуванням методу абсолютних різниць визначається наступним чином (ДР — дохід від реалізації):

$$а) \Delta IД_{(РІД)} = \frac{ДР_0 \times \Delta РІД}{100\%}; \quad б) \Delta IД_{(РІД)} = \frac{ДР_1}{\Delta РІД \times 100\%};$$

$$в) \Delta IД_{(РІД)} = \frac{ДР_1 \times \Delta РІД}{100\%}.$$

7. Показник рівня прибутку від іншої діяльності підприємства характеризує:

- а) різницю між доходами від іншої діяльності підприємства та витратами, які були здійснені для отримання цих доходів;
- б) частку прибутку від іншої діяльності в сумі доходів від іншої діяльності підприємства;
- в) співвідношення доходів та витрат від іншої діяльності підприємства.

8. Визначте, як змінився рівень прибутку від фінансової діяльності підприємства, якщо сума прибутку збільшилась на 10 %, а доход від фінансової діяльності зменшився на 15 %:

- а) збільшився на 29,4 %;
- б) зменшився на 6,5 %;
- в) збільшився на 77,3 %.

Практичні завдання

Задача 4.1

На підставі наведеної інформації про інші доходи та витрати підприємства проаналізуйте:

- виконання плану інших доходів та витрат на підставі абсолютних та відносних показників;
 - структуру інших доходів і витрат підприємства;
 - вплив факторів на показник рівня інших доходів із урахуванням того факту, що сума доходу від реалізації за планом — 84500 тис. грн., фактична — 91840 тис. грн.;
 - вплив факторів на суму інших витрат підприємства.
- Зробить висновки.

(тис. грн.)

Показники інших доходів та витрат	План	Факт
Доход від участі в капіталі	1,0	0,6
Інші фінансові доходи	2,4	3,8
Надзвичайні доходи	0,0	0,5
Фінансові витрати	0,2	1,3
Інвестиційні витрати	0,1	0,0
Надзвичайні витрати	0,0	8,6

Задача 4.2

На підставі наведеної інформації про інші доходи та витрати підприємства:

- визначте суму прибутку від фінансової, інвестиційної та надзвичайної діяльності;
- проаналізуйте динаміку прибутку від іншої діяльності на підставі абсолютних та відносних показників.

Зробіть висновки.

(грн.)

Показники інших доходів та витрат	План	Факт
Доход від участі в капіталі	2500	1875
Фінансові доходи	1710	3584
Надзвичайні доходи	0	1870
Інвестиційні витрати	720	684
Фінансові витрати	540	2984
Надзвичайні витрати	0	15621

Задача 4.3

На підставі наведеної інформації про інші доходи та витрати підприємства:

- визначте суму прибутку від фінансової, інвестиційної та надзвичайної діяльності;
- розрахуйте показники рівня прибутку від інвестиційної, фінансової та надзвичайної діяльності;
- кількісно виміряйте вплив факторів на показники рівнів прибутку від інших видів діяльності.

Зробіть висновки.

(тис. грн.)

Показники інших доходів та витрат	План	Факт
Доход від участі в капіталі	0,00	12,41
Фінансові доходи	12,20	10,58
Надзвичайні доходи	0,00	5,32
Інвестиційні витрати	0,00	11,25
Фінансові витрати	6,80	7,44
Надзвичайні витрати	0,00	28,91

Література [1, 5, 7, 8, 10, 11–15, 19, 20–25, 26, 28, 31, 32, 36, 37–40, 42–44, 46, 47, 56, 58, 70, 71, 76, 77, 78].

ТЕМА 5.

АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

ЗМІСТ

5.1. Система показників рентабельності продукції і фактори, які не неї впливають.

5.2. Значення, задачі і інформаційне забезпечення аналізу рентабельності продукції.

5.3. Аналіз показників виробництва і реалізації продукції, ціноутворення на підприємстві.

5.4. Аналіз собівартості готової і реалізованої продукції.

5.5. Аналіз виконання плану, динаміки рентабельності окремих видів продукції.

5.6. Аналіз впливу факторів на рентабельність окремих видів продукції.

5.7. Оперативний аналіз рентабельності продукції.

5.1. Система показників рентабельності продукції і фактори, які не неї впливають

Слово «рентабельність» (дохідний, прибутковий) означає показник економічної ефективності виробництва на підприємствах у різних галузях національної економіки. Показники рентабельності можна поєднати у декілька груп, які:

- базуються на витратному підході (рентабельність продукції, рентабельність діяльності);
- характеризують прибутковість продажу (рентабельність продажу);
- основані на ресурсному підході (рентабельність сукупних активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність оборотного капіталу).

До показників рентабельності продукції відносять:

1. Рентабельність окремого виду продукції — розраховується як відношення прибутку від його реалізації до собівартості.

2. Рентабельність реалізованої продукції — розраховується як відношення валового прибутку (або чистого прибутку) до виручки від реалізації продукції.

3. Рентабельність виробництва — розраховується як відношення валового прибутку (або чистого прибутку) до вартості основних засобів і матеріальних оборотних коштів.

Показники рентабельності визначаються в коефіцієнтах або у відсотках і показують частку прибутку в кожній грошовій одиниці витрат, або частку товарної продукції в її собівартості.

Показники рентабельності можна розраховувати і за окремими структурними підрозділами, і за видами діяльності суб'єкта господарювання. *Показники рентабельності використовують для:*

- оцінки результатів діяльності підприємства, його структурних підрозділів;
- оцінки ціноутворення та інвестиційної політики підприємства;
- порівняльного аналізу споріднених підприємств, що виробляють таку саму продукцію;
- вибору варіантів формування асортименту і структури виробництва продукції;
- аналізу раціональності виробництва продукції.

Зміна рентабельності окремих видів продукції відбувається під впливом різних факторів — рис. 5.1.

Важливе значення для підприємства має вивчення рентабельності реалізованої продукції, яку доцільно аналізувати, враховуючи вплив таких факторів:

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

Узагальнюючи сказане вище необхідно ще раз підкреслити, що на показники рентабельності продукції впливають як фактори першого, так і другого порядку. Перші впливають на рентабельність продукції безпосередньо; другі не прямо — через вплив на фактори першого порядку.

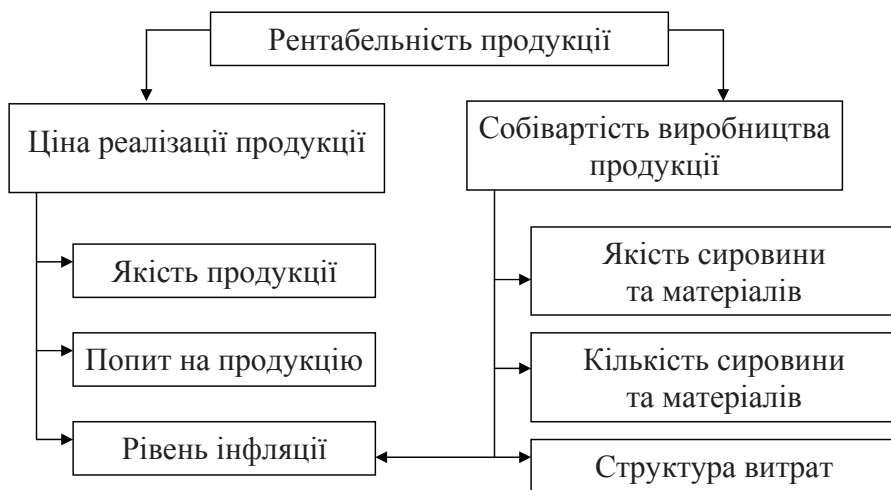


Рис. 5.1. Фактори, які впливають на рентабельність продукції

5.2. Значення, задачі і інформаційне забезпечення аналізу рентабельності продукції

Показники рентабельності продукції є основними індикаторами ефективності виробничої діяльності. Саме тому аналітична оцінка цього об'єкту має першочергове значення і полягає в пошуку внутрішніх резервів підприємства, спрямованих на підвищення ефективності виробництва продукції.

Завданнями аналізу рентабельності продукції є:

- оцінка виконання визначених параметрів рентабельності продукції (плану, прогнозу тощо);
- вивчення динаміки показників рентабельності;
- оцінка доходів від реалізації продукції та витрат на її виробництва, як основних елементів, які формують рентабельність продукції;
- виявлення і кількісний вимір впливу факторів на показники рентабельності продукції;

- пошук резервів зростання рентабельності;
- обґрунтування та розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Проведення ефективної аналітичної роботи стає можливим лише за умов наявності достатнього та якісного інформаційного забезпечення. Характеристика *інформаційного забезпечення* аналітичного процесу рентабельності продукції надана в табл. 5.1.

Таблиця 5.1

Характеристика інформаційного забезпечення аналітичного процесу рентабельності продукції

Інформаційне забезпечення	Стисла характеристика
1	2
<i>Довідкова інформація</i>	
Розрахунок бухгалтерії про планову собівартість готової продукції	На підставі нормативних значень витрати сировини, матеріалів та непрямих витрат обчислюється планова собівартість готової продукції.
ФАКТОГРАФІЧНА ІНФОРМАЦІЯ	
<i>Облікова інформація</i>	
Відомість руху матеріалів	Характеризує кількість, ціну та суму матеріалів, які витрачені на виробництво готової продукції.
Відомість обліку готової продукції	Відображає кількість виробленої готової продукції.
Розрахунок бухгалтерії про фактичну собівартість готової продукції	З урахуванням фактичної кількості та ціни витрачених матеріалів обчислюється собівартість готової продукції та вносяться необхідні корегування до планових показників.
Табель обліку робочого часу	Застосовується для обліку фактично відпрацьованого часу для робітників з погодинною оплатою праці.

Продовження табл. 5.1

1	2
Розрахунково-платіжна відомість	Відображає суми нарахованої заробітної плати, відрахувань та утримань на соціальне страхування.
Відомість нарахування амортизації основних засобів	Містить інформацію щодо нарахування амортизації основних засобів відповідно обраного методу та встановлених норм.
Журнали-ордери за рахунками класу 7	Узагальнюють інформацію щодо доходів та результатів діяльності підприємства.
Журнали-ордери за рахунками класу 8	Містять інформацію за елементами витрат підприємства.
Журнали-ордери за рахунками класу 9	Застосовуються для узагальнення інформації щодо витрат підприємства за видами діяльності.
<i>Звітна інформація</i>	
Звіт про фінансові результати (Форма № 2)	Форма фінансової звітності яка розглядає доходи та витрати підприємства за видами діяльності. Крім того операційні витрати класифікуються за елементами.
Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість (Форма № 1-Б)	Форма статистичної звітності де розкриваються фінансові результати діяльності підприємства від звичайної діяльності.
Звіт про виробництво промислової продукції (форма №1П-НПП)	Річна форма статистичної звітності відносно кількості виробленої продукції за її видами.
Терміновий звіт про виробництво промислової продукції (робіт, послуг) (форма №1-П, термінова)	Місячна форма статистичної звітності відносно кількості виробленої продукції за її видами.
<i>Позаоблікова інформація</i>	
Результати інвентаризації матеріальних ресурсів	Відображають фактичну кількість сировини, матеріалів та готової продукції; дають змогу зіставити облікові та фактичні показники.
Наказ про облікову політику підприємства	Розкриває питання розподілу непрямих витрат, які безпосередньо впливають на собівартість готової продукції і як слідство на її рентабельність.

Нормативна інформація, до якої відносяться Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», П(С)БО 3, 15, 16, була детально розглянута у попередніх темах.

Вибір послідовності аналізу визначається його завданням. Так, для оцінки результатів діяльності підприємства аналізують рентабельність реалізованої продукції, для вивчення виробництва окремих видів продукції з погляду попиту на них, доцільності їх випуску — рентабельність окремих виробів і фактори її зміни. Варто вивчати рівень рентабельності не тільки в цілому по підприємству, а й по його структурних підрозділах, а також за видами діяльності підприємства (основна, інвестиційна, фінансова тощо).

5.3. Аналіз показників виробництва і реалізації продукції, ціноутворення на підприємстві

Аналіз виробництва і реалізації є першочерговим при проведенні оцінки рентабельності продукції. Саме ці показники одночасно з показниками собівартості готової продукції визначають фактичне значення та є факторами зміни рентабельності готової продукції.

Аналіз показників виробництва і реалізації готової продукції здійснюється на *наступними напрямками*:

- аналіз обсягу і динаміки випуску та реалізації продукції;
- оцінка асортименту і структури виробництва та реалізації продукції;
- аналіз рівномірності та ритмічності виробництва і реалізації готової продукції;
- оцінка якості та браку готової продукції.

Розглянемо детально кожний напрямок аналізу показників виробництва та реалізації продукції. З урахуванням того факту, що методика розрахунку більшої кількості показників для оцінки виробництва продукції та її реалізації однакова, в подальшому ми будемо розглядати методику аналізу саме на прикладі показників,

які характеризують виробництво продукції. В випадках розбіжностей будуть надані відповідні пояснення.

Аналіз обсягу і динаміки випуску та реалізації продукції. За певний період аналіз може виконуватись як у натуральному, так і у вартісному виразі. При цьому використання натуральних вимірників обсягів випуску продукції найбільш доречно, оскільки дає змогу запобігти перекрученням, котре заподіює інфляція. Однак, підприємства, які мають значну номенклатуру виробів, не завжди можуть застосовувати натуральні вимірники. При цьому виникає необхідність забезпечення *зіставлення вхідних даних*. Органами державної статистики регулярно обчислюються та публікуються індекси цін. При цьому індекси споживчих цін виділяються як найбільш загальний показник, що характеризують інфляційні процеси, які відбуваються в національній економіці. Крім них, розраховується індекс цін виробників промислової продукції за формулою:

$$I_{ц} = \frac{\sum K_1 Ц_1}{\sum K_1 Ц_0}, \quad (5.1)$$

де $I_{ц}$ — індекс цін;
 $\sum K_1 Ц_1$ — вартість виробленої продукції в діючих цінах;
 $\sum K_1 Ц_0$ — вартість виробленої продукції в базисних цінах.

За допомогою формули 5.1 фактичний обсяг випуску продукції в порівняльних цінах ($ВП^{III}_1$) знаходиться наступним чином:

$$ВП^{III}_1 = ВП_1 : I_{ц}, \quad (5.2)$$

де $ВП_1$ — фактичний випуск продукції в порівняльних цінах.

Приклад обчислення обсягу виробництва продукції в порівняльних цінах наведений в табл. 5.2.

Дані табл. 5.2 свідчать, що обсяги виробництва продукції зменшувались, особливо в перші три роки. Загальну динаміку обсягів виробництва слід оцінити як незадовільну.

Таблиця 5.2

Динаміка виробництва продукції

Рік	Обсяг виробництва продукції в діючих цінах, тис. грн.	Індекси цін	Обсяг виробництва продукції в цінах базисного року, тис. грн.	Темпи зростання виробництва, %	
				базисні	ланцюгові
1-й	80000	1,0	80000	100,0	100,0
2-й	82600	1,33	62105	77,6	77,6
3-й	85400	1,40	61000	76,3	98,2
4-й	84500	1,46	57877	72,3	94,9
5-й (звітний)	92700	1,28	72422	90,5	125,1

Аналізуючи динаміку обсягів виробництва продукції, треба рахувати середньорічний темп зростання (приросту):

$$T_{ВП} = \sqrt[n-1]{T_1 \times T_2 \times T_3 \times T_4 \times T_5} = \sqrt[4]{1,0 \times 0,776 \times 0,982 \times 0,949 \times 1,251} = \sqrt{0,905} = 0,9753 = 97,53\%$$

$$T_{пр} = 97,53 - 100 = -2,47\%.$$

Середньорічний темп зниження росту виробництва продукції зіставив 2,47 %. Динаміку виробництва продукції можна представити графічно (рис. 5.2).

Важливим етапом аналізу є оцінка виконання плану по виробництву продукції за звітний період (місяць, квартал, рік). Для цього доцільно сформулювати табл. 5.3.

Дані табл. 5.3 свідчать про те, що план по випуску готової продукції перевиконаний на 1400 тис. грн., тобто на 1,8%. Значне відставання фактичних показників від планових спостерігається по виробам А (план виконаний на 90%) і С (план виконаний на 86,7%).

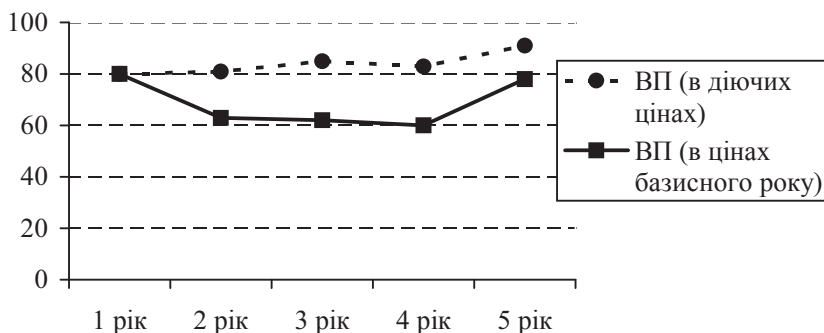


Рис. 5.2. Динаміка виробництва продукції за п'ять років

Оцінка асортименту і структури виробництва та реалізації продукції. Асортимент — перелік видів продукції, які виробляються, із зазначенням обсягів випуску. Більш вузьким поняттям є номенклатура випуску, яка характеризує тільки кількість, різноманітність продукції, що виробляється на підприємстві.

Таблиця 5.3

Аналіз виконання плану виробництва продукції

Виріб	Обсяг виробництва продукції в планових цінах, тис. грн.		Відхилення, тис. грн.	Відсоток виконання плану, %
	план	факт		
А	12000	10800	-1200	90,0
В	9000	11200	+2200	124,4
С	24000	20800	-3200	86,7
...
Разом	80000	81400	+1400	101,8

Структура — це співвідношення окремих виробів у загальному обсязі виробництва, вираженому найчастіше у відсотках.

Аналіз виконання плану за асортиментом наведений в табл. 5.4.

Таблиця 5.4

Аналіз асортименту продукції

Виріб	Випуск продукції, тис. грн.		Виконання плану, %	Зараховується у виконання плану, тис. грн.
	план	факт		
А	400	380	95,0	380
Б	125	118	94,4	118
В	525	540	102,9	525
Г	130	148	113,8	130
Разом	1180	1186	100,5	1153

Загальну характеристику змін в асортименті продукції дає розрахунок однойменного коефіцієнту, який визначається співвідношенням обсягу виробництва продукції, зарахованого у виконання плану по асортименту до планового (базового) випуску продукції:

$$K_{ac} = \frac{\sum (ВП_{i1} \leq ВП_{i0})}{ВП_0} \quad (5.3)$$

При цьому в виконання плану за асортиментом зараховується фактичний випуск продукції кожного виду, але не більше ніж заплановано. Розрахуємо коефіцієнт виконання плану за асортиментом по даним табл. 5.6.

$$K_{ac} = \frac{1153}{1180} = 0,977.$$

Даний коефіцієнт свідчить, що в цілому по підприємству план виробництва продукції виконаний на 97,7%. Недовиконання плану в грошовому виразі складає 27 тис. грн. (1153–1180).

Розрахунок показників виконання плану за асортиментом можна здійснювати і іншими способами:

- способом найменшого відсотка: найменше виконання плану серед усіх виробів (згідно даних табл. 5.6 це 94,4% по виробу Б);

- шляхом знаходження співвідношення кількості виробів, по яких план виконаний та загальної кількості планових позицій:

$$K_{ac(n)} = \frac{2}{4} = 0,50 \quad (5.4)$$

Останній показник тісно пов'язаний з номенклатурою продукції, тому його називають коефіцієнтом номенклатурності ($K_{ac(n)}$).

От же, розрахунки різними способами засвідчили що план виробництва готової продукції за асортиментом не виконано. Це свідчить про необхідність розширення та оновлення асортименту.

Збільшення обсягів виробництва по одним видам і скорочення по другим видам готової продукції призводить до зміни її структури: питома вага одних видів продукції зростає, а інших — зменшується

Виконати план за структурою виробництва — це зберегти в фактичному випуску продукції заплановане співвідношення окремих її видів. Нерівномірне виконання плану по окремим виробам призводить до відхилення від планової структури виробництва готової продукції, та змінює усі інші заплановані показники розвитку підприємства. Для розрахунку впливу структурних порушень на випуск готової продукції ($\Delta ВП_{cn}$) використовується метод прямого рахунку по всім виробам за формулою:

$$\Delta ВП_{cn} = ВП_1 - ВП^1, \quad (5.5)$$

де $ВП_1$ — фактичний випуск продукції при фактичній структурі;
 $ВП^1$ — фактичний випуск продукції при плановій структурі.

Для проведення розрахунків скористаємося табл. 5.5 фактичний випуск при плановій структурі (гр. 5 табл. 5.5) обчислюється помноженням загальної суми фактичного випуску продукції на планову питому вагу кожного виробу.

Як показують дані табл., відхилення виробництва готової продукції за рахунок структурних порушень дорівнює +29,7 тис. грн. Для визначення узагальнюючого показника, який характери-

зує виконання завдання по виробництву готової продукції за структурою (K_{cmp}), потрібно суму продукції, яка зараховується до виконання завдання за структурою (гр. 8) співвіднести з фактичним випуском продукції:

$$K_{cmp} = \frac{1156,3}{1186} = 0,975. \quad (5.6)$$

Таблиця 5.5

Аналіз впливу структурних порушень на випуск продукції

Вироби	Випуск продукції, тис. грн.		Питома вага, %		Фактичний випуск при плановій структурі $\frac{зр.3 \times зр.4}{100}$	Зміна випуску продукції за рахунок структурних порушень	Зараховуються в виконання плану по структурі
	план	факт	план	факт			
1	2	3	4	5	6	7	8
А	400	380	33,9	32,1	402,0	-22,0	380
Б	125	118	10,6	9,9	125,7	-7,7	118
В	525	540	44,5	45,5	527,8	+12,2	527,8
Г	130	148	11,0	12,5	130,5	+17,5	130,5
Разом	1180	1186	100	100	1186	+29,7	1156,3

Таким чином, підприємство повинно постійно контролювати процес формування асортименту і структури виробництва готової продукції. При цьому треба враховувати, з одного боку, попит на ті чи інші види продукції, а з другого — найбільш ефективно використовувати трудові, матеріальні, технічні, технологічні, фінансові та інші види ресурсів, які є в розпорядженні підприємства.

Аналіз рівномірності та ритмічності виробництва і реалізації готової продукції. Важливе значення при оцінці діяльності підприємства має рівномірність та ритмічність його функціонування.

Рівномірність виробництва готової продукції характеризує роботу підприємства з якісного боку і, насамперед, рівень органі-

зації господарської діяльності, ефективність використання обладнання, сировини і робочої сили. Рівномірність випуску продукції передбачає організацію роботи підприємства за вчасно розробленим графіком, це забезпечує успішне виконання передбачених завдань; сприяє кращому використанню виробничих ресурсів; підвищує якість готової продукції; дисциплінує працівників підприємства. Все це призводить до зниження собівартості продукції та підвищення рентабельності виробництва.

Ритмічність виробництва — це насамперед чітка, стійка і збалансована діяльність підприємства, яка дає змогу рівномірно випускати продукцію і виконувати свої зобов'язання перед споживачами. Ритмічна робота — це випуск продукції однаковими частками за будь-які однакові проміжки робочого часу (за днями чи декадами в середині місяця, за місяцями — у середині кварталу, тощо).

Не ритмічний випуск продукції протягом місяця здебільшого зумовлюється не рівномірним постачанням сировини, інших матеріальних цінностей, простоями робітників і обладнання. Такі організаційно-технічні заходи, як поліпшення матеріально-технічного постачання, посилення технічного контролю, тощо, можуть підвищити ритмічність випуску продукції.

Для характеристики ритмічності випуску продукції використовують коефіцієнт ритмічності, коефіцієнт варіації, коефіцієнт аритмічності.

Коефіцієнт ритмічності (K_{pum}) дорівнює відношенню фактичного випуску продукції (але не більше планового завдання; чи її питомої ваги) до планового випуску (питомої ваги):

$$K_{pum} = \frac{ВП^1}{ВП_0}, \quad (5.7)$$

де $ВП^1$ — фактичний випуск продукції, зарахований до виконання планового завдання;

$ВП_0$ — плановий випуск продукції.

Розрахуємо значення цього показника по даним табл. 5.6.

Таблиця 5.6

Ритмічність випуску продукції по кварталам

Квартал	Випуск готової продукції				Сума, що зараховується в виконання плану по ритмічності
	За планом		Фактично		
	Σ, тис. грн.	питома вага, %	Σ, тис. грн.	питома вага, %	
1	290	24,6	285	24,0	285
2	290	24,6	276	23,3	276
3	295	25,0	300	25,3	295
4	305	25,8	325	27,4	305
За рік	1180	100,0	1186	100,0	1161

Коефіцієнт ритмічності по даним табл. 5.6 дорівнює 0,984 ($1161 \div 1180$), що свідчить про недостатньо ритмічну роботу підприємства: були допущені відхилення від запланованого рівня випуску продукції в першому і другому кварталах. Коефіцієнт аритмічності (K_{ap}) дорівнює $1 - 0,984 = 0,016$.

Основні причини аритмічності виробництва полягають у наступному:

- коливання попиту на готову продукцію;
- низький рівень організації виробничого процесу;
- порушення технологічного процесу;
- не рівномірне матеріально-технічне забезпечення процесу виробництва;
- низький якісний рівень реалізації функцій планування і контролю на підприємстві.

Коефіцієнт варіації (K_v) визначається як відношення середньоквадратичного відхилення (σ) від планового завдання за добу (декаду, місяць, квартал) до середньодобового (середньодекадного, середньомісячного, середньоквартального) планового випуску продукції. Розрахуємо коефіцієнт варіації за даними табл. 5.8.

$$K_{\sigma} = \frac{\sigma}{\overline{ВП}_0} = \frac{\sqrt{\frac{\sum (ВП_{i1} - \overline{ВП}_0)^2}{n}}}{\overline{ВП}_0} =$$

$$= \frac{\sqrt{\frac{(285 - 295)^2 + (276 - 295)^2 + (300 - 295)^2 + (325 - 295)^2}{4}}}{295} = 0,063$$

де $ВП_{i1}$ — фактичний обсяг випуску готової продукції по кварталах;

$\overline{ВП}_0$ — середньоквартальний плановий випуск готової продукції;

n — кількість періодів.

У нашому прикладі коефіцієнт варіації дорівнює 0,063. Це означає, що випуск продукції по кварталам відхиляється від графіка в середньому на 6,3%.

На завершення аналізу ритмічності доцільно визначити *упущену можливість* у зв'язку з неритмічною роботою. Для цього помножується різниця між найбільшим і найменшим середньодобовим випуском продукції на відповідну кількість робочих днів в періоді, який аналізується.

Ритмічність тісно пов'язана з комплектністю виробництва. Це поняття може бути визначено як пропорційність, збалансованість виробництва окремих деталей, вузлів, напівфабрикатів. Для індивідуального виробництва комплектність досягається протягом часу виконання замовлення; в серійному виробництві вона повинна дорівнювати часу виробничого циклу.

Оцінка якості та браку готової продукції. Важливим показником діяльності підприємств є якість продукції.

Поліпшення якості виробленої продукції — одна із форм конкурентної боротьби з іншими виробниками аналогічної готової продукції, завойовування і утримання позицій на ринку това-

рів і послуг. Високий рівень якості продукції сприяє підвищенню попиту, збільшенню обсягів продажу, суми прибутку, тощо.

Якість продукції це — сукупність властивостей продукції задовольняти певні потреби відповідно з її призначенням. Кількісна характеристика одного чи декількох властивостей продукції, які визначають її якість, називаються показником якості продукції. Розрізняють загальні, індивідуальні і непрямі показники якості продукції.

Загальні показники характеризують якість всієї виробленої продукції незалежно від її виду і призначення:

- питома вага продукції вищої категорії якості;
- питома вага продукції, яка відповідає світовим стандартам;
- питома вага продукції, яка експортується та інші.

Індивідуальні показники якості продукції характеризують одну з її властивостей:

- корисність (жирність молока, калорійність вугілля і др.);
- надійність (довговічність, безвідмовність при експлуатації);
- технологічність (трудомісткість, енергомісткість);
- естетичність виробів.

Непрямі показники — штрафи за неякісну продукцію, обсяг і питома вага забракованої продукції, питома вага продукції, яка зарекламована, втрати від браку, тощо.

Для аналізу якості продукції використовують дані нормативно-технічної документації, акти випробувань, лабораторного контролю фізико-хімічних показників, відділу технічного контролю, журнали і графіки бездефектного виробництва продукції, тощо.

Оцінюючи якість продукції на підприємстві, перш за все аналізують зміну загальних показників якості продукції — табл. 5.7. Як видно з табл., за звітний рік на підприємстві проведена відповідна робота по поліпшенню якості продукції і підвищенню її конкурентоспроможності, про що свідчить збільшення питомої ваги продукції вищої категорії якості і продукції яка поставляється на експорт.

Таблиця 5.7

Аналіз загальних показників якості продукції

Показники	Минулий рік	Звітний рік	
		план	факт
1. Обсяг продукції, тис. грн.	1087	1180	1186
2. Питома вага, %			
– продукції вищої категорії якості	75,0	76,0	77,0
– продукції яка поставляється на експорт	21,7	22,0	22,1
– забракованої продукції	1,9	1,2	0,5
– зарекламованої продукції	1,4	0,8	0,4

Належну точність визначення стану якості продукції забезпечують *показники сортності продукції*. Сортність використовують щодо продукції, в якій допускаються певні, несуттєві відхилення деяких ознак і якостей від чинних стандартів і технічних вимог. Зважаючи на кількість передбачених сортів і співвідношення їх у загальному обсязі виробництва, визначають середній показник сортності як за планом, так і фактично — табл. 5.8.

Таблиця 5.8

Аналіз якості продукції

Посортний коефіцієнт	Сорт продукції	Ціна за одиницю продукції, грн.	Випуск продукції, шт.		Вартість продукції, грн.			
			плановий	Фактичний	плановий	фактичний	По ціні 1 сорту	
							планова	фактична
1,0	1	60	280	350	16800	21000	16800	21000
0,9	2	50	170	180	8500	9000	10200	10800
0,8	3	30	115	210	3450	6300	6900	12600
Разом			565	740	28750	36300	33900	44400

Згідно табл., середній коефіцієнт сортності можна розрахувати такими способами:

1. Відношенням кількості продукції 1 сорту до загальній кількості:

а) плановий коефіцієнт сортності

$$K_{C0} = \frac{280 \times 1,0 + 170 \times 0,9 + 115 \times 0,8}{565} = \frac{525}{565} = 0,93$$

б) фактичний коефіцієнт сортності

$$K_{C1} = \frac{350 \times 1,0 + 180 \times 0,9 + 210 \times 0,8}{740} = \frac{680}{740} = 0,92$$

2. Відношенням вартості продукції усіх сортів до можливої вартості продукції 1 сорту:

а) за планом

$$K_{C0} = \frac{28750}{33900} = 0,85,$$

б) за фактом

$$K_{C1} = \frac{36300}{44400} = 0,82.$$

Виконання плану за якістю дорівнює по першому способу 99% ($\frac{0,92}{0,93} \times 100\%$), по другому 96% ($\frac{0,82}{0,85} \times 100\%$).

Наприкінці розраховують вплив зміни кількості та якості продукції на обсяг її випуску у вартісному виразі. Розрахунок факторів проводять за наступною моделлю:

$$ВТП = K \times \bar{Ц}, \quad (5.8)$$

де $ВТП$ — випуск товарної продукції у вартісному виразі;

K — кількість виробленої продукції;

$\bar{Ц}$ — середньозважена ціна одиниці продукції.

Середньозважена ціна згідно табл. 5.10 дорівнює:

$$\bar{Ц}_0 = \frac{ВТП_0}{K_0} = \frac{28750}{565} = 50,88 \text{ грн.}$$

$$\bar{Ц}_1 = \frac{ВТП_1}{K_1} = \frac{36300}{740} = 49,05 \text{ грн.}$$

Розрахунок факторів проведемо способом абсолютних різниць:

– зміна кількості виробленої продукції:

$$\Delta ВТП_{(K)} = (K_1 - K_0) \times \bar{Ц}_0 = (740 - 565) \times 50,88 = + 8904,0 \text{ грн.}$$

– зміна якості (сортності) продукції:

$$\Delta ВТП_{(Ц)} = K_1 \times (\bar{Ц}_1 - \bar{Ц}_0) = 740 \times (49,05 - 50,88) = - 1354,0 \text{ грн.}$$

разом: + 7550 грн.

Перевірка розрахунку:

$$\Delta ВТП = ВТП_1 - ВТП_0 = 36300 - 28750 = 7550 \text{ грн.}$$

Окрім кількості виробленої готової продукції та середньої ціни суттєвий вплив на вартість усього випуску товарної продукції впливає *структура виробництва*. Збільшення питомої ваги продукції більш високої якості позитивно впливає на суму випуску продукції; і навпаки — збільшення питомої ваги продукції низької якості веде до зменшення загальної вартості виробленої продукції. Для оцінки впливу структури на випуск товарної продукції використовується наступна модель:

$$ВТП = \sum K_i \times Ц_i = \sum K \times d_i \times Ц_i ; \quad (5.9)$$

де K_i — кількість виробленої продукції певного сорту;

$Ц_i$ — ціна виробленої продукції певного сорту;

K — загальна кількість виробленої продукції;

d_i — питома вага виробленої продукції певного сорту.

На підставі даних табл. 5.9 проведемо аналіз впливу загальної кількості виробленої продукції, структури випуску та ціни реалізації на показник випуску товарної продукції у вартісному виразі.

Таблиця 5.9

Інформація для аналізу впливу факторів на показник випуску товарної продукції у вартісному виразі

Сорт продукції	Ціна за одиницю продукції, грн.		Випуск продукції, шт.		Структура випуску продукції, %	
	план	факт	план	факт	план	факт
1	60	61	280	350	0,50	0,47
2	50	52	170	180	0,30	0,24
3	30	25	115	210	0,20	0,29
Разом	–	–	565	740	1,00	1,00

Обчислимо випуск товарної продукції за планом та фактичний:

$$ВТП_0 = \sum K_0 \times d_{i0} \times C_{i0} = 565 \times 0,50 \times 60 + 565 \times 0,30 \times 50 + 565 \times 0,20 \times 30 = 16950 + 8475 + 3390 = 28815 \text{ грн.}$$

$$ВТП_1 = \sum K_1 \times d_{i1} \times C_{i1} = 740 \times 0,47 \times 61 + 740 \times 0,24 \times 52 + 740 \times 0,29 \times 25 = 21215,80 + 9235,2 + 5365 = 35816 \text{ грн.}$$

Розрахуємо вплив факторів на зміну випуску товарної продукції; а саме:

– кількості випущеної продукції:

$$\begin{aligned} \Delta ВТП_{(K)} &= \sum \Delta K \times d_{i0} \times C_{i0} = (740 - 565) \times 0,50 \times 60 + \\ &+ (740 - 565) \times 0,30 \times 50 + (740 - 565) \times 0,20 \times 30 = \\ &= 5250 + 2625 + 1050 = 8925 \text{ грн.} \end{aligned}$$

– структури випуску продукції:

$$\begin{aligned} \Delta ВТП_{(d)} &= \sum K_1 \times \Delta d_i \times C_{i0} = 740 \times (0,47 - 0,50) \times 60 + \\ &+ 740 \times (0,24 - 0,30) \times 50 + 740 \times (0,29 - 0,20) \times 30 = \\ &= (-1332) + (-2220) + 1998 = -1554 \text{ грн.} \end{aligned}$$

– ціни одиниці продукції:

$$\begin{aligned}\Delta ВТП_{(ц)} &= \sum K_1 \times d_{11} \times \Delta C_i = 740 \times 0,47 \times (61 - 60) + \\ &+ 740 \times 0,24 \times (52 - 50) + 740 \times 0,29 \times (25 - 30) = \\ &= 347,8 + 355,2 - 1073 = -370 \text{ грн.}\end{aligned}$$

Проведемо перевірку розрахунків — абсолютна зміна випуску товарної продукції повинна дорівнювати сумі впливу всіх факторів:

$$\Delta ВТП = ВТП_1 - ВТП_0 = 35816 - 28815 = 7001 \text{ грн.}$$

$$\Delta ВТП = \Delta ВТП_{(к)} + \Delta ВТП_{(d)} + \Delta ВТП_{(ц)} = 8925 - 1554 - 370 = 7001 \text{ грн.}$$

У цілому випуск товарної продукції збільшився на 7001 грн. На це позитивно вплинуло збільшення кількості виробленої продукції. За рахунок цього фактору випуск товарної продукції збільшився на 8925 грн. Зміна структура виробництва продукції призвела до скорочення випуску товарної продукції на 1554 грн. Менш значний негативний вплив здійснила зміна ціни готової продукції — випуск товарної продукції зменшився на 370 грн.

Частина виробів у процесі виробництва псується через порушення технології, несправності устаткування або низьку кваліфікацію робітників. Це явище має назву «*брак продукції*».

Брак може бути виправним і невиправним, внутрішнім (виявлений на підприємстві) і зовнішнім (виявлений споживачами). Випуск браку веде до підвищення собівартості готової продукції, зменшенню обсягів товарної і реалізованої продукції, погіршенню показників прибутку і рентабельності.

При аналізі визначають загальну суму браку і відносну його величину (% браку), а також вивчають динаміку цього показника за ряд періодів. Особливу увагу потрібно приділити виявленню так званого прихованого браку, який з різних причин не відображається в облікових регістрах. Цей брак фігурує у вигляді якісної готової продукції і є причиною порушення в майбутньому ритму роботи і несподіваних збитків.

В процесі аналізу визначають витрати від браку — таблиця 5.10.

При аналізі браку обов'язково з'ясовують причини його виникнення, місцезнаходження, час і винуватців. Основними причинами зниження якості продукції є погана якість сировини; низький рівень технології і організації виробництва; недостатньо високий рівень кваліфікації робітників; порушення ритмічності виробництва, тощо.

Таблиця 5.10

Оцінка втрат від браку готової продукції

№	Показники	Сума, грн.
1	Собівартість забракованої продукції	8600
2	Витрати на виправлення браку	1200
3	Вартість браку по ціні можливого використання	2300
4	Сума утримання з винуватців	140
5	Втрати від браку (8600 + 1200 – 2300 – 140)	7360

На обсяг виробництва продукції підприємства впливає безліч факторів, пов'язаних з його організаційно-технічним рівнем, ефективністю використання виробничого потенціалу, включаючи засоби праці і предмети праці, трудові ресурси. *Фактори, які впливають на обсяг виробництва продукції*, і вплив яких може бути кількісно вимірний за допомогою детермінованих моделей, можна об'єднати в три групи:

- забезпеченість підприємства трудовими ресурсами і ефективність їх використання:

$$ВТП = ЧР \times П, \quad (5.10)$$

де *ВТП* — виробництво товарної продукції;
ЧР — середня чисельність робітників підприємства;
П — продуктивність праці одного робітника.

- забезпеченість підприємства основними виробничими фондами і ефективність їх використання:

$$ВТП = ОВФ \times ФВ, \quad (5.11)$$

де $ОВФ$ — середня вартість основних виробничих засобів підприємства;

$ФВ$ — фондівіддача основних виробничих засобів підприємства.

– забезпеченість процесу виробництва сировиною, матеріалами і ефективність їх використання:

$$ВТП = МР \times МВ, \quad (5.12)$$

де $МР$ — матеріальні ресурси, які були використані для виробництва продукції;

$МВ$ — матеріалівіддача (виробництво продукції на 1 грн. матеріальних витрат).

Розрахунок впливу даних факторів на обсяг валової продукції можна провести одним із прийомів детермінованого факторного аналізу.

Окремим напрямком оцінки реалізації готової продукції є *визначення впливу матеріальних факторів*. Реалізація готової продукції може проводитись на умовах попередньої або наступної оплати. Однак, із урахуванням вимог Закону України «Про оподаткування прибутку підприємства» датою збільшення валових доходів підприємства є дата першої події: або відвантаження, або оплати готової продукції. Ця вимога є обов'язковою для підприємств усіх форм власності та усіх видів діяльності. Саме тому розглядати відокремлено вплив матеріальних факторів у двох різних випадках оплати реалізованої готової продукції немає сенсу. З урахуванням сказаного вище модель оцінки впливу матеріальних факторів на обсяг реалізації готової продукції буде мати наступний вигляд:

$$РГП = ГП_n + ВГП - ГП_k, \quad (5.13)$$

де $РГП$ — реалізація готової продукції;

$ГП_n$ — залишки готової продукції на початок періоду;

$ВП$ — випуск готової продукції за період;

$ГП_k$ — залишки готової продукції на кінець періоду.

Застосування балансового способу дає можливість оцінити вплив факторів на обсяг реалізації готової продукції.

Як вже було визначено, показники рентабельності продукції залежать в тому числі і від ціни реалізації. Ціни забезпечують підприємству запланований прибуток, конкурентоспроможність продукції, попит на неї. Через ціни реалізуються кінцеві комерційні цілі, визначається ефективність діяльності всіх ланок виробничо-збутової структури підприємства.

Ціна готової продукції формується під впливом як зовнішніх факторів (попит; ціни конкурентів на аналогічну продукцію тощо), так і внутрішніх. Стратегія підприємства відносно встановлення цін на готову продукцію визначається його ціновою політикою. *Цінова політика* полягає в тому, що підприємство встановлює ціни на такому рівні та змінює їх (залежно від ситуації на ринку) так, щоб забезпечити досягнення короткострокових і довгострокових цілей.

Зміст та послідовність *аналізу цінової політики* підприємства можна розподілити на такі етапи:

I етап. *Аналіз впливу типів ринку на цінову політику.*

Аналізуючи цінову політику, треба мати на увазі, що вона залежить від типу ринку. В економічній літературі виокремлюють чотири типи ринку («чиста конкуренція», «монополістична конкуренція», «олігополістична конкуренція», «чиста монополія»), кожний з яких має власні проблеми в галузі ціноутворення. За винятком роботи на ринках чистої конкуренції, підприємствам необхідно аналізувати методику встановлення початкової ціни на готову продукцію.

II етап. *Аналіз мети ціноутворення.*

Політика цін залежить від того, яких саме цілей підприємство намагається досягти за допомогою конкретного виду готової продукції. Прикладами таких цілей можуть бути:

- виживання підприємства;
- максимізація прибутку;
- вихід у лідери за показниками частки ринку або якості товару;
- розширення частки ринку тощо.

Так, забезпечення виживання стає основною ціллю підприємства тоді, коли на ринку занадто багато виробників та панує гостра конкуренція, або тоді, коли потреби клієнтів несподівано й різко змінюються. Щоб забезпечити збут готової продукції, підприємства змушені встановлювати низькі ціни, запроваджувати програми цінових знижок. При реалізації завдань здобування лідерства за показниками якості товару цілком виправданим буде встановлення на нього високої ціни (для покриття витрат на досягнення високої якості, впровадження системи управління якістю, тощо).

III етап. *Аналіз факторів, що визначають цінову політику підприємства.*

На практиці процес формування цін залежить від багатьох факторів — витрат виробництва, величини попиту, конкуренції, транспортних витрат, ввізного мита, зміни курсів обміну валют, реклами та інших елементів стимулювання збуту. Отже, під час аналізу треба враховувати:

Фактори витрат. Підприємство, що взяло за основу політику ціноутворення, орієнтовану на витрати, установлює ціни, виходячи з витрат і відповідного відсотка прибутку. Ціноутворення, в основу якого покладаються витрати, використовують для продукції виробничого призначення, яка не має особливих індивідуальних характеристик.

Фактори попиту. Ціноутворення, орієнтоване на ринковий попит, передбачає оцінку інтенсивності попиту: високі ціни призначаються на продукцію підвищеного попиту, а низькі — на продукцію з незначним попитом, навіть тоді, коли собівартість одиниці продукції в обох випадках є однаковою. Ціноутворення з орієнтацією на попит є ефективним щодо марочних споживчих товарів та багатьох видів продукції виробничого призначення.

Фактори конкуренції. Найліпшим прикладом ціноутворення, орієнтованого на ціни конкурентів, можуть бути біржові ціни на метал, пшеницю, нафту, золото, тощо; рівень яких диктують світові ринкові ціни та які встановлюються в результаті взаємодії великої кількості продавців та покупців. Для кожного продавця призначення ціни, вищої за встановлений рівень, може стати причиною значного зменшення замовлень, а нижча ціна призводитиме до невиправданого зменшення прибутків. Головне в ціноутворенні, орієнтованому на ціни конкурентів — врахувати ціни інших підприємств на аналогічну продукцію.

Аналізуючи цінову конкуренцію, звичайно виділяють:

- конкуренцію між фірмами однієї галузі;
- міжгалузеву конкуренцію;
- конкуренцію замінників.

IV етап. *Аналіз умов та методів формування початкової ціни на готову продукцію.*

Змістом цього етапу аналізу є:

1. Оцінка попиту;
2. Оцінка витрат;
3. Аналіз цін та продукції конкурентів;
4. Аналіз методів ціноутворення, що вживаються.

V етап. *Аналіз методів ціноутворення.*

Коли підприємство встановило первісну ціну, то воно має скоригувати її з урахуванням різних факторів, що діють у зовнішньому середовищі. Треба здійснити передовсім аналіз:

1. Ціноутворення на нову продукцію;
2. Ціноутворення в рамках товарної групи;
3. Ціноутворення за регіональним принципом;
4. Установлення цін зі знижками та заліками;
5. Установлення цін для стимулювання збуту.

VI етап. *Аналіз варіантів зміни цін конкурентами.*

Підприємства, що розробили власну систему цін та стратегію ціноутворення в процесі своєї діяльності, змушені знижувати або підвищувати ціни. Причинами цього є, наприклад, недован-

таження виробничих потужностей, інфляція, надмірний попит, тощо. Щоб з'ясувати, як має діяти підприємство у випадках зміни цін конкурентами, необхідно проаналізувати:

- причини та період зміни цін конкурентами;
- можливу зміну своєї частки ринку;
- життєвий цикл своєї готової продукції;
- роль даної продукції в межах власної товарної номенклатури;
- динаміку витрат залежно від обсягу виробництва.

Проведення детального та глибокого аналізу виробництва та реалізації продукції; оцінка системи ціноутворення, яка функціонує на підприємстві, дає змогу проведення детального та глибокого аналізу рентабельності продукції через елементи, які її формують.

5.4. Аналіз собівартості готової і реалізованої продукції

Важливим показником, що характеризує роботу промислових підприємств, є собівартість продукції. Від її рівня залежать як рентабельність окремих видів продукції, так і фінансові результати діяльності підприємства взагалі, темпи розширеного виробництва, фінансовий стан суб'єкта господарювання. Саме тому питанням аналізу собівартості готової та реалізованої продукції необхідно приділяти значну увагу та проводити постійний аналіз з метою оперативного та ефективного управління витратами підприємства взагалі та собівартістю продукції зокрема.

Аналіз собівартості продукції дозволяє:

- з'ясувати тенденції зміни даного показника;
- виконання плану по рівню собівартості;
- визначити вплив факторів на його зміну;
- оцінити вплив собівартості на показники рентабельності, як окремих видів продукції, так і підприємства взагалі.

Об'єктами аналізу собівартості продукції є наступні показники:

- повна собівартість продукції в цілому і по елементах витрат;
- витрати на гривню готової продукції;
- собівартість порівнянної продукції;
- собівартість окремих виробів;
- окремі елементи і статті витрат.

В залежності від обсягу виробництва усі витрати підприємства можна розділити на постійні і змінні.

Постійні витрати (амортизація, оренда приміщень, податок на майно, погодинна оплата праці робітників, зарплата і страхування адміністративно-управлінського апарата) залишаються стабільними при зміні обсягу виробництва, а змінні (сировина, матеріали, технологічне паливо, електроенергія) змінюються пропорційно обсягу виробництва продукції.

Лінія витрат при наявності постійних і перемінних витрат являє собою рівняння першого ступеня:

$$Y = a + bx, \quad (5.14)$$

- де Y — загальна сума витрат на виробництво продукції;
 a — абсолютна сума постійних витрат;
 b — ставка змінних витрат на виробництво одиниці продукції (послуг);
 x — обсяг виробництва продукції (послуг).

Залежність суми витрат від обсягу виробництва надана на рис. 5.3. На осі абсцис відображається обсяг виробництва продукції, а на осі ординат — сума постійних і змінних витрат. З рисунка видно, як зі збільшенням обсягу виробництва зростає сума змінних витрат, а при спаді виробництва відповідно зменшується, поступово наближаючись до лінії постійних витрат.

$$ЗВ = ВП + ВЗ_i \times K ; \quad (5.15)$$

- де $ЗВ$ — загальна сума витрат на виробництво продукції;
 $ВП$ — абсолютна сума постійних витрат виробництва;
 $ВЗ_i$ — ставка змінних витрат на виробництво одиниці продукції (послуг).

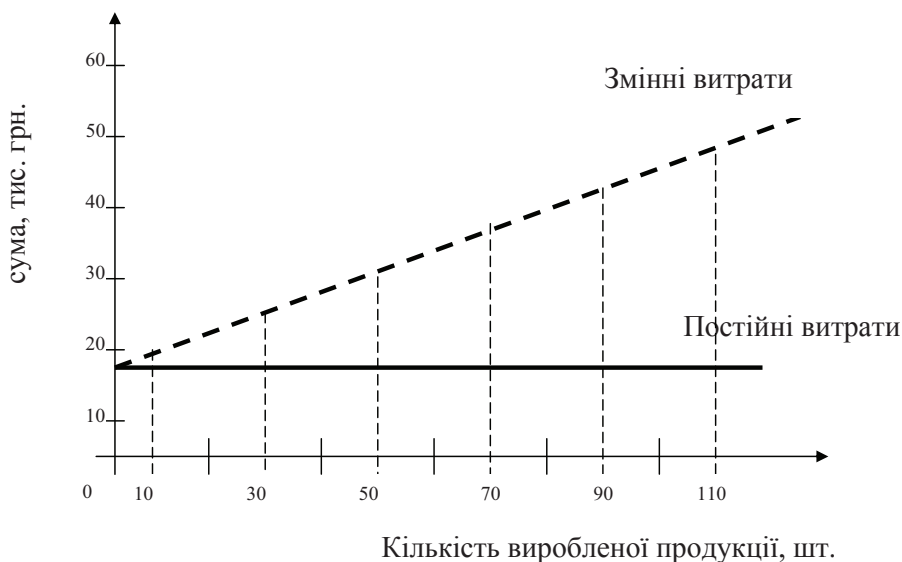


Рис. 5.3. Залежність загальної суми витрат від обсягу виробництва

Взаємозв'язок обсягу виробництва і собівартості продукції повинен бути врахований при аналізі собівартості як усього випуску, так і одиниці продукції. З урахуванням того факту, що сьогодні не є природним моно-виробництво (тобто господарська діяльність спрямована на виробництво одного виду готової продукції), а характерно багато номенклатурне виробництво, суттєвий вплив окрім факторів, які були розглянуті вище, оказує структура виробництва продукції:

$$ЗВ = ВП + \sum K \times d_i \times ВЗ_i ; \quad (5.16)$$

де d_i — питома вага певного виду продукції;

Розрахуємо вплив розглянутих факторів на підставі даних, відображених в табл. 5.11.

З урахуванням того факту, що постійні витрати на виробництво по плану повинні були скласти 25874 грн., а фактично склали 31054 грн.

Таблиця 5.11

Інформація для аналізу впливу факторів на загальну суму витрат на виробництво продукції

Вид продукції	Кількість виробленої продукції, шт.		Витрати змінні на одиницю продукції		Структура виробництва продукції	
	план	факт	План	факт	план	факт
А	180	174	12,3	13,0	0,243	0,232
Б	200	243	19,2	18,9	0,270	0,324
В	150	151	15,4	16,1	0,203	0,201
Г	210	183	18,6	17,4	0,284	0,243
Всього	740	751	–	–	1,000	1,000

$$\begin{aligned}
 3B_0 &= ВП_0 + \sum K_0 \times d_{i0} \times B3_{i0} = 25874 + 740 \times 0,243 \times 12,3 + \\
 &+ 740 \times 0,270 \times 19,2 + 740 \times 0,203 \times 15,4 + 740 \times 0,284 \times 18,6 = \\
 &= 25874 + 2211,79 + 3836,16 + 2313,39 + 3908,98 = 38144,31 \text{ грн.}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 3B_1 &= ВП_1 + \sum K_1 \times d_{i1} \times B3_{i1} = 31054 + 751 \times 0,232 \times 13,0 + \\
 &+ 751 \times 0,324 \times 18,9 + 751 \times 0,201 \times 16,1 + 751 \times 0,243 \times 17,4 = \\
 &= 31054 + 2265,02 + 4598,82 + 2430,31 + 3175,38 = 43523,53 \text{ грн.}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \Delta 3B_{(K)} &= \sum \Delta K \times d_{i0} \times B3_{i0} = (751 - 740) \times 0,243 \times 12,3 + \\
 &+ (751 - 740) \times 0,270 \times 19,2 + (751 - 740) \times 0,203 \times 15,4 + \\
 &+ (751 - 740) \times 0,284 \times 18,6 = 32,88 + 57,02 + 34,39 + 58,11 = \\
 &= 182,40 \text{ грн.}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \Delta 3B_{(d)} &= \sum K_1 \times \Delta d_i \times B3_{i0} = 751 \times (0,232 - 0,243) \times 12,3 + \\
 &+ 751 \times (0,324 - 0,270) \times 19,2 + 751 \times (0,201 - 0,203) \times 15,4 + \\
 &+ 751 \times (0,243 - 0,284) \times 18,6 = (-101,61) + 778,64 - 23,13 - \\
 &- 572,71 = 81,19 \text{ грн.}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta 3B_{(B3_i)} &= \sum K_1 \times d_{i1} \times \Delta B3_i = 751 \times 0,232 \times (13,0 - 12,3) + \\ &+ 751 \times 0,324 \times (18,9 - 19,2) + 751 \times 0,201 \times (16,1 - 15,4) + \\ &+ 751 \times 0,243 \times (17,4 - 18,6) = 121,96 - 73,0 + 105,67 - 218,99 = \\ &= -64,36 \text{ грн.} \end{aligned}$$

$$\Delta 3B_{(BП)} = \Delta BП = 31054 - 25874 = 5180 \text{ грн.}$$

$$\Delta 3B = 3B_1 - 3B_0 = 43523,53 - 38144,31 = 5379,22 \text{ грн.}$$

$$\begin{aligned} \Delta 3B &= \Delta 3B_{(K)} + \Delta 3B_{(d)} + \Delta 3B_{(B3i)} + \Delta 3B_{(BП)} = 5180 + 182,40 + \\ &+ 81,19 - 64,36 = 5379,23 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Наведені розрахунки свідчать, що позитивно на показник загальних витрат підприємства вплинули змінні витрати на одиницю продукції. За рахунок цього фактору загальна сума витрат зменшилась на 64,36 грн. Максимально негативно вплинули постійні витрати — загальна сума витрат збільшилась на 5180 грн. Збільшення загальної кількості виробленої продукції на 11 одиниць привело до росту загальної суми витрат на 182,40 грн. Структурні зміни виробництва привели до збільшення результативного показника на 81,19 грн. Це відбулося за рахунок незначного збільшення питомої ваги продукції Б, яка має максимальний показник змінних витрат на одиницю. Важливий узагальнюючий показник собівартості продукції — *витрати на гривню продукції*. Цей показник має наступні переваги: по-перше, є універсальним: може розраховуватися в будь-якій галузі виробництва, і, по-друге, наочно показує прямий зв'язок між собівартістю і прибутком.

Обчислюється він відношенням загальної суми витрат на виробництво і реалізацію продукції до вартості виробленої товарної продукції в діючих цінах:

$$BГ = \frac{3B + B3}{BП}; \quad (5.17)$$

де $BГ$ — витрати на гривню товарної продукції;

BP – витрати на збут продукції.

Вплив факторів першого рівня на зміну витрат на гривню товарної продукції розраховується способом ланцюгових підстановок. Для оцінки впливу факторів другого рівня на показник витрат на гривню товарної продукції застосовується метод продовження моделей. А саме проводиться заміна окремих факторів:

$$ЗВ = ВП + ВЗ_i \times K = ВП + ВЗ,$$

$$ВПП = K \times \overline{Ц};$$

де $ВЗ$ — сума змінних витрат на весь обсяг виробленої товарної продукції.

У випадку заміни вказаних факторів модель оцінки витрат на гривню товарної продукції буде мати наступний вигляд:

$$ВГ = \frac{BP + ВП + ВЗ}{K \times \overline{Ц}}. \quad (5.18)$$

Необхідно підкреслити, що надана модель дозволяє оцінити вплив факторів на показник витрат на гривню товарної продукції окремо за кожним видом продукції, що виробляється. Це дозволяє провести глибокий всебічний аналіз і є підставою для детальної оцінки рентабельності окремих видів продукції.

Оцінка в розрізі видів продукції стає можливою у випадку, коли на підприємстві виокремлюються витрати на реалізацію і постійні витрати на виробництво за видами готової продукції. Практична реалізація цієї умови стає можливою у випадку застосування комп'ютеризованої системи обліку на підприємстві.

Проведемо оцінку впливу вказаних факторів на прикладі даних, відображених в табл. 5.12.

$$ВГ_0 = \frac{BP_0 + ВП_0 + ВЗ_0}{K_0 \times \overline{Ц}_0} = \frac{540 + 2640 + 5340}{1200 \times 8,43} = \frac{8520}{10116} = 0,842 \text{ грн.}$$

$$ВГ_1 = \frac{BP_1 + ВП_1 + ВЗ_1}{K_1 \times \overline{Ц}_1} = \frac{589 + 3470 + 6561,60}{1364 \times 8,97} = \frac{10620,6}{12235,08} = 0,868 \text{ грн.}$$

Таблиця 5.12

**Інформація для аналізу впливу факторів на суму витрат
на гривню товарної продукції**

Показники	План	Факт
Постійні витрати на виробництво, грн.	2640	3470
Витрати на реалізацію, грн.	540	589
Змінні витрати на виробництво, грн.	5340	6561,60
Кількість виробленої продукції, шт.	1200	1364
Середня ціна виробленої продукції, грн.	8,43	8,97

Для оцінки впливу факторів застосовуємо метод ланцюгових підстановок:

$$BG^1 = \frac{BP_1 + BП_0 + BЗ_0}{K_0 \times Ц_0} = \frac{589 + 2640 + 5340}{1200 \times 8,43} = \frac{8569}{10116} = 0,847 \text{ грн.}$$

$$BG^2 = \frac{BP_1 + BП_1 + BЗ_0}{K_0 \times Ц_0} = \frac{589 + 3470 + 5340}{1200 \times 8,43} = \frac{9399}{10116} = 0,929 \text{ грн.}$$

$$BG^3 = \frac{BP_1 + BП_1 + BЗ_1}{K_0 \times Ц_0} = \frac{589 + 3470 + 6561,6}{1200 \times 8,43} = \frac{10620,6}{10116} = 1,050 \text{ грн.}$$

$$BG^4 = \frac{BP_1 + BП_1 + BЗ_1}{K_1 \times Ц_0} = \frac{589 + 3470 + 6561,6}{1364 \times 8,43} = \frac{10620,6}{11498,52} = 0,924 \text{ грн.}$$

$$\Delta BG_{(BP)} = BG^1 - BG_0 = 0,847 - 0,842 = 0,005 \text{ грн.}$$

$$\Delta BG_{(BП)} = BG^2 - BG^1 = 0,929 - 0,847 = 0,082 \text{ грн.}$$

$$\Delta BG_{(BЗ)} = BG^3 - BG^2 = 1,050 - 0,929 = 0,121 \text{ грн.}$$

$$\Delta BG_{(K)} = BG^4 - BG^3 = 0,924 - 1,050 = -0,126 \text{ грн.}$$

$$\Delta BG_{(Ц)} = BG_1 - BG^4 = 0,868 - 0,924 = -0,056 \text{ грн.}$$

$$\Delta BG = BG_1 - BG_0 = 0,868 - 0,842 = 0,026 \text{ грн.}$$

$$\begin{aligned} \Delta BG &= \Delta BG_{(BP)} + \Delta BG_{(BП)} + \Delta BG_{(BЗ)} + \Delta BG_{(K)} + \Delta BG_{(Ц)} = \\ &= 0,005 + 0,082 + 0,121 - 0,126 - 0,056 = 0,026 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Витрати на гривню товарної продукції збільшилися на 2,6 копійки. Позитивно на цей показник вплинули лише два фактори:

- кількість виробленої продукції зменшила витрати за гривню на 12,6 коп.;
- збільшення середньої ціни призвело до скорочення витрат на 5,6 коп.

Негативний вплив оказали усі показники витрат підприємства у зв'язку з їх збільшенням:

- максимально негативно вплинули змінні витрати на виробництво: результативний показник збільшився на 12,1 коп.;
- за рахунок витрат на реалізацію результативний показник збільшився на 0,5 коп.;
- постійні витрати збільшили витрати на гривню на 8,2 коп.

Для більш глибокого вивчення причин зміни собівартості аналізують звітні калькуляції по окремих виробках, порівнюють фактичний рівень витрат на одиницю продукції з плановим і даними минулих років у цілому і по статтях витрат.

Вплив факторів першого порядку на зміну рівня собівартості одиниці продукції вивчають за допомогою наступної факторної моделі:

$$CB_i = \frac{ВП_i}{K_i} + BЗ_i; \quad (5.19)$$

де CB_i — собівартість одиниці продукції;

$ВП_i$ — сума постійних витрат на певний вид продукції;

K_i — кількість виробленої продукції певного виду;

$BЗ_i$ — змінні витрати на одиницю продукції певного виду.

Розглянемо на прикладі даних відображених в табл. 5.13 методу оцінки вплив факторів на собівартість одиниці готової продукції.

$$CB_0 = \frac{ВП_0}{K_0} + BЗ_0 = \frac{2754}{134} + 19,8 = 40,35 \text{ грн.}$$

$$CB_1 = \frac{ВП_1}{K_1} + BЗ_1 = \frac{2389}{151} + 20,3 = 36,12 \text{ грн.}$$

Таблиця 5.13

**Інформація для аналізу впливу факторів на собівартість
одиниці готової продукції**

Показники	Базисний період	Звітний період
Постійні витрати на виробництво продукції, грн.	2754	2389
Кількість виробленої продукції, шт.	134	151
Змінні витрати на одиницю продукції, грн.	19,8	20,3

$$CB^1 = \frac{ВП_1}{K_0} + BZ_0 = \frac{2389}{134} + 19,8 = 37,63 \text{ грн.}$$

$$CB^2 = \frac{ВП_1}{K_1} + BZ_0 = \frac{2389}{151} + 19,8 = 35,62 \text{ грн.}$$

$$\Delta CB_{(ВП)} = CB^1 - CB_0 = 37,63 - 40,35 = -2,72 \text{ грн.}$$

$$\Delta CB_{(K)} = CB^2 - CB^1 = 35,62 - 37,63 = -2,01 \text{ грн.}$$

$$\Delta CB_{(BZ)} = CB_1 - CB^2 = 36,12 - 35,62 = 0,50 \text{ грн.}$$

$$\Delta CB = CB_1 - CB_0 = 36,12 - 40,35 = -4,23 \text{ грн.}$$

$$\Delta CB = \Delta CB_{(ВП)} + \Delta CB_{(K)} + \Delta CB_{(BZ)} = (-2,72) - 2,01 + 0,5 = -4,23 \text{ грн.}$$

Зменшення собівартості готової продукції є позитивним моментом в діяльності підприємства. Ця зміна відбулася за рахунок двох факторів:

- скорочення постійних витрат привело до зменшення собівартості на 2,72 грн.;
- збільшення кількості готової продукції також позитивно вплинуло на собівартість. За рахунок цього фактору вона зменшилась на 2,01 грн.

Негативно вплинули на собівартість змінні витрати на одиницю продукції. Їх збільшення на 0,50 грн. призвело до відповідного росту собівартості готової продукції.

На наступному етапі відбувається оцінка виконання плану і динаміки кожної статті витрат за кожним видом продукції — табл. 5.14.

Таблиця 5.14

Аналіз собівартості продукції А за статтями витрат

Статті витрат	Витрати на одиницю продукції, грн.				Структура витрат, %			
	план	факт	відхилення		план	факт	відхилення	
			абсолютне	відносне, %			абсолютне	відносне, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Сировина та матеріали	25,6	28,4	2,80	110,9	63,1	62,8	-0,27	99,6
Паливо на технологічні цілі	3,81	3,54	-0,27	92,91	9,39	7,83	-1,56	83,4
Електроенергія на технологічні цілі	0,25	0,25	0,00	100,00	0,62	0,55	-0,06	89,8
Заробітна плата та відрахування на соціальне страхування робітників основного виробництва	4,92	3,57	-1,35	72,56	12,13	7,90	-4,23	65,13
Витрати на утримання та експлуатацію устаткування	0,37	0,54	0,17	145,95	0,91	1,19	0,28	131
Загальновиробничі витрати	1,04	1,08	0,04	103,85	2,56	2,39	-0,17	93,21
Купівельні напівфабрикати	2,40	3,57	1,17	148,75	5,92	7,90	1,98	133
Інші витрати	2,18	4,25	2,07	194,95	5,37	9,40	4,03	175
Всього	40,6	45,2	4,63	111,41	100	100	0,00	100

Негативні відхилення є об'єктом проведення факторного аналізу з метою їх подальшого елімінування.

На підставі проведених розрахунків можна зробити наступні висновки:

- фактична собівартість продукції збільшилась у порівнянні з плановою на 4,63 грн. або на 11,41%;
- збільшення відбулося майже по усім стаття витрат, крім палива та заробітної плати. За статтею «Паливо» витрати скоротилась на 0,27 грн., що складає 7,09%. Заробітна плата зменшилась на 1,35 грн., або на 27,44%;
- найбільше абсолютне зростання витрат спостерігається за статтею «Сировина та матеріали» — на 2,80 грн.; у відносному виразі максимальне збільшення витрат — на 94,95 % — по статті «Інші витрати»;
- як за планом, так і фактично найбільшу питому вагу в собівартості готової продукції займають сировина та матеріали — 63,10% та 62,83% відповідно;
- суттєво зменшилась питома вага витрат по статті «Заробітна плата»: з 12,13% за планом до 7,90% фактично;
- максимальне збільшення питомої ваги спостерігається за іншими витратами — на 4,03 відсоткових пункти.

Як правило, найбільшу питому вагу в собівартості промислової продукції займають витрати на сировину і матеріали (*ВСМ*), або *матеріальні витрати*. Загальна сума витрат по цій статті залежить від кількості виробленої продукції (*K*), її структури (d_i) і зміни питомих витрат на окремі вироби ($ВСМ_i$):

$$ВСМ = \sum K \times d_i \times ВСМ_i . \quad (5.20)$$

Матеріальні витрати на виробництво окремого виду продукції залежать від тих же самих факторів, крім структури виробництва. Матеріальні витрати на окремі вироби ($ВСМ_i$) у свою чергу залежать від кількості (маси) матеріалів, що були витрачені на виробництво одиниці продукції (M_i) і середньої ціни одиниці матеріалів ($ЦМ_i$).

Якщо аналізується собівартість не усього випуску, а одиниці продукції, то розрахунок впливу факторів на зміну суми матеріальних витрат проводиться за моделлю:

$$BСM_i = \sum M_i \times ЦM_i . \quad (5.21)$$

Розрахунок впливу даних факторів найбільш доцільно проводити способом абсолютних різниць. Розглянемо на прикладі даних про витрати матеріалів та їх ціну, які необхідні для виробництва продукції А, (табл. 5.15).

Таблиця 5.15

Інформація для аналізу собівартості продукції А

Матеріали	Кількість витрачених матеріалів, кг.		Ціна, грн.	
	план	факт	план	факт
Яблука	0,55	0,65	4,45	5,10
Цукор	0,10	0,09	3,95	4,28
Лимонна кислота	0,01	0,01	0,36	0,50

$$BСM_0 = 0,55 \times 4,45 + 0,1 \times 3,95 + 0,01 \times 0,36 = 2,85 \text{ грн.}$$

$$BСM_1 = 0,65 \times 5,1 + 0,09 \times 4,28 + 0,01 \times 0,5 = 3,71 \text{ грн.}$$

$$\Delta BСM_{(K)} = (0,65 - 0,55) \times 4,45 + (0,09 - 0,1) \times 3,95 + (0,01 - 0,01) \times 0,36 = 0,45 - 0,04 + 0 = 0,41 \text{ грн.}$$

$$\Delta BСM_{(Ц)} = 0,65 \times (5,1 - 4,45) + 0,09 \times (4,28 - 3,95) + 0,01 \times (0,5 - 0,36) = 0,42 + 0,03 + 0,00 = 0,45 \text{ грн.}$$

$$\Delta BСM = BСM_1 - BСM_0 = 3,71 - 2,85 = 0,86 \text{ грн.}$$

$$\Delta BСM = \Delta BСM_{(K)} - \Delta BСM_{(ЦM)} = 0,41 + 0,45 = 0,86 \text{ грн.}$$

На підставі проведених розрахунків видно, що сума матеріальних витрат на виробництво одиниці продукції збільшилась на 86 коп. Обидва фактори і кількість витрачених матеріалів і їх ціна негативно вплинули на результативний показник. За рахунок зміни кількості витрачених матеріалів та сировини матеріальні витрати збільшилися на 0,41 грн. Зміна ціни сировини та матеріалів призвела до збільшення матеріальних витрат на 0,45 грн.

Витрати на одиницю продукції залежать від якості сировини і матеріалів, заміни одного виду матеріалу іншим, зміни складу сировини, техніки, технології та організації виробництва, кваліфікації працівників, відходів сировини, тощо. Спочатку потрібно проаналізувати зміну питомої ваги витрат матеріалів за рахунок того чи іншого фактора, а потім помножити на планові ціни і фактичний обсяг виробництва i -го виду продукції. У результаті отримуємо приріст суми матеріальних витрат на виробництво цього виду виробу за рахунок зміни структури витрати сировини та матеріалів:

$$\Delta BСМ_{(dM_i)} = \sum K_{i1} \times (d_{i1} - d_{i0}) \times ЦМ_0. \quad (5.22)$$

Рівень середньої ціни матеріалів залежить від стану ринку сировини, відпускної ціни постачальників, структури матеріальних ресурсів, рівня транспортних і заготівельних витрат, якості сировини і матеріалів. Щоби визначити зміну витрати сировини та матеріалів за рахунок зміни ціни, необхідно зміну середньої ціни i -го виду групи матеріалів помножити на фактичну кількість використаних матеріалів відповідного виду та їх фактичну питому вагу:

$$\Delta BСМ_{(ЦM)} = \sum K_{i1} \times d_{i1} \times (Ц_{i1} - Ц_{i0}). \quad (5.23)$$

На багатьох підприємствах можуть мати місце надпланові відходи сировини та матеріалів, які можна реалізувати або використовувати для інших цілей. Якщо зіставити їх вартість з ціною можливого використання і вартістю вихідної сировини, то довідаємося, на яку суму збільшилися матеріальні витрати, що включені в собівартість продукції.

$$\Delta BSM_{(Me)} = \sum \text{Ц}M_{i1}(M_{i1} - M_{ie}), \quad (5.24)$$

де $\Delta BSM_{(Me)}$ – зміна матеріальних витрат за рахунок надпланової витрати сировини та матеріалів;

M_{ie} — кількість сировини та матеріалів, що надпланово витрачені.

Крім того, можна підрахувати кількість недоотриманої продукції у зв'язку з надплановими зворотними відходами ($\Delta BTP_{(Me)}$). Для цього вартість надпланових зворотних відходів за ціною вихідної сировини потрібно розділити на норму їхньої витрати на одиницю продукції (M_{i0}).

$$\Delta BTP_{(Me)} = \frac{M_{ie} \times \text{Ц}M_{i1}}{M_{i0}}. \quad (5.25)$$

Враховуючи ці дані, можна підрахувати, наскільки змінилась собівартість одного виробу.

Наявність надпланових незворотних відходів призводить до прямого подорожчання продукції і далі до зменшення її випуску. Щоби визначити, наскільки зросла сума матеріальних витрат, необхідно надпланову кількість безповоротних відходів (M_n) помножити на планову ціну вихідного матеріалу ($\text{Ц}M_{e0}$):

$$\Delta MB_{(HB)} = M_n \times \text{Ц}M_{e0}. \quad (5.26)$$

Потім варто визначити як у зв'язку з цим змінилася собівартість одиниці продукції. Методика розрахунку аналогічна попередній.

У результаті заміни одного матеріалу іншим змінюється не тільки кількість витрачених матеріалів на одиницю продукції, але і їх вартість. Щоби визначити, як змінилися у зв'язку з цим матеріальні витрати на одиницю продукції (ΔMB_i), потрібно різницю між питомою витратою матеріалу, що заміняє, (BM_1) і питомою витратою замінного матеріалу (BM_0) помножити на ціну замінного матеріалу (Ц_0), а різниця між ціною матеріалу, що заміняє, (Ц_1) і ціною замінного матеріалу (Ц_0) на питому витрату матеріалу, що заміняє (K_1) і результати потім скласти:

$$\Delta MB_{i(K)} = (K_1 - K_0) \times C_0. \quad (5.27)$$

$$\Delta MB_{i(C)} = K_1 \times (C_1 - C_0). \quad (5.28)$$

Аналогічні розрахунки проводяться по кожному виду продукції на основі планових і звітних калькуляцій з наступним узагальненням отриманих результатів в цілому по підприємству.

Якщо на підприємстві мають місце покупні комплектуючі вироби і напівфабрикати, то потрібно визначити, наскільки вигідна для підприємства кооперація. Для цього порівнюють ціну придбання і собівартість виготовлення напівфабрикату на підприємстві. Якщо ціна придбання нижче собівартості виготовлення, то більш вигідно купувати комплектуючі вироби та напівфабрикати.

Аналогічним образом вивчаються витрати по статті «Витрати на оплату праці». Загальна сума прямої зарплати залежить від обсягу виробництва продукції, її структури і рівня витрат на окремі вироби, що, в свою чергу, залежить від трудомісткості і рівня оплати праці за 1 люд.-годину:

$$ВВП = \sum K \times d_i \times PO_i \times TM_i, \quad (5.29)$$

де PO_i — рівень оплати праці за окремий вид продукції;
 TM_i — трудомісткість окремих видів продукції.

Розглянемо вплив факторів на суму витрат на оплату праці робітників основного виробництва — табл. 5.16.

Таблиця 5.16

Інформація для аналізу впливу факторів на суму витрат на оплату праці робітників основного виробництва

Показники	Продукція А		Продукція Б		Продукція В	
	план	факт	план	факт	План	факт
Кількість виробленої продукції	25	34	40	33	35	41
Рівень оплати праці, грн.	18,0	18,5	20,0	19,2	23,5	22,0
Трудомісткість	1,0	1,1	1,3	1,2	1,4	1,3

Розрахуємо структуру виробництва продукції плану та фактичну:

Продукція	Структура виробництва	
	план	Факт
А	0,25	0,31
Б	0,40	0,31
В	0,35	0,38

Обчислимо плановий та фактичний показники витрат на оплату праці:

$$ВОП_0 = 100 \times 0,25 \times 18 \times 1 + 100 \times 0,4 \times 20 \times 1,3 + 100 \times 0,35 \times 23,5 \times 1,4 = 450 + 1040 + 1151,5 = 2641,5 \text{ грн.}$$

$$ВОП_1 = 108 \times 0,31 \times 18,5 \times 1,1 + 108 \times 0,31 \times 19,2 \times 1,2 + 108 \times 0,38 \times 22 \times 1,3 = 681,32 + 771,38 + 1173,74 = 2626,44 \text{ грн.}$$

Розрахуємо вплив факторів на суму витрат на оплат праці з використанням методу абсолютних різниць:

$$\Delta ВОП_{(K)} = (108 - 100) \times 0,25 \times 18 \times 1 + (108 - 100) \times 0,4 \times 20 \times 1,3 + (108 - 100) \times 0,35 \times 23,5 \times 1,4 = 36 + 83,2 + 92,12 = 211,32 \text{ грн.}$$

$$\Delta ВОП_{(d_i)} = 108 \times (0,31 - 0,25) \times 18 \times 1 + 108 \times (0,31 - 0,4) \times 20 \times 1,3 + 108 \times (0,38 - 0,35) \times 23,5 \times 1,4 = 116,64 - 252,72 + 106,6 = -29,49 \text{ грн.}$$

$$\Delta ВОП_{(PO)} = 108 \times 0,31 \times (18,5 - 18) \times 1 + 108 \times 0,31 \times (19,2 - 20) \times 1,3 + 108 \times 0,38 \times (22 - 23,5) \times 1,4 = 16,74 - 34,82 - 86,18 = -104,26 \text{ грн.}$$

$$\Delta ВОП_{(TM_i)} = 108 \times 0,31 \times 18,5 \times (1,1 - 1) + 108 \times 0,31 \times 19,2 \times (1,2 - 1,3) + 108 \times 0,38 \times 22 \times (1,3 - 1,4) = 61,94 - 64,28 - 90,29 = -92,63 \text{ грн.}$$

$$\Delta ВОП = 2626,44 - 2641,5 = -15,06 \text{ грн.}$$

$$\Delta ВОП = 211,32 - 29,49 - 104,26 - 92,63 = -15,06 \text{ грн.}$$

Проведені розрахунки свідчать, що витрати на оплату праці збільшилися під впливом лише одного фактора — кількості виробленої продукції. За рахунок цього фактору сума витрат зросла на 211,32 грн. Інші фактори призвели до зменшення суми витрат на оплату праці:

- найбільший вплив здійснив показник рівня оплати праці — за рахунок його зміни сума витрат на оплату праці зменшилась на 104,26 грн.;
- за рахунок зміни трудомісткості праці витрати на оплату зменшились на 92,63 грн.;
- зміна структури виробництва призвела до зменшення витрат на оплату праці на 29,49 грн.

Заробітна плата на випуск окремих виробів залежить від тих же факторів, крім структури виробництва продукції:

$$ВОП_i = K_i \times PO_i \times TM_i. \quad (5.30)$$

Далі необхідно довідатися, як змінилася собівартість одиниці продукції за рахунок трудомісткості продукції і рівня середньогодинної оплати праці.

Трудомісткість продукції і рівень оплати праці залежать від впровадження нової, прогресивної техніки і технології, механізації й автоматизації виробництва, організації праці, кваліфікації працівників та ін. Вплив цих факторів (третього рівня) на зміну суми заробітної плати (ЗП) визначається наступним чином:

$$\Delta ЗП_{(TM_i)} = \Delta TM_i \times PO_0 \times K_1; \quad (5.31)$$

$$\Delta ЗП_{(PO_i)} = TM_1 \times \Delta PO \times K_1. \quad (5.32)$$

Однак, якщо потрібно комплексно оцінити вплив даного фактора на собівартість продукції, необхідно врахувати, наскільки у зв'язку з впровадженням нового обладнання збільшилися амортизація (AM_i) та інші витрати. Для цього фактичну суму витрат (B_1) і фактичний обсяг виробництва продукції (K_1) потрібно скорегувати на зміну даного фактора; отриманий рівень собівартості одиниці продукції зіставити з фактичним:

$$\Delta CB_i = \frac{B_1}{K_1} - \frac{B_1 + \Delta ZP_i - \Delta AM_i}{K_1 - \Delta K_i}, \quad (5.33)$$

де ΔCB_i — зміна собівартості готової продукції за рахунок певного організаційно-технічного заходу.

Крім прямих витрат, які безпосередньо впливають на собівартість як окремих видів продукції, так і її загального обсягу, значний вплив оказують непрямі витрати. *Непрямі витрати в собівартості продукції* представлені наступними комплексними статтями:

- витрати на утримання і експлуатацію устаткування;
- загальновиробничі витрати;
- витрати на збут.

Аналіз цих витрат здійснюється шляхом порівняння їх фактичної величини на гривню товарної продукції в динаміці за 5-10 років, а також з плановим рівнем звітнього періоду. Таке зіставлення показує, як змінилася їх частка у вартості готової продукції в динаміці та у порівнянні з планом, і яка спостерігається тенденція — росту чи зниження. В процесі наступного аналізу з'ясовують причини, що викликали абсолютну і відносну зміну витрат. По своєму складу це комплексні статті і складаються вони, як правило, з декількох елементів витрат.

Витрати на утримання та експлуатацію машин і устаткування включають амортизацію машин і технологічного обладнання, витрати по їх утриманню, витрати по експлуатації, витрати по внутрішньозаводському переміщенню вантажів, знос МБП, тощо. Деякі види витрат (наприклад амортизація невиробничого обладнання) не залежать від обсягу виробництва продукції і є умовно-постійними. Інші цілком, чи частково залежать від зміни обсягів виробництва і є умовно-змінними. Ступінь їх залежності від обсягу виробництва продукції встановлюється за допомогою коефіцієнтів, величина яких визначається або шляхом досвідчення, або за допомогою кореляційного аналізу на підставі великій сукупності даних про обсяг випуску продукції і сумі цих витрат.

Для перерахування планових витрат на фактичний випуск продукції можна використовувати наступну модель:

$$B_{\text{скор}} = \frac{B_{0i} \times (100 + \Delta TП\% \times K_3)}{100}; \quad (5.34)$$

де $B_{\text{скор}}$ — витрати, які скориговані на фактичний випуск продукції;

B_{0i} — планова сума витрат за статтею;

$\Delta TП\%$ — перевиконання (недовиконання) плану випуску товарної продукції;

K_3 — коефіцієнт залежності витрат від обсягу виробництва продукції.

Далі необхідно з'ясувати причини відносної перевитрати або економії коштів по кожній статті витрат.

Загальна сума амортизації залежить від кількості машин і устаткування, їх структури, вартості і норм амортизації. Вартість устаткування може змінюватись за рахунок придбання більш дорогих машин; ліквідацією або реалізацією окремих об'єктів основних засобів; їх переоцінкою у зв'язку з інфляцією. Норми амортизації змінюються досить рідко і тільки за рішенням уряду. Сьогодні найбільша частина підприємств України використовує податковий метод нарахування амортизації з відповідними нормами для кожної групи об'єктів основних засобів. Середня норма амортизації може змінитися через структурні зміни в складі основних фондів підприємства.

Сума амортизації, віднесена на конкретний вид продукції, крім перерахованих факторів, залежить ще від зміни суми прямих витрат, що є базою її розподілу. Питома амортизація на одиницю продукції залежить і від обсягу виробництва продукції. Чим більше продукції випущено на даних виробничих потужностях, тим менше амортизації та інших постійних витрат приходить на одиницю продукції.

Витрати на капітальний, поточний і профілактичний ремонт залежать від обсягу ремонтних робіт, їх складності, ступеня

зношеності основних фондів, вартості запасних частин і ремонтних матеріалів, ощадливого їхнього використання.

Витрати на внутрішнє переміщення вантажів залежать від виду транспортних засобів, повноти їх використання, ступеня виконання виробничої програми, ощадливого використання засобів на утримання і експлуатацію рухливого складу.

На *суму зносу МШП* впливають обсяг виробництва продукції і рівень витрат на один виріб, що у свою чергу залежить від того, наскільки раціонально й ощадливо використовуються інструменти, малоцінний інвентар, чи налагоджений діючий контроль за їх схоронністю і справністю.

Аналіз цехових витрат має велике значення, тому що вони займають велику питому вагу в собівартості продукції. Оцінка витрат за даним напрямком повинна проводитись у розрізі статей; аналізується їх динаміка, виконання кошторису та доцільність здійснення саме цих витрат.

При перевірці виконання кошторису не можна всю отриману економію віднести на рахунок підприємства, так само як і всі допущені перевитрати оцінювати негативно. Оцінка відхилень фактичних витрат від кошторису залежить від того, які причини викликали економію або перевитрати по кожній статті. У ряді випадків економія пов'язана з невиконанням намічених заходів щодо поліпшення умов праці, техніці безпеки, по винахідництву і раціоналізації, підготовці і перепідготовці кадрів і т.д. Невиконання цих заходів наносить підприємству іноді більший збиток, ніж сума отриманої економії. У процесі аналізу повинні бути виявлені непродуктивні витрати, втрати від безгосподарності і надмірностей, які можна розглядати як невикористані резерви зниження собівартості продукції.

Непродуктивними витратами варто вважати втрати від псування і нестачі сировини (матеріалів) і готової продукції, оплата простоїв з вини підприємства, доплати за цей час та в зв'язку з використанням кваліфікованих робітників на роботах, що вимагають менш кваліфікованої праці, вартість спожитої енергії і палива за час простоїв підприємства, тощо.

Аналіз загальновиробничих витрат у собівартості одиниці готової продукції відбувається з урахуванням результатів, отриманих при аналізі їх у цілому по підприємству. Ці витрати розподіляються між окремими видами виготовленої продукції пропорційно прямим витратам за винятком покупних матеріалів.

Сума цих витрат, що припадає на одиницю продукції, залежить від зміни:

- а) загальної суми цехових витрат;
- б) суми прямих витрат, що є базою розподілу накладних;
- в) обсягу виробництва продукції.

Якщо уже відомо, за рахунок яких факторів змінилася загальна сума накладних витрат, неважко довідатися їхній вплив на собівартість окремих виробів. Для цього зміну загальної суми цехових чи загальнозаводських витрат за рахунок i -го фактора потрібно помножити на питому вагу i -го виду продукції в цих витратах і отриманий результат розділити на фактичну кількість зробленої продукції даного виду.

Витрати на збут включають витрати по відвантаженню продукції покупцям (вантажно-розвантажувальні роботи, доставка), витрати на тару і пакувальні матеріали, рекламу, вивчення ринків збуту тощо.

Витрати по доставці готової продукції залежать від відстані перевезення, ваги перевезеного вантажу, транспортних тарифів за перевезення вантажів, виду транспортних засобів. Наявність власних транспортних засобів може суттєво скоротити витрати за цією статтею в порівнянні з орендою стороннього транспортного засобу.

Витрати по навантаженню і вивантаженню можуть змінюватися в зв'язку зі зміною ваги відвантаженої продукції і розцінок за навантаження і вивантаження однієї тонни продукції.

Витрати на тару і пакувальні матеріали залежать від їхньої кількості і вартості. Кількість у свою чергу зв'язана з обсягом відвантаженої продукції і нормою витрати пакувальних матеріалів на одиницю продукції. Економія на пакувальних

матеріалах не завжди бажана, тому що красиве, естетичне, привабливе упакування — один з факторів підвищення попиту на продукцію. Те ж можна сказати і про витрати на рекламу, вивчення ринків збуту й інші маркетингові дослідження.

На закінчення аналізу непрямих витрат підраховуються резерви можливого скорочення і розробляються конкретні заходи з їх реалізації.

5.5. Аналіз виконання плану, динаміки рентабельності окремих видів продукції

Аналіз виконання плану і динаміки рентабельності продукції відбувається за наступною системою показників:

1. Абсолютне відхилення від планових показників рентабельності:

$$\Delta P = P_{\phi} - P_n, \quad (5.35)$$

де P_{ϕ} — рентабельність фактична;

P_n — рентабельність планова.

2. Відсоток виконання плану рентабельності продукції:

$$\% \text{вп} = \frac{P_{\phi}}{P_n} \times 100\%. \quad (5.36)$$

3. Абсолютна зміна показників рентабельності продукції:

$$\Delta P = P_z - P_{\phi}, \quad (5.37)$$

де P_z — рентабельність звітного періоду;

P_{ϕ} — рентабельність базисного періоду.

4. Темп росту рентабельності продукції:

$$TP = \frac{P_z}{P_{\phi}} \times 100\%. \quad (5.38)$$

5. Темп приросту:

$$ТПП = \frac{P_z - P_{\phi}}{P_{\phi}} \times 100\%. \quad (5.39)$$

Перші два показники характеризують абсолютне та відносне виконання плану рентабельності продукції. За допомогою останніх трьох проводиться оцінка динаміки рентабельності також в абсолютному та відносному виразі. Проведемо розрахунок основних показників рентабельності продукції та проаналізуємо виконання плану і динаміку на підставі даних, відображених в табл. 5.17.

Таблиця 5.17

Інформація для аналізу рентабельності готової продукції

Вид продукції	Доход від реалізації, грн.			Собівартість продукції, грн.			Прибуток від реалізації, грн.		
	Базисний період	Звітний період		Базисний період	Звітний період		Базисний період	Звітний період	
		план	факт		план	факт		план	факт
А	15,4	16,0	16,5	12,9	13,0	13,0	2,5	3,0	3,5
Б	7,8	9,0	10,2	5,7	6,0	6,8	2,1	3,0	3,4
В	21,6	22,0	19,9	16,3	15,4	15,1	5,3	6,6	4,8
Г	17,3	18,0	18,0	12,7	12,2	12,9	4,6	5,8	5,1

Для систематизації проведених розрахунків сформуємо аналітичну табл. 5.18.

Рентабельність окремих виробів розраховується як відношення прибутку від реалізації виробу до собівартості самого виробу:

$$P_{\epsilon} = \frac{PP_{\epsilon}}{CB_{\epsilon}} \times 100\%; \quad (5.41)$$

де P_{ϵ} — рентабельність окремих виробів;
 PP_{ϵ} — прибуток від реалізації виробу;
 CB_{ϵ} — собівартість виробу.

Рентабельність реалізованої продукції розраховується як відношення валового прибутку (або чистого прибутку) до виручки (доходу) від реалізації продукції:

Таблиця 5.18

Аналіз показників рентабельності готової продукції

Вид продукції	Рентабельність окремих виробів						Рентабельність реалізованої продукції									
	Вазисний період		Звітний період		Оцінка виконання плану		Оцінка динаміки		Вазисний період		Звітний період		Оцінка виконання плану		Оцінка динаміки	
	план	факт	абсолютне відхилення	відсоток виконання плану	абсолютна зміна	темп росту	темп приросту	план	факт	абсолютне відхилення	відсоток виконання плану	абсолютна зміна	темп росту	темп приросту		
А	19,4	23,1	26,9	3,9	116,7	7,5	138,9	38,9	16,2	18,8	21,2	2,5	113,1	5,0	130,7	30,7
Б	36,8	50,0	50,0	0,0	100,0	13,2	135,7	35,7	26,9	33,3	33,3	0,0	100,0	6,4	123,8	23,8
В	32,5	42,9	31,8	-11,1	74,2	-0,7	97,8	-2,2	24,5	30,0	24,1	-5,9	80,4	-0,4	98,3	-1,7
Г	36,2	47,5	39,5	-8,0	83,2	3,3	109,2	9,2	26,6	32,2	28,3	-3,9	87,9	1,7	106,6	6,6

$$P_p = \frac{П_{\epsilon(u)}}{ДР_{\epsilon}} \times 100\% ; \quad (5.42)$$

де P_p — рентабельність реалізованої продукції;
 $ДР_{\epsilon}$ — виручка (доход) від реалізації продукції;
 $П_{\epsilon(u)}$ — валовий (чистий) прибуток.

Проведені розрахунки в табл. 5.18 дозволили зробити наступні висновки:

Відносно самих показників рентабельності:

- максимальні показники рентабельності виробів та рентабельності реалізованої продукції, як в базисному, так і в звітному періоді спостерігаються по продукції Б;
- продукція А має найнижчі показники рентабельності;
- усі показники рентабельності реалізованої продукції нижчі за показники рентабельності окремих виробів.

Відносно виконання плану рентабельності по окремих видах продукції:

- фактична рентабельність продукції Б в порівнянні с плановою не змінилася;
- лише по продукції А спостерігається збільшення рентабельності — на 3,85% в абсолютному виразі або на 16,67% — у відносному;
- рентабельність продукції В та Г зменшилась в абсолютному виразі на 11,07% та 8,01% відповідно; що склало 74,07% та 83,16% від запланованих показників;
- аналогічна ситуація спостерігається і по показникам рентабельності реалізованої продукції: фактична рентабельність реалізованої продукції Б відповідає запланованому рівню; рентабельність реалізованої продукції А збільшилась на 13,13% (у відносному виразі); рентабельність реалізованої продукції В та Г зменшилась на 19,60% та 12,07% відповідно (також у відносному виразі).

Відносно оцінки динаміки показників рентабельності:

- максимальне збільшення рентабельності продукції в абсолютному виразі спостерігається по продукції Б — на 13,16%; у відносному виразі найбільше зростання по продукції А — на 38,92%;
- рентабельність продукції Г у звітному періоді в порівнянні з попереднім збільшилась на 3,31%; темп приросту склав 9,15%;
- лише рентабельність продукції В зменшилась на 0,73% (у відносному виразі на 2,24%) у звітному періоді в порівнянні з базисним;
- аналогічна ситуація склалася і з показниками рентабельності реалізованої продукції: максимальне абсолютне збільшення по продукції Б — на 6,41%; найбільше відносне зростання по продукції А — на 30,67%; зменшення рентабельності реалізації продукції В на 0,42%; незначне зростання рентабельності реалізації продукції Г — на 6,56% у відносному виразі.

Рентабельність окремих видів продукції оказує безпосередній вплив на ефективність роботи усього підприємства та відповідно на показники рентабельності діяльності підприємства. Зміна асортименту та структури виробництва продукції є одним з найголовніших факторів: підвищення питомої ваги більш рентабельної продукції позитивно впливає і на фінансові результати діяльності підприємства, і на його рентабельність. І навпаки: підвищення частки менш рентабельної продукції погіршує фінансові результати діяльності підприємства.

Зміна собівартості продукції та ціни її реалізації також оказує безпосередній вплив на показники рентабельності окремих видів продукції. Ці фактори взаємопов'язані між собою: ціна реалізації продукції формується під впливом собівартості. Остання значною мірою залежить від зовнішніх факторів: ціни придбання сировини, матеріалів, палива; тарифів на електроенергію; норм нарахування на заробітну плату; норм амортизації основних засобів, тощо.

5.6. Аналіз впливу факторів на рентабельність окремих видів продукції

Зміна рентабельності окремих видів продукції відбувається під впливом різних факторів. Фактори зміни ціни реалізації і собівартості виробу вважаються факторами першого, а всі інші — факторами другого порядку. Визначення *впливу факторів першого порядку* проводиться методом ланцюгових підстановок або методом абсолютних різниць. Приклад аналізу факторів зміни рентабельності одиниці виробу наведено в табл. 5.19.

Таблиця 5.19

Аналіз впливу факторів першого порядку на рентабельність одиниці виробу

Вид продукції	Реалізація, грн.		Собівартість, грн.		Рівень рентабельності, %			Відхилення від плану		
	планова	фактична	планова	фактична	плановий	фактичний по плановій собівартості	фактичний	усього	у т. ч. за рахунок	
									ціни	собівартості
А	200	250	170	210	17,6	47,1	19,0	1,4	29,5	-28,1
Б	325	363	290	315	12,1	25,2	15,2	3,1	13,1	-10
В	360	355	330	318	9,1	7,6	11,6	2,5	-1,5	4
Г	518	525	480	495	7,9	9,4	6,1	-1,8	1,5	-3,3

Дані табл. 5.19 свідчать, що планові показники рентабельності щодо виробів А, Б і В перевиконано. Щодо виробу Г рентабельність знизилась. Щодо виробів А і Б перевиконання досягнуто за рахунок ціни, а щодо виробу В — за рахунок зниження собівартості. Щодо виробу Г, то за рахунок ціни рентабельність підви-

щилась, але збільшення собівартості вплинуло негативно на рентабельність і перекирило позитивний вплив ціни. Такий всебічний розгляд впливу факторів на зміну рентабельності дає можливість планувати оптимальне виробництво різної продукції, його витратний механізм, пов'язуючи це з прибутком, кон'юнктурою ринку.

Вплив факторів другого порядку на зміну рівня рентабельності розраховується за допомогою способу часткової участі. Для цього використовується інформація про зміну ціни на продукцію в абсолютному розмірі (виріб А):

- зміна якості продукції +10 тис. грн.;
- зміна попиту на продукцію +15 тис. грн.;
- зміна показника інфляції +12 тис. грн.

Усього 37 тис. грн.

Коефіцієнт часткової участі становитиме 0,757 (28,01:37).

Отже, вплив факторів другого порядку на зміну рівня рентабельності виробу А за рахунок ціни буде таким:

- зміна якості продукції $10 \times 0,757 = 7,57\%$;
- зміна попиту на продукцію $15 \times 0,757 = 11,355\%$;
- зміна показника інфляції $12 \times 0,757 = 9,084\%$.

Усього 28,01 %.

Розрахунки впливу зміни собівартості продукції проводяться так само.

Важливе значення для підприємства має вивчення *рентабельності реалізованої продукції* через відношення валового прибутку до виручки від реалізації. Рентабельність реалізованої продукції доцільно аналізувати, ураховуючи вплив таких факторів:

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

Для розрахунку впливу факторів на рентабельність реалізованої продукції використаємо дані табл. 5.20.

З табл. бачимо, що фактичний рівень рентабельності проти планового знизився на 0,28 (31,62 – 31,90) відсотка. Розрахунки факторів показали таке:

Таблиця 5.20

Аналіз впливу факторів другого порядку на рентабельність одиниці виробу

Показники рентабельності реалізованої продукції	Виручка від реалізації, грн.	Собівартість реалізованої продукції, грн.	Рівень рентабельності, %
План	860	652	31,90
За планом і фактичним обсягом та структурою продукції	896	680	31,76
Фактично за планових цін на матеріали і продукцію	897	681	31,71
Факт	899	683	31,62

- за рахунок зміни структури рівень рентабельності знизився на $(-0,14)$ пункту: $31,76 - 31,90 = -0,14$;
- за рахунок зміни ціни рентабельність також знизилась на $(-0,05)$ пункту: $31,71 - 31,76 = -0,05$;
- за рахунок збільшення рівня витрат (собівартості продукції) рентабельність знизилась на $(-0,09)$ пункту: $31,62 - 31,71 = -0,09$.

Усього рентабельність знизилась на $14 + (-0,05) + (-0,09) = -0,28$ відсоткових пунктів.

5.7. Оперативний аналіз рентабельності продукції

Зміна рентабельності продукції на конкретних підприємствах, її динаміка залежать від комплексу факторів, які відображають зусилля колективів, спрямовані на підвищення ефективності виробництва. Оцінка й аналіз рентабельності продукції в підрозділах підприємства дають інформацію лише про минулі події, коли запобігти неефективним витратам та низькому рівню прибутку

вже неможливо. Саме тому стає дуже актуальним питання *оперативної оцінки рентабельності продукції* з метою підвищення оперативності прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності виробничої діяльності.

Об'єктом глибокого дослідження повинна стати *собівартість продукції*. Це пов'язано з тим, що рентабельність продукції повністю визначається двома основними факторами: ціною реалізації продукції та її собівартістю. Перший фактор значною мірою залежить від таких зовнішніх факторів як попит та пропозиція, тоді як собівартість є тим внутрішнім фактором, який може бути змінений за рахунок прийняття управлінських рішень. Ефективність функціонування системи управління підприємством визначає оптимальність показника собівартості, а значить, і показники рентабельності продукції.

Щоденний, тобто *оперативний аналіз* витрат дає можливість уникнути небажаних, нераціональних або непродуктивних витрат. Сутність оперативного аналізу полягає у щоденному вивченні відхилень від виробничого завдання для негайного усунення недоліків і причин, які заважають безперервному та ефективному функціонуванню підприємства. Відповідність фактичних витрат нормативним — гарантія виконання плану собівартості за місяць, квартал. Запровадження системи директ-костінг, розподіл витрат на постійні та змінні, облік лише прямих витрат, зумовлюють потребу здійснення аналізу прямих витрат за відхиленнями.

Основним інструментом, який забезпечує ефективне здійснення оперативного аналізу витрат підприємства, є комп'ютеризовані аналітичні системи.

У місцях виробництва оперативний аналіз здійснюють на підставі первинної документації оперативного та бухгалтерського обліку: складають щоденні відомості (акти) розкредиту, карти заміни матеріалів, додаткові вимоги на одержання матеріалів понад норми; маршрутні листки; акти про брак; додаткові наряди для нарахування заробітної плати у зв'язку з відхиленнями від нормальних умов, доплатні листки, відомості на оплату наднормових робіт, акти про брак тощо.

Для оперативного управління собівартістю в цеху на виробничих дільницях проводять групування відхилень від норм і зміни норм за місцями виникнення, причинами й винуватцями. Групування проводяться щоденно, щодакдно, щомісячно за елементами витрат та статтями калькуляції.

Сьогодні основними *напрямами зниження собівартості продукції* є інтенсивні фактори:

- вдосконалення техніки, технології та організації виробництва, що здійснюється через організаційно-технічні заходи;
- планомірне скорочення виробничих норм, погоджене зі щорічним планом науково-технічних і організаційних заходів;
- впровадження системи стеження за виконанням і фактичною ефективністю заходів підприємства і його підрозділів із плану науково-технічного і організаційного розвитку виробництва.

Велике значення для оперативного аналізу мають терміни виявлення відхилень та прийняття необхідних управлінських рішень. Чим раніше надходить повідомлення про відхилення, тим скоріше можна припинити перевитрату ресурсів. Для цього користуються сигнальними документами, які або дають дозвіл на такі відхилення перед початком роботи, або повідомляють про них після закінчення операції. У місцях виробництва для оперативного аналізу витрат на основі сигнальних документів складають відомість відхилень від норм, де зазначають причини й винуватців відхилень.

Із метою контролю витрат на виробництво фактичні значення витрат узагальнюють, визначають відхилення від планових показників собівартості і на підставі узагальненої інформації приймають відповідні управлінські рішення, спрямовані на скорочення витрат підприємства. Такий аналіз забезпечує надійний контроль за собівартістю продукції, розробкою та впровадженням у виробництво необхідних організаційно-технічних заходів, що сприятимуть зниженню собівартості.

Контрольні питання до теми

1. Що таке рентабельність, на які групи поділяються показники рентабельності, які основні фактори впливають на рентабельність готової продукції?
2. У чому полягає значення та які задачі стоять перед аналізом рентабельності продукції?
3. Яка нормативно-довідкова та фактографічна інформація застосовується при оцінці рентабельності готової продукції? Надайте її характеристику.
4. Які показники використовуються для аналізу обсягу і динаміки випуску та реалізації продукції?
5. Яка методика оцінки асортименту і структури виробництва та реалізації продукції?
6. У чому полягає значення аналізу рівномірності та ритмічності виробництва і реалізації готової продукції? Які показники для цього застосовуються?
7. Від яких факторів залежить якість та брак готової продукції та методика їх оцінки?
8. Які групи факторів впливають на виробництво та реалізацію готової продукції; методика їх аналізу?
9. У чому полягає зміст та послідовність аналізу цінової політики підприємства?
10. Яка методика аналізу повної собівартості продукції в цілому і по елементах витрат?
11. За якою моделлю відбувається оцінка витрат на гривню готової продукції?
12. Які показники використовуються для аналізу собівартості порівнянної продукції?
13. За якою методикою відбувається оцінка собівартості окремих виробів?
14. Яким чином і з якою метою здійснюється аналіз окремих елементів і статей витрат?
15. Яка методика оцінки виконання плану та динаміки рентабельності окремих видів продукції?

16. Яка методика оцінки впливу факторів першого та другого порядку на рентабельність окремих видів продукції?

17. У чому полягає необхідність та специфіка оперативного аналізу рентабельності продукції?

Тематика доповідей

1. Особливості аналізу виробництва та реалізації продукції в умовах інфляції.
2. Апробація політики ціноутворення на підприємстві.
3. Аналіз рентабельності готової продукції підприємства.
4. Проблеми практичного застосування оперативного аналізу рентабельності продукції.

Тестові завдання

1. Показники рентабельності поділяються на наступні групи:

- а) рентабельність окремих виробів; рентабельність реалізованої продукції; рентабельність виробництва;
- б) показники, які базуються на витратному підході; показники, основані на ресурсному підході; показники, які характеризують прибутковість продажу;
- в) рентабельність основного капіталу; рентабельність авансованого капіталу; рентабельність доходності виробництва.

2. Рентабельність окремих видів продукції залежить від:

- а) ціни продукції та її собівартості;
- б) прямих та непрямих витрат;
- в) доходу від реалізації продукції та витрат на збут.

3. Коефіцієнт виконання плану виробництва продукції за асортиментом визначається за наступною моделлю:

$$\text{а) } K_{ac} = \frac{\sum (ВП_{i1} \geq ВП_{i0})}{ВП_0};$$

$$\text{б) } K_{ac} = \frac{\sum (ВП_{i1} \leq ВП_{i0})}{ВП_1};$$

$$\text{в) } K_{ac} = \frac{\sum (ВП_{i1} \leq ВП_{i0})}{ВП_0}.$$

4. Випуск продукції однаковими частками за будь-які однакові проміжки робочого часу, це...

- а) синхронність роботи підприємства;
- б) виконання плану виробництва та реалізації готової продукції;
- в) ритмічність роботи підприємства.

5. Виділяють наступні показники якості готової продукції:

- а) загальні та індивідуальні показники;
- б) загальні, індивідуальні і непрямі показники;
- в) прямі та непрямі показники.

6. Визначте коефіцієнт сортності продукції якщо було випущено продукції 1 сорту — 700 одиниць, 2 сорту — 540 одиниць, 3 сорту — 320 одиниць.

- а) 0,49;
- б) 0,45;
- в) 0,94.

7. Для оцінки впливу структури виробництва продукції застосовується заступна модель:

$$\text{а) } \Delta ВТП_{(d)} = \sum K_0 \times \Delta d_i \times Ц_{i1};$$

$$\text{б) } \Delta ВТП_{(d)} = \sum K_1 \times \Delta d_i \times Ц_{i1};$$

$$\text{в) } \Delta ВТП_{(d)} = \sum K_1 \times \Delta d_i \times Ц_{i0}.$$

8. Фактори, які впливають на обсяг виробництва продукції, і вплив яких може бути кількісно виміряний за допомогою детермінованих моделей, можна об'єднати в три групи:

- а) трудові ресурси, фінансові ресурси, сировина і матеріали;
- б) трудові ресурси, основні засоби, сировина і матеріали;
- в) основні засоби, виробничі площі, трудові ресурси.

9. Витрати на гривню товарної продукції залежать від наступних факторів:

- а) витрат на виробництво та реалізацію готової продукції; виробництва товарної продукції;
- б) витрат на виробництво готової продукції та ціни її реалізації;
- в) виробництва товарної продукції, доходу від її реалізації, собівартості виробленої продукції.

10. Для оцінки впливу факторів на витрати сировини та матеріалів (ВСМ) на виробництво одиниці продукції застосовується наступна модель:

- а) $ВСМ_i = \sum M_i \times ЦМ_i$;
- б) $ВСМ_i = \sum K_i \times d_i \times ВСМ_i$;
- в) $ВСМ_i = \sum K \times d_i \times ЦМ_i$.

11. Загальна сума прямої заробітної плати залежить від:

- а) кількості працівників та їх середньої заробітної плати;
- б) обсягу виробництва продукції, трудомісткості і рівня оплати праці;
- в) обсягу виробництва продукції, її структури і рівня витрат на окремі вироби.

12. Оцінка динаміки рентабельності готової продукції проводиться на підставі наступних показників:

- а) абсолютне відхилення від планового завдання, темп росту;

- б) абсолютна зміна, темп росту, темп приросту;
- в) темп росту, темп приросту.

13. Для оцінки впливу факторів другого порядку на зміну рівня рентабельності застосовується:

- а) спосіб часткової участі;
- б) спосіб ланцюгових підстановок;
- в) спосіб абсолютних різниць.

14. Проведення оперативного аналізу рентабельності продукції спрямовано на:

- а) оперативну оцінку можливості підвищення ціни реалізації готової продукції;
- б) здійснення поточного контролю за доходами та витратами підприємства;
- в) уникнення небажаних витрат.

Практичні завдання

Задача 5.1

На підставі наведеної інформації про обсяг виробництва підприємства та індекси цін обчисліть:

- обсяг виробництва продукції у порівняльних цінах;
- темп росту базисний та ланцюговий;
- середньорічний темп росту.

Зробіть висновки.

Рік	Обсяг виробництва продукції в діючих цінах, тис. грн.	Індекси цін
1	2	3
1-й	25264	1,00
2-й	28547	1,16
3-й	30126	1,25
4-й	29817	0,96
5-й (звітній)	32154	1,15

Задача 5.2

На підставі наведеної інформації про плановий та фактичний обсяг виробництва готової продукції проаналізуйте ритмічність роботи підприємства. Зробіть висновки.

(тис. грн.)

Квартали	Виробництво готової продукції	
	план	факт
1	78950	81654
2	69840	75212
3	72580	66875
4	76230	70258

Задача 5.3

На підставі наведеної інформації про кількість та ціну виробленої готової продукції проаналізуйте вплив загальної кількості виробленої продукції, структури виробництва та ціни окремого виду продукції на загальний обсяг виробництва товарної продукції. Зробіть висновки.

(тис. грн.)

Вид продукції	Кількість готової продукції, тис. шт.		Ціна готової продукції, грн.	
	1 квартал	2 квартал	1 квартал	2 квартал
А	2,51	2,25	12,48	13,00
Б	0,84	1,29	25,16	24,89
В	4,58	5,39	19,80	18,69
Г	3,47	2,51	37,12	35,21

Задача 5.4

На підставі наведеної інформації обчисліть:

- середню вартість основних виробничих засобів;
- вплив середньої вартості основних виробничих засобів та фондівіддачі на випуск товарної продукції.

Зробить висновки.

(тис. грн.)

Показник	Базисний період	Звітний період
Випуск товарної продукції	76802	78223
Вартість основних засобів на 1.01.	25817	28518
Вартість основних засобів на 1.02.	24908	27980
Вартість основних засобів на 1.03.	24126	27055
Вартість основних засобів на 1.04.	23518	26512

Задача 5.5

На підставі наведеної інформації проаналізуйте вплив постійної суми витрат (постійні витрати планові — 10215 грн., постійні витрати фактичні — 9725 грн.), загальної кількості виробленої готової продукції, структури виробництва та змінних витрат на виробництво одиниці продукції на загальну суму витрат. Зробить висновки.

Вид продукції	Кількість виробленої продукції, шт.		Змінні витрати на одиницю продукції, грн.	
	План	Факт	План	Факт
А	2500	1584	25,13	29,34
Б	1720	2015	48,91	43,16
В	850	1108	12,67	11,96
Г	1880	1694	6,94	9,12

Задача 5.6

На підставі наведеної інформації проаналізуйте вплив кількості виробленої продукції, рівня оплати праці та трудомісткості продукції на суму витрат на оплату праці. Зробить висновки.

Вид продукції	Кількість виробленої продукції, шт.		Рівень оплати праці, грн.		Трудомісткість продукції	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт
1	2	3	4	5	6	7
А	1250	1128	0,45	0,45	1,25	1,19
Б	2820	2981	0,84	0,88	1,74	1,83
В	3000	2874	0,73	0,85	2,00	1,94

Задача 5.7

На підставі наведеної інформації розрахуйте:

- прибуток від реалізації кожного виду продукції;
- можливі показники рентабельності окремих видів продукції;
- вплив факторів на зміну показників рентабельності.

Зробіть висновки.

Вид продукції	Доход від реалізації, грн.		Собівартість продукції, грн.	
	План	Факт	План	Факт
А	284,0	286,3	197,2	201,5
Б	315,5	315,5	249,6	254,8
В	198,7	184,2	167,2	154,3

Література [1, 5, 7, 8, 10–15, 16, 17, 21–26, 31, 32, 36, 37–40, 42–44, 46, 47, 56, 58, 70, 71, 76, 77, 79].

ТЕМА 6.

АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ВИЯВЛЕННЯ РЕЗЕРВІВ

ЗМІСТ

6.1. Значення, задачі і інформаційне забезпечення аналізу рентабельності підприємства.

6.2. Система показників рентабельності підприємства, особливості їх оцінки.

6.3. Аналіз впливу факторів на показники рентабельності підприємства.

6.4. Методи розширення та подовження часткових моделей рентабельності підприємства.

6.5. Аналіз рентабельності підприємства з використанням моделі Дюпона.

6.6. Методика виявлення резервів підвищення рентабельності підприємства.

6.1. Значення, задачі і інформаційне забезпечення аналізу рентабельності підприємства

Рентабельність є однією з базових економічних категорій економіки. Безпосередньо термін «рентабельність» не визиває різних тлумачень, оскільки під ним розуміється відношення, в чисельнику якого завжди фігурує прибуток. У найширшому, найзагальнішому понятті рентабельність означає прибутковість або доходність виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих її видів; доходність підприємств, організацій, установ у цілому як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки.

Рентабельність безпосередньо зв'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою

отриманого прибутку. *Рентабельність* — це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у коефіцієнтах або відсотках. Показники рентабельності являються відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. У порівнянні з абсолютними показниками прибутку, показникам рентабельності властиві наступні *переваги*:

- вони мають більш широкі можливості порівняння: співставлення абсолютних показників прибутку підприємств з різними обсягами діяльності, кількістю персоналу, тощо не дає можливості проводити об'єктивну оцінку;
- ці показники меншою мірою знаходяться під впливом інфляційних процесів.

Різні варіанти рішень, що приймаються для визначення прибутку, поточних витрат, авансованої вартості, для розрахунку рентабельності зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності.

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної); вони більш повно, чим прибуток, характеризують узагальнюючі результати господарювання.

Рентабельність є показником, що комплексно характеризує ефективність діяльності підприємства. На його підставі можна оцінити ефективність управління підприємством, оскільки отримання високого прибутку і достатнього рівня прибутковості багато в чому залежить від правильності і оперативності управлінських рішень, які приймаються. Тому рентабельність можна розглядати як один із критеріїв якості управління суб'єктом господарювання.

По значенню рівня рентабельності можна оцінити довгострокове благополуччя підприємства, тобто здатність підприємства одержувати достатній прибуток на здійсненні інвестиції. Для власників капіталу підприємства даний показник є більш привабливим індикатором, ніж показники фінансової стійкості і ліквід-

ності, які визначаються на основі співвідношення окремих статей балансу.

У зв'язку з тим, що показники рентабельності визначають зв'язок між сумою прибутку та величиною вкладеного капіталу, вони можуть бути використані в процесі прогнозування прибутку підприємства. Оцінка передбачуваного прибутку базується на рівні прибутковості за попередні періоди з урахуванням прогнозованих змін.

Крім того, велике значення рентабельність має для ухвалення рішень у області інвестування, планування, при складанні кошторисів, координуванні, оцінці і контролі діяльності підприємства.

Узагальнюючи викладене вище, необхідно підкреслити, що значення аналізу рентабельності полягає в оптимізації процесу управління основною діяльністю підприємства шляхом наукового обґрунтування резервів підвищення її ефективності.

Задачі аналізу рентабельності підприємства:

- оцінка виконання визначених параметрів рентабельності підприємства (плану, прогнозу тощо);
- вивчення динаміки показників рентабельності;
- виявлення і кількісний вимір впливу факторів на показники рентабельності підприємства;
- пошук резервів зростання рентабельності роботи підприємства;
- обґрунтування та розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Основним джерелом інформації щодо оцінки рентабельності роботи суб'єктів господарювання є форми 1 та 2 фінансової звітності підприємства. У формі 2 «Звіт про фінансові результати» міститься інформація щодо чистого прибутку підприємства та витрат (за видами діяльності та елементами), які були здійсненні для отримання доходу та відповідного прибутку. Форма 1 «Баланс» містить дані щодо ресурсів підприємства, які використовуються для отримання доходу та прибутку. Співвідношення прибутку з витратами та ресурсами характеризує ефективність їх використання, тобто саме рентабельність.

6.2. Система показників рентабельності підприємства, особливості їх оцінки

Співвідношення прибутку з авансованою вартістю або поточними витратами характеризує таке поняття, як рентабельність діяльності підприємств, організацій та установ.

Для *розрахунку рентабельності* можуть використовуватися різні види прибутку підприємства: валовий прибуток; прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тобто від операційної діяльності; прибуток від інших видів діяльності (фінансової, інвестиційної); чистий прибуток. При цьому прибуток зіставляється з авансованою вартістю, яку можна брати в різних варіантах (весь капітал підприємства, власний капітал, позиковий капітал, основний капітал, оборотний капіталі).

Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (та доходу) підприємства. З цієї причини вони є обов'язковими елементами порівняного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства.

Як вже було сказано в темі 5, показники рентабельності можна поєднати у декілька груп, які:

- базуються на витратному підході (рентабельність продукції, рентабельність діяльності);
- характеризують прибутковість продажу (рентабельність продажу);
- основані на ресурсному підході (рентабельність сукупних активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність оборотного капіталу).

До *основних показників рентабельності* відносяться:

- рентабельність продажу;
- рентабельність активів;
- рентабельність поточних активів;
- рентабельність власного (акціонерного) капіталу.

1. Рентабельність продажу (*ROS*) визначається як відношення чистого прибутку (*ЧП*) до доходу від реалізації без податків, які включаються в ціну продукції (*ДР*):

$$ROS = \frac{ЧП}{ДР} \cdot 100\% . \quad (6.1)$$

Рентабельність продажу характеризує доходність операційної діяльності підприємства.

2. Рентабельність активів (*ROA*) визначається як відношення чистого прибутку (*ЧП*) до середньої величини активів за період отримання відповідного чистого прибутку (\bar{A}):

$$ROA = \frac{ЧП}{\bar{A}} \cdot 100\% . \quad (6.2)$$

Цей показник служить для визначення ефективності використання капіталу, оскільки дає загальну оцінку доходності вкладеного в операційну діяльність капіталу, як власного так і позикового.

3. Рентабельність поточних активів (*РПА*) уявляє собою відношення чистого прибутку підприємства (*ЧП*) до середньої величини поточних активів (оборотних коштів) підприємства ($\bar{ПА}$):

$$РПА = \frac{ЧП}{\bar{ПА}} \cdot 100\% . \quad (6.3)$$

Цей показник характеризує величину прибутку, отриману з кожної гривні, що вкладена у поточні активи.

4. Рентабельність власного (акціонерного) капіталу (*ROE*) визначається як відношення чистого прибутку (*ЧП*) до середньої величини власного капіталу підприємства ($\bar{ВК}$):

$$ROE = \frac{ЧП}{\bar{ВК}} \cdot 100\% . \quad (6.4)$$

Цей показник займає особливе місце серед показників рентабельності і характеризує ефективність використання власних коштів акціонерів; величину прибутку, отриману на кожен гривню вкладень акціонерів в підприємство. Значення цього показника відображає ступінь привабливості суб'єкта господарювання для вкладень коштів акціонерів. Чим вище цей показник, тим бі-

льше прибутку приходиться на одну акцію, тим вище потенційні дивіденди.

До інших показників рентабельності, які також розраховуються для оцінки ефективності основної діяльності підприємства, відносяться коефіцієнти, відображені в табл. 6.1.

Таблиця 6.1

Показники рентабельності підприємства

Найменування показника	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення
1	2	3
Рентабельність основних засобів ($P_{\overline{OF}}$)	$P_{\overline{OF}} = \frac{ЧП}{\overline{OЗ}} \times 100\%$	$\overline{OЗ}$ — середня вартість основних засобів
Рентабельність витрат (P_B), або окупність витрат	$P_B = \frac{ЧП}{B} \times 100\%$	B — операційні витрати підприємства
Рентабельність матеріальних витрат (P_{MB})	$P_{MB} = \frac{ЧП}{MB} \times 100\%$	MB — матеріальні витрати
Рентабельність трудових витрат (P_{TB})	$P_{TB} = \frac{ЧП}{TB} \times 100\%$	TB — трудові витрати
Рентабельність праці ($P_{\overline{Ч}}$)	$P_{\overline{Ч}} = \frac{ЧП}{\overline{Ч}} \times 100\%$	$\overline{Ч}$ — середньооблікова чисельність працівників
Рентабельність позикового капіталу ($P_{\overline{ПК}}$)	$P_{\overline{ПК}} = \frac{ЧП}{\overline{ПК}} \times 100\%$	$\overline{ПК}$ — середня вартість позикового капіталу
Рентабельність інвестиційного капіталу ($P_{\overline{ІК}}$)	$P_{\overline{ІК}} = \frac{ЧП}{\overline{ІК}} \times 100\%$	$\overline{ІК}$ — середня вартість інвестиційного капіталу (власний капітал + довгострокові зобов'язання)

Як наочно видно, показники рентабельності характеризують співвідношення чистого прибутку або з витратами підприємства, або з авансованими коштами, як власними, так і позиковими.

Необхідно підкреслити, що для розрахунку показників рентабельності може бути використаний не лише показник чистого прибутку, а і будь-який інший показник, який характеризує фінансові результати діяльності підприємства (прибуток від звичайної діяльності, прибуток від операційної діяльності, валовий прибуток).

На прикладі інформації, відображеної у додатку Б проведемо розрахунок показників рентабельності ЗАТ «Продмаш» — табл. 6.2.

Таблиця 6.2

Розрахунок показників рентабельності ЗАТ «Продмаш», (%)

Показники рентабельності	Базисний період		Звітний період	
	Розрахунок	Значення	Розрахунок	Значення
1	2	3	4	5
Рентабельність продажу	$= \frac{1337}{7484} \times 100$	17,9	$= \frac{1251}{5752} \times 100$	21,7
Рентабельність активів	$= \frac{1337}{18538} \times 100$	7,2	$= \frac{1251}{16771} \times 100$	7,5
Рентабельність поточних активів	$= \frac{1337}{12929} \times 100$	10,3	$= \frac{1251}{11358} \times 100$	11,0
Рентабельність власного (акціонерного) капіталу	$= \frac{1337}{5271} \times 100$	25,4	$= \frac{1251}{5059} \times 100$	24,7
Рентабельність основних засобів	$= \frac{1337}{5354} \times 100$	25,0	$= \frac{1251}{5124} \times 100$	24,4
Рентабельність витрат (окупність витрат)	$= \frac{-1678}{9741} \times 100$	-17,2	$= \frac{-914}{8265} \times 100$	-11,1
Рентабельність матеріальних витрат	$= \frac{-1678}{2137} \times 100$	-78,5	$= \frac{-914}{1890} \times 100$	-48,4

Продовження табл. 6.2

1	2	3	4	5
Рентабельність трудових витрат	$= \frac{-1678}{3319} \times 100$	-50,6	$= \frac{-914}{3919} \times 100$	-23,3
Рентабельність позикового капіталу	$= \frac{-1571}{13061} \times 100$	-12,0	$= \frac{-212}{11483} \times 100$	-1,8
Рентабельність інвестиційного капіталу	$= \frac{-1571}{10905} \times 100$	-14,4	$= \frac{-212}{12884} \times 100$	-1,6

Підприємство має позитивне значення валового прибутку і від'ємні значення фінансового результату від операційної і основної діяльності, а також чистого прибутку. Тому для об'єктивної характеристики ефективності операційної діяльності підприємства, використання капіталу і ресурсів для розрахунку рентабельності продаж використаємо валовий прибуток, рентабельності витрат — фінансовий результат від операційної діяльності, для інших показників рентабельності — чистий прибуток (збиток).

Для спрощення розрахунків замість середніх за період балансових показників будемо використовувати дані на початок і кінець періоду.

Проведені розрахунки дають змогу зробити наступні висновки:

- більшість показників рентабельності підприємства збільшилась у звітному періоду в порівнянні з базисним. З урахуванням того факту, що сума валового прибутку зменшилась з 1337 тис. грн. у базисному періоді до 1251 тис. грн. у звітному, можна говорити, про більш суттєве скорочення продажу, загальної суми активів та поточних активів ЗАТ «Продмаш»;
- негативна динаміка спостерігається по показникам рентабельності акціонерного капіталу та основних засобів, які у звітному періоді зменшились в порівнянні з базисним;
- показники рентабельності, які були розраховані з застосуванням фінансового результату від операційної діяльності

- та чистого прибутку усі мають від'ємне значення (результатом діяльності є збиток) та позитивну динаміку;
- жоден з розглянутих показників рентабельності не досяг позитивного значення, але усі вони збільшились. Це відбулося за рахунок скорочення сум збитків та зменшення майже усіх баз порівняння (виняток складають витрати на оплату праці та інвестиційний капітал).

6.3. Аналіз впливу факторів на показники рентабельності підприємства

Одним із етапів оцінки рентабельності роботи підприємства є *кількісний вимір впливу факторів* на показники рентабельності. Для здійснення факторного аналізу у кратних моделях показників рентабельності доцільно використовувати метод ланцюгових підстановок. Розглянемо на прикладі показника рентабельності продажу (*ROS*) ЗАТ «Продмаш», який відображений в табл. 6.2.

$$\Delta ROS = ROS_1 - ROS_0 = 21,7 - 17,9 = 3,8\% .$$

Розрахуємо умовний показник рентабельності продажу:

$$ROS^1 = \frac{BP_1}{DP_0} \times 100\% = \frac{1251}{7484} \times 100\% = 16,7\% .$$

Визначимо вплив факторів на рентабельність продажу ЗАТ «Продмаш»:

$$\Delta ROS_{(BP)} = ROS^1 - ROS_0 = 16,7 - 17,9 = -1,2\% ,$$

$$\Delta ROS_{(DP)} = ROS_1 - ROS^1 = 21,7 - 16,7 = 5,0\% .$$

Обчислимо суму впливу факторів:

$$\Delta ROS = \Delta ROS_{(BP)} + \Delta ROS_{(DP)} = -1,2 + 5,0 = 3,8\% .$$

Таким чином, можна говорити про те, що негативно вплинуло на рентабельність продажу ЗАТ «Продмаш» зменшення суми валового прибутку: за рахунок цього фактору рентабельність

скоротилась на 1,2%. Позитивний вплив здійснило збільшення доходу від реалізації — рентабельність продажу збільшилась на 5,0%.

Аналогічним чином здійснюється оцінка впливу факторів на інші показники рентабельності підприємства.

6.4. Методи розширення та подовження часткових моделей рентабельності підприємства

Різноманіття показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення. Для більш повної оцінки рентабельності діяльності підприємства слід використовувати *методи розширення або подовження факторної моделі*. Кожний з початкових показників розкладається у факторну систему з різним ступенем деталізації, що задає межі виявлення і оцінки внутрішньогосподарських резервів. Розглянемо деякі варіанти подовження часткових моделей рентабельності:

1. Рентабельність активів підприємства знаходиться в прямій залежності від рентабельності продажу і оборотності активів ($Об_A$):

$$ROA = \frac{ЧП}{А} = \frac{ЧП}{А} \times \frac{ДР}{ДР} = \frac{ЧП}{ДР} \times \frac{ДР}{А} = ROS \times Об_A. \quad (6.5)$$

Економічний зв'язок полягає в тому, що факторна модель прямо указує шляхи підвищення рентабельності: при низькому рівні рентабельності продажу необхідно прагнути до прискорення обороту активів.

2. Рентабельність основних засобів у частковій моделі безпосередньо залежить від середньої вартості основних засобів та чистого прибутку. Подовження моделі дає змогу визначити залежність показника рентабельності основних засобів від двох факторів: рентабельності продажу (ROS) та фондovіддачі (ΦB):

$$P_{\text{оф}} = \frac{ЧП}{ОЗ} = \frac{ЧП}{ОЗ} \times \frac{ДР}{ДР} = \frac{ЧП}{ДР} \times \frac{ДР}{ОЗ} = ROS \times \Phi B. \quad (6.6)$$

3. Аналогічним чином можна розширити часткову модель рентабельності трудових ресурсів, якщо доповнити її показником доходу від реалізації (*ДР*). В цьому випадку підвищення рентабельності трудових ресурсів стає можливим за умови збільшення рентабельності продажу (*ROS*) або підвищення продуктивності праці (*ПП*):

$$P_{\bar{q}} = \frac{\text{ЧП}}{\bar{q}} = \frac{\text{ЧП}}{\bar{q}} \times \frac{\text{ДР}}{\text{ДР}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ДР}} \times \frac{\text{ДР}}{\bar{q}} = \text{ROS} \times \text{ПП}. \quad (6.7)$$

Для торговельних підприємств подальше подовження моделі за рахунок застосування показника торгової площі (*S_{торг}*) дає змогу отримати інші фактори впливу на показник рентабельності трудових ресурсів. А саме: рентабельність продажу (*ROS*), ефективність використання торгової площі (*λ*), забезпеченість персоналу торговою площею (*3n*):

$$P_{\bar{q}} = \frac{\text{ЧП}}{\bar{q}} = \frac{\text{ЧП}}{\bar{q}} \times \frac{\text{ДР}}{\text{ДР}} \times \frac{S_{\text{торг}}}{S_{\text{торг}}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ДР}} \times \frac{\text{ДР}}{S_{\text{торг}}} \times \frac{S_{\text{торг}}}{\bar{q}} = \text{ROS} \times \lambda \times 3n. \quad (6.8)$$

Останній фактор, по аналогії з показником фондоозброєності, характеризує ступень забезпеченості персоналу торговельною площею, яка виступає в якості одного з елементів об'єктів основних засобів. Цей показник має особливе значення для підприємств роздрібно́ї торгівлі де наявність, достатність та ефективність використання торговельної площі є одними з ключових показників оцінки основних засобів.

4. Ще одним прикладом подовження часткових моделей є визначення впливу рентабельності власного капіталу (*ROE*) та співвідношення власних та позикових коштів (*K_{сн}*) на показник рентабельності позикового капіталу:

$$P_{\overline{\text{ПК}}} = \frac{\text{ЧП}}{\overline{\text{ПК}}} = \frac{\text{ЧП}}{\overline{\text{ПК}}} \times \frac{\overline{\text{БК}}}{\overline{\text{БК}}} = \frac{\text{ЧП}}{\overline{\text{БК}}} \times \frac{\overline{\text{БК}}}{\overline{\text{ПК}}} = \text{ROE} \times K_{\text{сн}}. \quad (6.9)$$

Це показує, що підвищення рентабельності позикових коштів стає можливим або за рахунок підвищення ефективності використання власних коштів, або за рахунок їх збільшення в порі-

вняні з позиковими засобами. Розглянемо на прикладі останньої моделі методику подовження часткових моделей та вплив факторів на показники рентабельності на підставі даних, відображених в додатку Б.

$$P_{\overline{ПК}_0} = \frac{ВП_0}{\overline{ПК}_0} = \frac{1337}{13061} = 0,10,$$

$$P_{\overline{ПК}_1} = \frac{ВП_1}{\overline{ПК}_1} = \frac{1251}{11483} = 0,11,$$

$$P_{\overline{ПК}_0} = \frac{ЧП_0}{\overline{БК}_0} \times \frac{\overline{БК}_0}{\overline{ПК}_0} = \frac{1337}{5477} \times \frac{5477}{13061} = 0,24 \times 0,42 = 0,10,$$

$$P_{\overline{ПК}_1} = \frac{ЧП_1}{\overline{БК}_1} \times \frac{\overline{БК}_1}{\overline{ПК}_1} = \frac{1251}{5288} \times \frac{5288}{11483} = 0,24 \times 0,46 = 0,11.$$

Можна спостерігати, що рентабельність власного капіталу не змінилась, тобто не вплинула на показник рентабельності позикового капіталу. Таким чином, збільшення рентабельності позикового капіталу на 0,01 (0,11 – 0,10) відбулося цілком за рахунок зростання коефіцієнта співвідношення власного та позикового капіталу з 0,42 у базисному періоді до 0,46 у звітному періоді.

Факторні моделі рентабельності розкривають найважливіші причинно-наслідкові зв'язки між показниками фінансового стану підприємства і фінансовими результатами. Тому вони є незамінним інструментом оцінки ситуації, що склалася.

6.5. Аналіз рентабельності підприємства з використанням моделі Дюпона

У практиці фінансового аналізу в розвинених країнах рентабельність власного капіталу вважають найважливішим підсумковим показником, де фокусуються результати всіх напрямків діяльності підприємства. При цьому розглядаються три- і п'ятифакторні моделі рентабельності.

Система фінансового аналізу менеджерів фірми «Дюпон» (The DuPont System of Analysis) в першу чергу досліджує здатність підприємства ефективно генерувати прибуток, реінвестувати його, нарощувати обороти. В основу аналізу покладено жорстко детерміновану факторну модель, що дозволяє ідентифікувати і дати порівняльну характеристику основних моментів, що впливають на зміну того або іншого показника діяльності підприємства.

Менеджери фірми «Дюпон» запропонували рентабельність власного капіталу (ROE) визначати як добуток рентабельності продажу (ROS), оборотності активів ($Об_A$) та коефіцієнта фінансової залежності (відношення сукупного капіталу до власного) ($K_{фз}$), тобто:

$$ROE = \frac{ЧП}{БК} = \frac{ЧП}{БК} \times \frac{ДР}{ДР} \times \frac{ВБ}{ВБ} = \frac{ЧП}{ДР} \times \frac{ДР}{ВБ} \times \frac{ВБ}{БК} = ROS \times Об_A \times K_{фз}, \quad (6.10)$$

де $ВБ$ — валюта балансу підприємства.

Розщеплювання ключових показників на їх складові, дозволяє визначити і дати порівняльну характеристику основних причин, що вплинули на зміну того або іншого показника.

Методика заснована на тому, що при розкладанні показників на складові частини, стає ясно, що зміна показника прибутковості власного капіталу залежить від великої кількості найважливіших показників основної діяльності підприємства. Значущість виділених чинників пояснюється тим, що вони узагальнюють всі сторони основної діяльності підприємства.

Отже, рентабельність власного капіталу залежить від змін рентабельності продукції (операційна діяльність підприємства), ресурсовіддачі (інвестиційна діяльність) і співвідношення сукупного та власного капіталу (фінансова діяльність).

З наведеної трифакторної моделі рентабельності власного капіталу випливає, що на її значення істотно впливає зміна коефіцієнта фінансової залежності, тобто так званий фінансовий леверидж (важіль), який супроводжується підвищенням ризику втрати підприємством фінансової незалежності.

З огляду на цей ризик фінансовий аналітик визначає і регулює рівень фінансового важеля, з'ясує, на скільки відсотків зміниться рентабельність власного капіталу при зміні валового прибутку (*ВП*) на 1% за умов різних часток позикового капіталу в пасивах підприємства.

Розглянемо на прикладі інформації відображеної в фінансовій звітності ЗАТ «Продмаш» (додаток Б) методику оцінки рентабельності підприємства за моделлю Дюпона:

$$ROE_0 = \frac{ВП_0}{БК_0} = \frac{1337}{5271} = 0,254,$$

$$ROE_1 = \frac{ВП_1}{БК_1} = \frac{1251}{5059} = 0,247,$$

$$ROE_0 = \frac{ВП_0}{ДР_0} \times \frac{ДР_0}{ВБ_0} \times \frac{ВБ_0}{БК_0} = \frac{1337}{7484} \times \frac{7484}{18538} \times \frac{18538}{5271} =$$

$$= 0,179 \times 0,404 \times 3,517 = 0,254$$

$$ROE_1 = \frac{ВП_1}{ДР_1} \times \frac{ДР_1}{ВБ_1} \times \frac{ВБ_1}{БК_1} = \frac{1251}{5752} \times \frac{5752}{16771} \times \frac{16771}{5059} =$$

$$= 0,217 \times 0,343 \times 3,315 = 0,247$$

Для розрахунку впливу факторів на рентабельність власного капіталу за моделлю «Дюпон», яка є мультиплікативною (права частина формули 6.10) використовуємо спосіб абсолютних різниць.

Зміна рентабельності власного капіталу за рахунок:

– рентабельності продаж:

$$\Delta ROE_{(ROS)} = (ROS_1 - ROS_0) \times Об_{A0} \times K_{\phi_{30}} = (0,217 - 0,179) \times 0,404 \times$$

$$\times 3,517 = 0,054.$$

– оборотності активів:

$$\Delta ROE_{(O6_A)} = ROS_1 \times (Об_{A1} - Об_{A0}) \times K_{\phi_{30}} = 0,217 \times (0,343 - 0,404) \times$$

$$\times 3,517 = -0,046.$$

– коефіцієнта фінансової залежності:

$$\Delta ROE_{(K_{\text{пр}})} = ROS_1 \times Ob_{A_1} \times (K_{\phi_{31}} - K_{\phi_{30}}) = 0,217 \times 0,343 \times (3,315 - 3,517) = -0,015.$$

Перевірка:

$$0,054 - 0,046 - 0,015 = 0,247 - 0,254 - 0,007 = -0,007.$$

Проведені розрахунки проведено правильно. Вони показали, що рентабельність власного капіталу ЗАТ «Продмаш» у звітному періоді зменшилась в порівнянні з базисним. Негативно вплинуло скорочення оборотності активів та зменшення показника фінансового левериджу. Збільшення рентабельності продажу вплинуло позитивно.

6.6. Методика виявлення резервів збільшення прибутку як підстава підвищення рентабельності підприємства

Різноманітність показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення. При аналізі шляхів підвищення рентабельності важливо розрізняти вплив зовнішніх та внутрішніх факторів. Підприємства насамперед звертають увагу на проблеми контролю за змінами зовнішніх факторів і намагаються знизити їх вагомість. Оскільки основним внутрішнім фактором, який визначає рентабельність підприємства є прибуток, то головним напрямком визначення резервів підвищення рентабельності підприємства є саме визначення резервів *збільшення прибутку підприємства*.

Основними джерелами резервів збільшення суми прибутку є збільшення обсягу реалізації продукції, зниження її собівартості, підвищення якості товарної продукції, реалізація її на більш вигідних ринках збуту, тощо.

1. Для визначення резервів зростання прибутку за рахунок збільшення кількості реалізації продукції ($P \uparrow \Pi_{(K)}$) необхідно

виявлений раніше резерв росту кількості реалізації продукції ($P \uparrow K_i$) помножити на фактичний прибуток у розрахунку на одиницю продукції відповідного виду (Π_{li}):

$$P \uparrow \Pi_{(K)} = \sum P \uparrow K_i \cdot \Pi_{li}. \quad (6.11)$$

2. Резерви збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості товарної продукції і послуг ($P \uparrow \Pi_{(C)}$) підраховуються наступним чином: попередньо виявлений резерв зниження собівартості кожного виду продукції ($P \downarrow C_i$) збільшується на можливий обсяг її продажів. Який визначається як сума фактичної кількості реалізованої продукції (K_{li}) та можливого резерву її зростання ($P \uparrow K_i$):

$$P \uparrow \Pi_{(C)} = \sum P \downarrow C_i \times (K_{li} + P \uparrow K_i). \quad (6.12)$$

3. Аналогічно тому, як був підрахований резерв збільшення прибутку за рахунок зменшення собівартості, можна підрахувати резерв збільшення прибутку за рахунок збільшення ціни ($P \uparrow \Pi_{(U)}$):

$$P \uparrow \Pi_{(U)} = \sum P \uparrow U_i \times (K_{li} + P \uparrow K_i), \quad (6.13)$$

де $P \uparrow U_i$ — можливий резерв збільшення ціни одиниці продукції окремого виду.

Для підрахунку резервів підвищення рентабельності продажу ($P \uparrow ROS$) може бути використана наступна модель:

$$\begin{aligned} P \uparrow ROS &= ROS_m - ROS_\phi = \\ &= \frac{\Pi_\phi + P \uparrow \Pi}{\sum (K_{li} + P \uparrow K_i) \times (U_{li} + P \uparrow U_i)} - \frac{ЧП_\phi}{ДР_\phi}, \end{aligned} \quad (6.14)$$

де $P \uparrow ROS$ — резерв росту рентабельності продажу;
 ROS_m — рентабельність продажу можлива;
 ROS_ϕ — рентабельність продажу фактична;

$R\uparrow\Pi$ — резерв зростання прибутку від реалізації продукції.

На закінчення аналізу необхідно узагальнити усі виявлені резерви зростання прибутку та на цій підставі визначити резерви підвищення рентабельності підприємства.

Контрольні питання до теми

1. Що характеризують показники рентабельності? Які їх особливості та переваги у порівнянні з абсолютними показниками фінансових результатів?
2. Які показники рентабельності використовуються для оцінки ефективності діяльності підприємства? Охарактеризуйте їх.
3. У чому полягає значення та які задачі стоять перед аналізом рентабельності підприємства?
4. Які форми фінансової звітності застосовуються для оцінки рентабельності підприємства?
5. Яка методика застосовується для оцінки впливу факторів на показники рентабельності підприємства?
6. У чому полягає сутність методів розширення та подовження часткових моделей рентабельності?
7. Які приклади подовження часткових моделей рентабельності ви можете навести?
8. Яка особливість оцінки рентабельності підприємства з використанням моделі Дюпона?
9. Які внутрішні резерви підвищення рентабельності підприємства?
10. У чому полягає сутність методики оцінки резервів підвищення рентабельності підприємства?

Тематика доповідей

1. Взаємозв'язок рентабельності власного капіталу та ефекту фінансового важеля.
2. Багатофакторна оцінка рентабельності виробничої діяльності.
3. Аналіз рентабельності основних виробничих засобів: можливості методики подовження часткової моделі.

Тестові завдання

1. Показники рентабельності це — ...

- а) результати фінансової діяльності підприємства;
- б) відносні характеристики фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства;
- в) відносні показники, які характеризують доходи та витрати підприємства.

2. Визначите, показник рентабельності, який має наступну характеристику: «характеризує ефективність використання власних коштів акціонерів; величину прибутку, отриману на кожен гривню вкладень акціонерів в підприємство».

- а) рентабельність власного капіталу;
- б) рентабельність майна підприємства;
- в) рентабельність витрат.

3. Показники рентабельності можуть бути використані в процесі прогнозування прибутку підприємства у зв'язку з тим, що...

- а) визначають зв'язок між сумою прибутку та величиною вкладеного капіталу;
- б) можуть бути застосовані для оцінки динаміки;
- в) вони є основою для визначення суми прибутку підприємства.

4. Основними джерелами інформації, яка використовується для оцінки рентабельності підприємства є:

- а) форми 1 та 3 фінансової звітності;
- б) форма 2 фінансової звітності та статистична звітність «Звіт про фінансові результати, дебіторську та кредиторську заборгованість»;
- в) форми 1 та 2 фінансової звітності.

5. Для обчислення показників рентабельності можуть використовуватись наступні види прибутку:

- а) чистий прибуток;
- б) будь який вид прибутку підприємства;
- в) прибуток від операційної діяльності або чистий прибуток.

6. Рентабельність продажу (ROS) визначається як:

- а) $ROS = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{дохід від реалізації}} \cdot 100\%$;
- б) $ROS = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{товарообіг}} \cdot 100\%$;
- в) $ROS = \frac{\text{прибуток від фінансової діяльності}}{\text{дохід від реалізації}} \cdot 100\%$.

7. Розширення часткової моделі рентабельності активів за рахунок введення показника доходу від реалізації дає змогу визначити вплив наступних факторів:

- а) рентабельності продажу та рентабельності поточних активів;
- б) оборотності активів та рентабельності власного капіталу;
- в) рентабельності продажу та оборотності активів.

8. Модель рентабельності Дюпона характеризує вплив наступних факторів на рентабельність власного капіталу:

- а) чистого прибутку та середньої величини власного капіталу;

б) рентабельності продажу, оборотності активів та коефіцієнта фінансової залежності;

в) рентабельності активів, коефіцієнта фінансової залежності та чистого прибутку.

9. Резервами підвищення рентабельності підприємства є:

а) збільшення кількості реалізованої продукції, ціни реалізації та зменшення собівартості продукції;

б) збільшення прибутку від усіх видів діяльності підприємства;

в) збільшення кількості реалізованої продукції за рахунок розширення ринків збуту та зменшення загальної суми витрат підприємства.

10. Резерви збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості товарної продукції і послуг ($P \uparrow \Pi_{(c)}$) підраховуються наступним чином:

$$а) P \uparrow \Pi_{(c)} = \sum P \downarrow C_i \times K_{li};$$

$$б) P \uparrow \Pi_{(c)} = \sum P \downarrow C_i \times (K_{li} + P \uparrow K_i);$$

$$в) P \uparrow \Pi_{(c)} = \sum P \uparrow C_i + P \downarrow C_i \div (K_{li} + P \uparrow K_i);$$

де $P \downarrow C_i$ — резерв зниження собівартості кожного виду продукції;

K_{li} — фактична кількість реалізованої продукції;

$P \uparrow K_i$ — резерв росту кількості реалізації продукції;

$P \uparrow C_i$ — можливий резерв збільшення ціни одиниці продукції окремого виду.

Практичні завдання

Задача 6.1

На підставі наведеної інформації:

- розрахуйте можливі показники рентабельності;
- кількісно виміряйте вплив факторів на показники рентабельності основних засобів та поточних активів.

Зробіть висновки.

(тис. грн.)

Показники	План	Факт
Чистий прибуток	1500	1684
Чистий дохід	10800	10925
Матеріальні витрати	5870	5641
Активи	32600	31529
Поточні активи	20560	21684
Власний капітал	8540	8629

Задача 6.2

На підставі наведеної інформації кількісно виміряйте вплив рентабельності продажу, ефективності використання торговельної площі та забезпеченістю персоналу торговою площею на показник рентабельності трудових ресурсів. Зробіть висновки.

Показники	Базисний період	Звітний період
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	92,15	90,27
Валовий прибуток, тис. грн.	1258,34	1124,59
Торговельна площа, м ²	250	197
Чисельність персоналу на початок періоду, осіб	358	346
Чисельність персоналу на кінець періоду, осіб	346	342

Задача 6.3

На підставі наведеної інформації кількісно виміряйте вплив рентабельності продажу, оборотності активів та коефіцієнта фінансової залежності на показник рентабельності власного капіталу (модель Дюпона). Зробіть висновки.

(тис. грн.)

Показники	План	Факт
Валюта балансу	98540	95487
Власний капітал	54200	50487
Валовий прибуток	25800	22654
Фінансовий результат від звичайної діяльності	1200	-754

Задача 6.4

На підставі наведеної інформації визначте резерв збільшення прибутку підприємства за рахунок:

- збільшення кількості реалізованої продукції;
- зменшення собівартості реалізованої продукції;
- збільшення ціни реалізованої продукції.

Зробіть висновки.

Показники	Продукція А		Продукція Б		Продукція В	
	Фактичні	Можливі	Фактичні	Можливі	Фактичні	Можливі
Кількість реалізованої продукції, тис. шт.	1,25	1,27	2,15	2,20	1,97	2,04
Собівартість реалізованої продукції, грн.	64,5	64,3	45,8	45,5	38,9	38,1
Ціна реалізованої продукції, грн.	71,2	71,3	54,2	54,8	42,4	42,6

Література [1, 5, 7, 8, 10–15, 16, 17, 21–26, 28, 31, 32, 36, 37–40, 42–44, 46, 47, 56, 58, 70, 71, 76, 77, 80].

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ III. «АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА»

ТЕМА 7.

ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

ЗМІСТ

7.1. Сутність аналізу фінансового стану підприємств, його значення і завдання.

7.2. Організаційно-інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану.

7.3. Методика аналізу фінансової стійкості підприємства.

7.4. Методика аналізу ліквідності і платоспроможності підприємства.

7.5. Методика аналізу ділової активності підприємства.

7.1. Сутність аналізу фінансового стану підприємств, його значення і завдання

Фінансовий стан підприємства — це складне комплексне поняття, яке потребує науково-обґрунтованих підходів та спеціальних методів вивчення з метою об'єктивної оцінки та можливістю його подальшого вдосконалення.

Незважаючи на простоту та розповсюдженість терміна «фінансовий аналіз», його тлумачення суттєво різняться:

- в якості пояснення цього терміну описують напрямки аналізу фінансового стану;
- має місце ототожнення понять «аналіз фінансового стану» та «фінансовий аналіз»;

- в структурі фінансового аналізу відокремлюють і аналіз фінансового стану, і його окремі напрями: ліквідність балансу, платоспроможність організації тощо.

Найбільш економічно обґрунтованим та об'єктивним є визначення *фінансового стану* як результату взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, який визначається сукупністю факторів, пов'язаних зі звичайною діяльністю підприємства. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільним їхнім розміщенням і ефективним використанням, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю тощо.

Тоді *фінансовий аналіз* являє собою систему спеціальних знань, спрямованих на вивчення причинно-наслідкових зв'язків у фінансових взаємовідносинах, фінансових ресурсах і їх потоках для оцінки стану і перспектив життєдіяльності суб'єкта господарювання.

Фінансовий аналіз поділяється на внутрішній і зовнішній. Для здійснення першого залучається вся циркулююча в системі управління інформація, а для проведення другого — офіційні форми фінансової звітності, що публікуються.

Фінансовий аналіз за даними фінансової звітності набуває характеру *зовнішнього аналізу*, тобто аналізу, проведеного за межами підприємства його зацікавленими контрагентами, власниками або державними органами. Цей аналіз використовує обмежену інформацію і не може відповідати потребам управління підприємством. Основний зміст зовнішнього фінансового аналізу: аналіз абсолютних показників прибутку; аналіз відносних показників рентабельності; аналіз фінансового стану, ринкової сталості, ліквідності балансу, платоспроможності підприємства; аналіз ефективності використання позикового капіталу; економічна діагностика фінансового стану підприємства і рейтингова оцінка емітентів.

Внутрішній фінансовий аналіз проводиться з метою вироблення управлінських рішень для формування адекватної вимогам ринку системи управління фінансами підприємства. Він має більш ємні джерела фінансової і нефінансової інформації порівняно з зовнішнім: дані системи бухгалтерського обліку, контролю, технічну, нормативну і планову інформацію тощо.

Суб'єктами зовнішнього фінансового аналізу є: банки; податкові органи; ділові партнери підприємства; потенційні інвестори. *Суб'єктами* внутрішнього фінансового аналізу є: власники підприємства; персонал підприємства і керівництво.

Ціль аналізу фінансового стану полягає у своєчасному виявленні та усуненні недоліків у звичайній діяльності і виробітки заходів щодо поліпшення (стабілізації) фінансового стану підприємства і його платоспроможності.

Реалізація поставлених цілей припускає рішення таких *задач*:

- оперативне виявлення й усунення проблем, пошук резервів поліпшення фінансового стану підприємства і його платоспроможності;
- прогнозування можливих фінансових результатів, економічної рентабельності, виходячи з реальних умов звичайної діяльності і наявності власних і позикових ресурсів,
- розробка моделей фінансового стану при різноманітних варіантах використання ресурсів;
- розробка конкретних заходів, спрямованих на більш ефективне використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства.

Деталізація процедурної сторони методики аналізу фінансового стану залежить від поставлених цілей, а також різноманітних чинників інформаційного, методичного, кадрового і технічного забезпечення.

7.2. Організаційно-інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану

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

Реалізація концептуальних основ аналізу фінансового стану базується на моделюванні окремих елементів його забезпечення, як важливої складової інформаційної системи управління основною діяльністю суб'єктів підприємництва. Необхідність сумісного моделювання інформаційного та методичного забезпечення обумовлена їх взаємозв'язком — табл. 7.1.

Інформаційні потоки, які формуються окремими функціями системи управління є вирішальними при досягненні певних задач аналізу фінансового стану, реалізація яких стає можливою лише при використанні відповідного методичного забезпечення. Використання фінансових коефіцієнтів та відносних величин в кожному з розглянутих випадків пов'язано зі специфікою об'єкту аналізу, для оцінки якого використовуються показники структури, динаміки та коефіцієнти. Тісний взаємозв'язок інформаційного та методичного забезпечення аналізу фінансового стану підприємств свідчить про необхідність комплексного моделювання.

Цілком логічним є виділення наступних етапів процесу моделювання:

1. Організаційний.

Указаний етап містить у собі такі напрямки робіт:

- постановка мети моделювання;
- вибір об'єкта моделювання;
- визначення елементів моделі і взаємозв'язків між ними, які вимагають вивчення;
- вибір методу моделювання.

Таблиця 7.1

Взаємозв'язок методичного та інформаційного забезпечення аналізу фінансового стану підприємств

Вид інформації	Задача аналізу фінансового стану	Методичні прийоми та способи аналізу фінансового стану
<i>Внутрішня інформація</i>		
Бізнес-план	Порівняння фактичного фінансового стану з запланованим	Фінансові коефіцієнти; відносні величини; порівняння; детермінований факторний аналіз
Фінансова звітність	Аналіз поточного фінансового стану	Фінансові коефіцієнти; відносні величини
Фінансова звітність за ряд періодів	Оцінка динаміки фінансового стану	Фінансові коефіцієнти; відносні величини; порівняння; детермінований факторний аналіз
	Оцінка подальшого розвитку фінансового стану підприємства	Методи кореляційно-регресійного аналізу
<i>Зовнішня інформація</i>		
Показники аналогічних підприємств	Оцінити фінансовий стан аналізуємого підприємства в порівнянні з аналогічними підприємствами	Фінансові коефіцієнти; відносні величини; порівняння
Середньо-галузеві показники	Оцінити відповідність фінансового стану підприємства середньогалузевим показниками	Фінансові коефіцієнти; відносні величини; середні величини; порівняння; групування

2. Практичний. Складається з процесу побудови моделі і вивчення складових її елементів у взаємозв'язку.

3. Результативний. Даний етап спрямований на практичне застосування отриманих теоретичних результатів.

Практична реалізація теоретичних основ моделювання аналізу фінансового стану підприємств ґрунтується на побудові організаційно-інформаційної моделі, яка є одним із прийомів формалізації аналітичного процесу в управлінні діяльністю підприємства і передбачає визначення окремих елементів процесу дослідження.

Виходячи зі сказаного, організаційно-інформаційну модель аналізу фінансового стану можна визначити як стислу характеристику аналітичного процесу щодо суб'єктів та об'єктів дослідження, мети і завдань, системи показників, які визначають параметри об'єктів, інформаційного та методичного забезпечення — табл. 7.2.

Послідовна реалізація елементів наведеної у організаційно-інформаційної моделі аналізу фінансового стану підприємства за відсутності надзвичайних обставин забезпечує досягнення поставленої мети, яка полягає у створенні інформаційної бази ефективного управління підприємством на основі дослідження фінансового стану та його динаміки і факторів, що обумовлюють зміну цих показників.

Тісний взаємозв'язок інформаційного та методичного забезпечення аналітичного процесу безпосередньо впливає на можливість прикладної реалізації останнього. Аналіз фінансового стану з урахуванням переслідуваних цілей і однорідності робіт доцільно підрозділити на три етапи (рис. 7.1).

Зміст першого етапу полягає в постановці мети; визначенні напрямків і завдань аналізу фінансового стану; виборі, оцінці і моделюванні інформаційного забезпечення і методів проведення аналізу.

Виділення чотирьох напрямків розрахункового етапу дозволяє деталізовано визначити послідовність проведення розрахунків відповідно до зазначених завдань і визначеної на попередньому етапі мети аналізу. Метою другого етапу є проведення розрахунку показників, які характеризують фінансовий стан підприємства.

Таблиця 7.2
Організаційно-інформаційна модель аналізу фінансового стану підприємств

Елементи моделі		Характеристика		
1	2			
Мета аналізу	Надання інформації системі управління про фінансовий стан підприємства та можливість його оптимізації			
Завдання аналізу	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оцінка дій персоналу управління підприємством завдяки аналізу фінансового стану. 2. Виявлення чинників, які призвели до фактичного положення. 3. Аналіз подальшої зміни фінансового стану. 			
Об'єкт аналізу	Фінансовий стан підприємства			
Суб'єкт аналізу	ліквідність та платоспроможність;	фінансова стійкість;	ділова активність;	ефективність діяльності.
	бухгалтерська, фінансова, економічна служби підприємства;	керівники функціональних та структурних підрозділів підприємства;	власники та акціонери підприємства;	зовнішні користувачі інформації.
Інформаційне забезпечення	Зовнішня інформація		Внутрішня інформація	
	Нормативно-довідкова		Фактографічна: облікова, звітна та позаоблікова.	

1	2	3
<p>Методичні прийоми обробки первинної (вхідної) інформації</p>	<p>Економіко-логічні методи</p> <p>Групування</p> <p>Порівняння</p> <p>Розрахунок відносних показників</p> <p>Розрахунок середніх показників</p> <p>Деталізація</p> <p>Елімінування</p> <p>Методи детермінованого факторного аналізу</p>	<p>Економіко-математичні методи</p> <p>Методи кореляційно-регресійного аналізу</p> <p>Методи моделювання фінансових показників</p>
<p>Система економічних показників аналізу фінансового стану</p>	<p>Абсолютні вартісні показники</p> <ul style="list-style-type: none"> – доход в цілому та за його видами; – витрати в цілому та за їх видами; – прибуток в цілому та за його складовими; – активи, капітал і зобов'язання. 	<p>Відносні показники</p> <ul style="list-style-type: none"> – структури доходів, витрат та прибутку; – динаміки доходів, витрат та прибутку; – структури активів, капіталу та зобов'язань; – динаміки активів, капіталу та зобов'язань; – показники інтенсивності процесів (коефіцієнти доходності, рентабельності, витратомісткості, фінансової стійкості, платоспроможності тощо).

Продовження табл. 7.2

1	2
<p>Узагальнення і реалізація результатів аналізу фінансового стану</p>	<p>Узагальнення результатів</p> <ul style="list-style-type: none"> – систематизація інформації; – кількісна оцінка потенційного збільшення прибутку і рентабельності підприємства; – кількісна оцінка резервів поліпшення фінансового стану підприємства; – розробка багатоваріантних заходів щодо поліпшення фінансових результатів діяльності та фінансового стану підприємства у майбутньому періоді; – оформлення результатів аналізу та передача їх в управлінські структури для реалізації запропонованих заходів.
	<p>Реалізація результатів</p> <ul style="list-style-type: none"> – оцінка варіантів заходів поліпшення фінансових результатів діяльності та фінансового стану підприємства з точки зору найбільшої відповідності його фінансовій стратегії; – вибір оптимального варіанту заходів щодо поліпшення фінансового стану підприємства; – прийняття рішення щодо реалізації обраного варіанту заходів; – доведення прийнятого рішення до виконавців; – визначення термінів і забезпечення контролю за виконанням прийнятих управлінських рішень

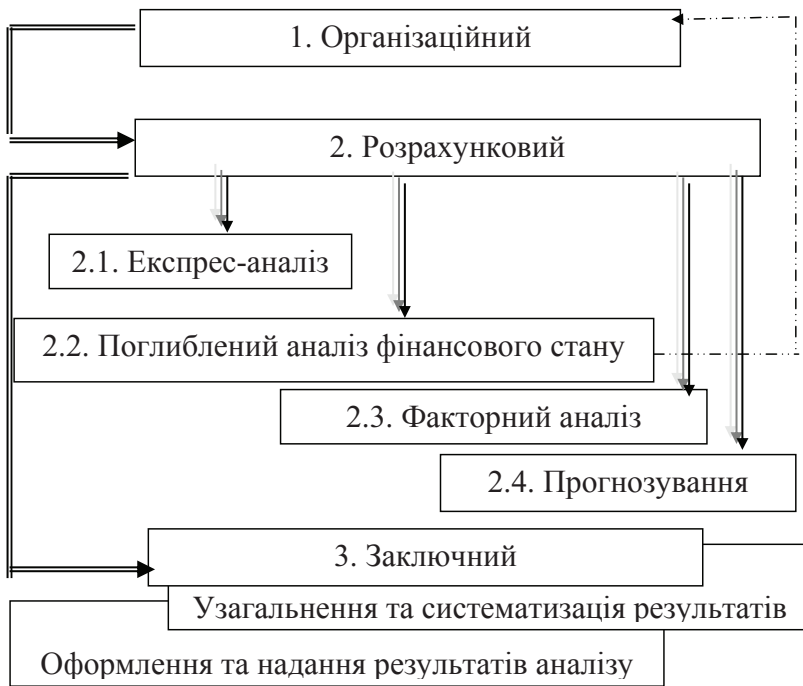


Рис. 7.1. Послідовність етапів проведення аналізу фінансового стану

Ціллю експрес-аналізу є наочна і проста оцінка фінансового стану і динаміки розвитку підприємства. У загальному вигляді методикою експрес-аналізу звітності передбачається аналіз ресурсів і їхньої структури, результатів господарювання, ефективності використання власних і позикових засобів. Зміст експрес-аналізу — добір невеликої кількості найбільш істотних і порівняно нескладних у обчисленні показників і постійний їх моніторинг. Експрес-аналіз може завершуватися висновком про доцільність або необхідність більше поглибленого і детального аналізу фінансових результатів і фінансового стану.

Поглиблений аналіз передбачає докладніше дослідження фінансового стану підприємства, результатів його діяльності в

минулому звітному періоді, а також можливостей розвитку суб'єкта на перспективу. Він конкретизує, доповнює і розширює окремі процедури експрес-аналізу. При цьому ступінь деталізації залежить від бажання аналітика.

Представлена логічна послідовність проведення аналізу фінансового стану, крім дотримання принципу системності, відповідає принципу комплексності і дозволяє:

- розглядати аналіз фінансового стану як підсистему аналітичної функції управління;
- комплексно вивчати об'єкт аналізу;
- дотримуватись чіткої логічної послідовності проведення аналізу: від загального до конкретного, тобто від узагальненої оцінки через окремі напрямки аналізу фінансового стану до приватних показників;
- враховувати взаємозв'язок між поставленою метою аналізу і методикою його проведення.

Взаємозв'язок виділених етапів аналізу з метою і змістом робіт розглянутий в табл. 7.3.

Мета аналізу фінансового стану визначає зміст кожного його етапу, в тому числі й організаційного. Тому, якщо глобальна мета аналізу фінансового стану — підвищення ефективності процесу управління підприємством, то досягненню цієї мети сприяє вирішення поданих у табл. завдань.

Також необхідно звернути увагу на можливість повернення до організаційного етапу в ході безпосереднього проведення аналізу у разі виявлення раніше не врахованих факторів і деталей. Саме в цьому випадку може виникнути необхідність коректування завдань, інформаційного забезпечення і методики проведення аналізу, тобто організаційних аспектів аналітичного процесу.

Таблиця 7.3
Взаємозв'язок етапів аналізу фінансового стану підприємств з метою і змістом робіт

№	Етапи	Ціль	Зміст робіт
1	2	3	4
1	Організаційний	Підготовка до проведення аналізу фінансового стану.	<p>1. З урахуванням сформованої мети визначити задачі аналізу:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оцінка ліквідності і платоспроможності; – оцінка ділової активності; – оцінка фінансової стійкості; – оцінка інвестиційної привабливості і т.д. <p>2. Визначення напрямків аналізу:</p> <ul style="list-style-type: none"> – порівняння в динаміці; – порівняння з іншими підприємствами; – порівняння зі середніми показниками галузі. <p>3. Вибір, оцінка і моделювання інформаційного забезпечення аналізу.</p> <p>4. Вибір методів аналізу.</p>
2	Розрахунковий		
2.1	Експрес-аналіз	Первісна оцінка фінансового стану, пошук «слабких місць».	Читання інформації, відображеної у фінансовій звітності. Проведення горизонтального і вертикального аналізу.

Продовження табл. 7.3

	2	3	4
2.2	Поглиблений аналіз	Розрахунок аналітичних коефіцієнтів	Проведення розрахунку аналітичних коефіцієнтів відповідно до мети і задач аналізу.
2.3	Факторний аналіз	Вивчення і кількісний вимір впливу факторів	1. Визначення найбільш істотних факторів. 2. Кількісний вимір впливу факторів. 3. Пошук і розрахунок можливих резервів.
2.4	Прогнозування	Оцінка ймовірних тенденцій зміни досліджуваних показників	1. Оцінка імовірності банкрутства. 2. Прогнозування фінансового стану підприємства.
3	Заключний		
3.1	Узагальнення і систематизація результатів аналізу	Угруповання і систематизація отриманих результатів	1. Узагальнююча оцінка поточного фінансового стану. 2. Надання рекомендацій.
3.2	Оформлення і надання результатів аналізу	Інформування користувачів аналітичних даних про результати аналізу фінансового стану	1. Вибір форми оформлення і надання отриманих результатів аналізу. Надання результатів аналізу фінансового стану користувачам інформації — персоналу управління підприємством.

7.3. Методика аналізу фінансової стійкості підприємства

Фінансова стійкість підприємства — одна з найважливіших характеристик його фінансового стану, що визначає стабільність діяльності підприємства у довгостроковій перспективі.

Вона пов'язана з загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредиторів і інвесторів. Фінансова стійкість підприємства — це надійно гарантована платоспроможність, незалежність від випадків ринкової кон'юнктури і поведження партнерів.

Показники фінансової стійкості характеризують стан і структуру активів підприємства і забезпеченість їх джерелами покриття (пасивами), групуються таким чином:

- показники, які характеризують *стан оборотних засобів*: забезпеченість матеріальних запасів власними оборотними коштами; коефіцієнт маневреності власних коштів;
- показники, які характеризують *стан основних засобів*: індекс постійного активу, коефіцієнт реальної вартості майна;
- показники, які характеризують *структуру капіталу*: коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, коефіцієнт автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу), коефіцієнт фінансової залежності і коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів (коефіцієнт капіталізації).

Система показників фінансової стійкості:

- *коефіцієнт забезпеченості матеріальних запасів власними оборотними коштами* ($k_{оз}$) — показник того, якою мірою матеріальні запаси покриті власними джерелами:

$$k_{оз} = \frac{\text{власні оборотні кошти}}{\text{матеріальні запаси}}. \quad (7.1)$$

Величина власних оборотних коштів (*ВОК*) (власного оборотного капіталу, робочого капіталу, функціонуючого капіталу) розраховується двома способами:

1) різниця суми власного капіталу, довгострокових зобов'язань і необоротних активів:

$$\begin{aligned} BOK &= I p. II + II p. II + III p. II - I p. A - IV p. A = \\ &= \text{ряд.} 380 \text{ ф.} 1 + \text{ряд.} 430 \text{ ф.} 1 + \text{ряд.} 480 \text{ ф.} 1 - \\ &- \text{ряд.} 080 \text{ ф.} 1 - \text{ряд.} 275 \text{ ф.} 1, \end{aligned} \quad (7.2)$$

де $p. II$ — розділ пасиву балансу;
 $p. A$ — розділ активу балансу;
 $\text{ряд. ф.} 1$ — рядок форми 1.

2) різниця оборотних активів і поточних зобов'язань

$$\begin{aligned} BOK &= II p. A + III p. A - IV p. II - V p. II = \\ &= \text{ряд.} 260 \text{ ф.} 1 + \text{ряд.} 270 \text{ ф.} 1 - \text{ряд.} 620 \text{ ф.} 1 - \text{ряд.} 630 \text{ ф.} 1. \end{aligned} \quad (7.3)$$

Для ЗАТ «Продмаш» розрахунок виконаємо по формулі (7.3):
 на початок періоду $BOK_0 = 12929 + 1 - 7427 = 5503$ тис. грн.
 на кінець періоду $BOK_1 = 11358 - 3658 = 7700$ тис. грн.

Приріст власного оборотного капіталу за рік склав:

$$\Delta BOK = BOK_1 - BOK_0 = 7700 - 5503 = 2197 \text{ тис. грн.}$$

Коефіцієнт забезпеченості матеріальних запасів власними оборотними коштами:

$$\text{на початок року } k_{oz}^0 = 5503 / (687 + 6144 + 2060 + 434) = 0,59;$$

$$\text{на кінець року } k_{oz}^1 = 7700 / (762 + 6394 + 2651 + 375) = 0,756;$$

$$\text{приріст коефіцієнта } \Delta k_{oz} = k_{oz}^1 - k_{oz}^0 = 0,756 - 0,59 = 0,166.$$

Графічну інтерпретацію власного оборотного капіталу наведено на рис. 7.2.

Залежно від співвідношення матеріальних запасів і власних оборотних коштів виділяють такі типи фінансової стійкості підприємства:

1. Абсолютна стійкість фінансового стану, якщо запаси (З) менше суми власного оборотного капіталу (ВОК) і кредитів під товарно-матеріальні цінності (КР):

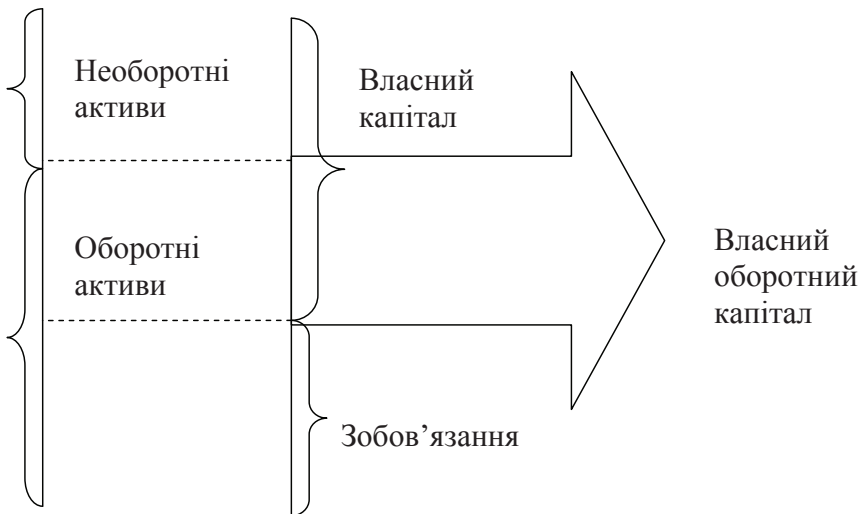


Рис. 7.2. Графічна інтерпретація власного оборотного капіталу

$$З < ВОК + КР. \quad (7.4)$$

2. *Нормальна стійкість*, при якій гарантується платоспроможність підприємства, якщо:

$$З = ВОК + КР. \quad (7.5)$$

3. *Хитливий (передкризовий) фінансовий стан*, при якому порушується платіжний баланс, але залишається можливість відновлення рівноваги платіжних коштів і платіжних зобов'язань за рахунок залучення тимчасово вільних джерел коштів ($K_{m.в}$) в оборот підприємства (кредитів банку на тимчасове поповнення оборотних коштів, перевищення нормальної кредиторської заборгованості над дебіторською тощо):

$$З = ВОК + КР + K_{m.в} \quad (7.6)$$

При цьому фінансова нестійкість вважається припустимою, якщо дотримуються такі умови: виробничі запаси і готова продук-

ція дорівнюють або перевищують суму короткострокових кредитів і позикових коштів, що беруть участь у формуванні запасів; незавершене виробництво і витрати майбутніх періодів дорівнюють або менше суми власного оборотного капіталу.

4. *Кризовий фінансовий стан* (підприємство знаходиться на грані банкрутства):

$$3 > BOK + KP + K_{m.в.} \quad (7.7)$$

ЗАТ «Продмаш» не використовує кредити банків під товарно-матеріальні цінності, на поповнення оборотних коштів, не має тимчасово вільних коштів, для нього виконується нерівність (7.7), оскільки значення $k_{оз}$ менше одиниці. Це дозволяє зробити висновок про кризовий фінансовий стан, але збільшення величини власного оборотного капіталу і $k_{оз}$ є позитивною тенденцією.

– *коефіцієнт маневреності власних коштів* (k_m) показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності підприємства, тобто вкладена в оборотні кошти, а яка частина капіталізована:

$$k_m = \frac{\text{власний оборотний капітал}}{\text{власний капітал} + \text{довгострокові зобов'язання}} \quad (7.8)$$

Значення цього показника може варіювати залежно від структури капіталу і галузевої специфіки підприємства. З фінансової точки зору, чим вище коефіцієнт маневреності, тим краще фінансовий стан.

Коефіцієнт маневреності власних коштів в умовах ЗАТ «Продмаш»:

на початок року $k_m^0 = 5503 / (5271 + 206 + 5634) = 0,495$;

на кінець року $k_m^1 = 7700 / (5059 + 229 + 7825) = 0,587$;

приріст коефіцієнта $\Delta k_m = k_m^1 - k_m^0 = 0,587 - 0,495 = 0,092$.

Власні кошти підприємства є досить маневреними і характеризуються тенденцією до її зростання.

– *індекс постійного активу* (I_{na}) характеризує частку необоротних активів у джерелах власних коштів:

$$I_{na} = \frac{\text{необоротні активи}}{\text{власний капітал} + \text{довгострокові зобов'язання}} \quad (7.9)$$

Індекс постійного активу в умовах ЗАТ «Продмаш»:
 на початок року $I_{na}^0 = 5608/(5271 + 206 + 5634) = 0,505$;
 на кінець року $I_{na}^1 = 5413/(5059 + 229 + 7825) = 0,413$;
 приріст коефіцієнта $\Delta I_{na} = I_{na}^1 - I_{na}^0 = 0,413 - 0,505 = -0,09$.

Власні кошти в умовах досліджуваного підприємства на початок року приблизно порівну покривають необоротні і оборотні активи, динаміка коефіцієнта є від'ємною, оскільки збільшилась вартість власних оборотних коштів.

– *коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів* (k_{oz}) характеризує структуру капіталу, ступінь залежності підприємства від довгострокових кредиторів:

$$k_{oz} = \frac{\text{довгострокові зобов'язання}}{\text{власний капітал} + \text{довгострокові зобов'язання}} \quad (7.10)$$

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів в умовах ЗАТ «Продмаш»:

на початок року $k_{oz}^0 = 5634/(5271 + 206 + 5634) = 0,507$;
 на кінець року $k_{oz}^1 = 7825/(5059 + 229 + 7825) = 0,597$;
 приріст коефіцієнта $\Delta k_{oz} = k_{oz}^1 - k_{oz}^0 = 0,597 - 0,507 = 0,09$.

Підприємство значно залежить від зовнішніх кредиторів, оскільки більше половини у структурі довгострокових коштів мають зобов'язання, оцінка динаміки свідчить про зростання цієї залежності.

– коефіцієнт реальної вартості майна (k_{pe}) визначає, яку частку у вартості майна складають засоби виробництва:

$$k_{pe} = \frac{\text{основні засоби} + \text{матеріальні оборотні засоби}}{\text{підсумок балансу}}. \quad (7.11)$$

Цей коефіцієнт визначає рівень виробничого потенціалу підприємства, забезпеченість операційної діяльності засобами виробництва.

Коефіцієнт реальної вартості майна в умовах ЗАТ «Продмаш»:

на початок року:

$$k_{pe}^0 = (5354 + 687 + 6144 + 2060 + 434) / 18538 = 0,792;$$

на кінець року $k_{pe}^1 = (5124 + 762 + 6394 + 2651 + 375) / 16771 = 0,913$;

приріст коефіцієнта $\Delta k_{pe} = k_{pe}^1 - k_{pe}^0 = 0,913 - 0,792 = 0,121$.

Досліджуване підприємство має високий рівень виробничого потенціалу, який збільшився протягом аналізованого періоду.

– коефіцієнт автономії (k_a) характеризує стабільність і незалежність від зовнішніх кредиторів:

$$k_a = \frac{\text{власний капітал}}{\text{підсумок балансу}}. \quad (7.12)$$

Найбільше поширена думка, що частка власного капіталу має бути достатньо велика, нижню межу вказують — 0,6 (або 60%). У підприємство з високою долею власного капіталу кредитори вкладають кошти більш охоче, оскільки воно з більшою потенцією може погасити борги за рахунок власних коштів.

Коефіцієнт автономії в умовах ЗАТ «Продмаш»:

на початок року: $k_a^0 = 5271 / 18538 = 0,284$;

на кінець року: $k_a^1 = 5059 / 16771 = 0,302$;

приріст коефіцієнта $\Delta k_a = k_a^1 - k_a^0 = 0,302 - 0,284 = 0,018$.

Досліджуване підприємство має низьку автономію, але рівень її незначно збільшився протягом аналізованого періоду.

– *коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів* (k_c) показує, яких коштів у підприємства більше — позикових або власних:

$$k_c = \frac{\text{зобов'язання}}{\text{власний капітал}}. \quad (7.13)$$

Чим більше коефіцієнт перевищує одиницю, тим більше залежність підприємства від позикових коштів. Припустимий рівень залежності визначається умовами роботи кожного підприємства, і в першу чергу, швидкістю обороту оборотних коштів.

Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів в умовах ЗАТ «Продмаш»:

на початок року: $k_c^0 = (18538 - 5271)/5271 = 2,517$;

на кінець року $k_c^1 = (16771 - 5059)/5059 = 2,315$;

приріст коефіцієнта $\Delta k_c = k_c^1 - k_c^0 = 2,315 - 2,517 = -0,202$.

У досліджуваного підприємства на 1 грн. власного капіталу приходиться більше ніж 2 грн. зобов'язань.

Таким чином, фінансовий стан підприємства можна визначити як нестійкий.

Стійкість фінансового стану може бути відновлена шляхом прискорення оборотності капіталу в поточних активах, у результаті чого відбудеться відносно його скорочення на гривню виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); обґрунтовано зменшення запасів і витрат; поповнення власного оборотного капіталу за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел.

7.4. Методика аналізу ліквідності і платоспроможності підприємства

Під ліквідністю якогось активу розуміють спроможність його трансформуватися в кошти, а ступінь ліквідності визначається тривалістю тимчасового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротше період, тим вище ліквідність даного виду активів.

Ліквідність підприємства — це наявність у нього оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань хоча б і з порушенням термінів погашення, передбачених контрактами.

Платоспроможність означає наявність у підприємства коштів і їхніх еквівалентів, достатніх для негайного погашення кредиторської заборгованості, яка цього потребує.

Таким чином, основними ознаками платоспроможності є:

а) наявність у достатньому обсязі коштів на поточному рахунку;

б) відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Поняття платоспроможності і ліквідності дуже близькі, але не тотожні один одному. Ліквідність балансу є основою платоспроможності підприємства (від ступеня ліквідності балансу залежить рівень платоспроможності). У той же час ліквідність характеризує як поточний стан розрахунків, так і перспективу. Підприємство може бути платоспроможним на звітну дату, але мати несприятливі перспективи на майбутнє.

Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні активів, згрупованих за ступенем зменшення ліквідності, з пасивами, згрупованими за ступенем збільшення терміновості їхнього платежу.

Перша група (А 1) — абсолютно ліквідні активи: готівкові, безготівкові кошти, короткострокові (поточні) фінансові інвестиції.

У ЗАТ «Продмаш»:

На початок року: $A1 = 43$ тис. грн.

На кінець року: $A1 = 8$ тис. грн.

Друга група (A 2) — швидко реалізуємі активи (активи, які швидко реалізуються): готова продукція, товари і дебіторська заборгованість. Ліквідність цієї групи поточних активів залежить від своєчасності відвантаження продукції, оформлення банківських документів, швидкості платіжного документообороту в банках, від попиту на продукцію, її конкурентоспроможності, платоспроможності покупців, форм розрахунків тощо.

У ЗАТ «Продмаш»:

На початок року: $A2 = 2060 + 434 + 2767 + 46 + 504 = 5811$ тис. грн.

На кінець року: $A2 = 2651 + 375 + 366 + 44 + 481 = 3917$ тис. грн.

Третя група (A 3) — активи, що повільно реалізуються: виробничі запаси, незавершене виробництво, інші оборотні активи, витрати майбутніх періодів, необоротні активи та групи вибуття.

У ЗАТ «Продмаш»:

На початок року: $A3 = 687 + 6144 + 244 + 1 = 7076$ тис. грн.

На кінець року: $A3 = 762 + 6394 + 277 = 7433$ тис. грн.

Четверта група (A 4) — це активи, що важко реалізуються: необоротні активи.

У ЗАТ «Продмаш»:

На початок року: $A4 = 5608$ тис. грн.

На кінець року: $A4 = 5413$ тис. грн.

Відповідно на чотири групи розбиваються і зобов'язання підприємства:

Перша група (П 1) — найбільше термінові зобов'язання (кредиторська заборгованість і кредити банку, терміни повернення яких наступили).

У ЗАТ «Продмаш»:

На початок року: $П1 = 7427$ тис. грн.

На кінець року: $П1 = 3658$ тис. грн.

Друга група (П 2) — короткострокові кредити банку.

У ЗАТ «Продмаш»:

На початок року: П2 = 0 тис. грн.

На кінець року: П2 = 0 тис. грн.

Третя група (П 3) — довгострокові кредити банку і позики, доходи майбутніх періодів.

У ЗАТ «Продмаш»:

На початок року: П3 = 5634 тис. грн.

На кінець року: П3 = 7825 тис. грн.

Четверта група (П 4) — власний капітал і забезпечення наступних виплат та платежів.

У ЗАТ «Продмаш»:

На початок року: П4 = 5271 + 206 = 5477 тис. грн.

На кінець року: П4 = 5059 + 229 = 5288 тис. грн.

Баланс вважається *абсолютно ліквідним*, якщо:

$$A1 > P1; A2 > P2; A3 > P3; A4 < P4. \quad (7.14)$$

Вивчення співвідношення цих груп активів і пасивів за декілька періодів дозволить установити тенденції в структурі балансу і його ліквідності (табл. 7.4).

Таблиця 7.4

Групування активів і пасивів підприємства ЗАТ «Продмаш»

Активи	На початок року	На кінець року	Пасиви	На початок року	На кінець року	Надлишок (+), нестача (-)	
						На початок року	На кінець року
A1	43	8	П1	7427	3658	-7384	-3650
A2	5811	3917	П2			5811	3917
A3	7076	7433	П3	5634	7825	1442	-392
A4	5608	5413	П4	5477	5288	131	125
Баланс	18538	16771		18538	16771	0	0

Баланс підприємства не є ліквідним, оскільки активи першої групи значно менші за пасиви першої групи на початок і

кінець року, пасиви третьої групи також перевищують активи третьої групи станом на кінець року.

Для оцінки платоспроможності в короткостроковій перспективі розраховують такі показники:

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) ($K_{ал}$) показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути при необхідності погашена негайно:

$$K_{ал} = A1/П1, \quad (7.15)$$

Рекомендаційна нижня межа показника — 0,2.

У ЗАТ «Продмаш» коефіцієнт абсолютної ліквідності:

На початок року: $K_{ал0} = 43/7427 = 0,006$;

На кінець року: $K_{ал1} = 8/3658 = 0,002$.

У досліджуваного підприємства значення коефіцієнта значно нижче рекомендованого, практично спрямовується до 0.

Коефіцієнт швидкої ліквідності ($K_{шл}$) показує, яку частину короткострокових зобов'язань підприємство може погасити за рахунок поточних активів, із яких виключена найменш ліквідна їхня частина — виробничі запаси, незавершене виробництво, інші оборотні активи, витрати майбутніх періодів, необоротні активи та групи вибуття:

$$K_{шл} = (A1 + A2)/П1, \quad (7.16)$$

Рекомендаційна нижня межа показника — 1.

У ЗАТ «Продмаш» коефіцієнт швидкої ліквідності:

На початок року: $K_{шл0} = (43 + 5811)/7427 = 0,788$

На кінець року: $K_{шл1} = (8 + 3917)/3658 = 1,073$

У досліджуваного підприємства значення коефіцієнта на початок року нижче рекомендованого, на кінець року — на задовільному рівні.

Загальний коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності) (K_n) дає загальну оцінку ліквідності активів, показуючи,

скільки гривень поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань:

$$K_n = (A1 + A2 + A3)/П1, \quad (7.17)$$

Рекомендаційна нижня межа показника — 2.

У ЗАТ «Продмаш» коефіцієнт покриття:

На початок року: $K_{n0} = (43 + 5811 + 7076)/7427 = 1,7$;

На кінець року: $K_{n1} = (8 + 3917 + 7433)/3658 = 3,1$.

У досліджуваного підприємства значення коефіцієнта на початок року нижче рекомендованого, на кінець року — значно перевищує його рівень.

Таким чином, підприємство є неплатоспроможним у найближчій перспективі, але має перспективну платоспроможність.

Коефіцієнти ліквідності — показники відносні і протягом деякого часу можуть не змінюватися, якщо пропорційно зростають чисельник і знаменник дробу. Але фінансовий стан за цей час може істотно змінитися, наприклад, зменшитися прибуток, рівень рентабельності, коефіцієнт оборотності тощо. Тому для більш повної і об'єктивної оцінки ліквідності можна використовувати таку факторну модель:

$$K_n = \frac{OA}{ПЗ} = \frac{OA}{ЧП} \times \frac{ЧП}{ПЗ} = B1 \times B2. \quad (7.18)$$

де OA — оборотні активи;

$ПЗ$ — поточні зобов'язання;

$ЧП$ — чистий прибуток;

$B1 = OA/ЧП$ — показник, що характеризує вартість поточних активів, які припадають на гривню чистого прибутку;

$B2 = ЧП/ПЗ$ — показник, що свідчить про спроможність підприємства погашати свої борги за рахунок результатів своєї діяльності, він характеризує стійкість фінансового стану підприємства.

У ЗАТ «Продмаш»:

у базовому році: $B1_0 = 12929/-1571 = -8,23$;

у звітному році: $B1_1 = 11358 / -212 = -53,58$;
 у базовому році: $B2_0 = -1571 / 7427 = -0,211$;
 у звітному році: $B2_1 = -212 / 3658 = -0,058$.

Для розрахунку впливу факторів $B1$, $B2$ на коефіцієнт покриття використаємо спосіб абсолютних різниць:

$$\Delta K_n(B1) = \Delta B1 \times B2_0 = (-53,58 + 8,23) \times -0,211 = 9,6,$$

$$\Delta K_n(B2) = B1_1 \times \Delta B2 = -53,58 \times (-0,058 + 0,211) = -8,2.$$

Перевірка: $3,1 - 1,7 = 9,6 - 8,2$; $1,4 = 1,4$.

Скорочення збитків у звітному році при незначній зміні вартості оборотних активів обумовило збільшення від'ємного значення показника $B1$, скорочення поточних зобов'язань меншими темпами порівняно з розміром збитків обумовило зменшення від'ємного значення показника $B2$. Показник, що характеризує вартість поточних активів, які припадають на гривню чистого збитку позитивно вплинув на коефіцієнт покриття. Неспроможність підприємства погашати свої борги за рахунок збитків негативно вплинула на коефіцієнт покриття, але загальна його динаміка — приріст $1,4$ є позитивною.

Для правильного висновку про динаміку і рівень платоспроможності підприємства необхідно взяти до уваги такі чинники:

- характер діяльності підприємства. Наприклад, у підприємств промисловості і будівництва у структурі оборотних активів велика питома вага виробничих запасів і мала питома вага коштів; у підприємств роздрібно́ї торгівлі переважають товарні запаси і грошові кошти;
- умови розрахунків із дебіторами. Надходження дебіторської заборгованості через короткі проміжки часу після реалізації товарів (робіт, послуг) приводить до незначної частки в складі оборотних активів боргів покупців, і навпаки;
- стан запасів. У підприємства може бути надлишок або брак запасів порівняно з нормативом;
- стан дебіторської заборгованості: наявність або відсутність у її складі прострочених або безнадійних боргів.

7.5. Методика аналізу ділової активності підприємства

В умовах ринкової економіки стабільність фінансового стану підприємства значною мірою обумовлюється ступенем його ділової активності.

Ділова активність підприємства виявляється в динаміці його розвитку, досягненні ним цілей, які відображають натуральні та вартісні показники, в ефективному використанні економічного потенціалу, розширенні ринків збуту продукції тощо. Рівні ділової активності конкретної організації відображають етапи її життєдіяльності — зародження, розвиток, підйом, спад, криза, депресія, — показують ступінь адаптації до мінливих ринкових умов, якість управління тощо.

Ділову активність характеризують як мотивований макро- і мікроекономічним рівнем управління, процес стійкої господарської діяльності організації, направлений на забезпечення її позитивної динаміки, збільшення трудової зайнятості та ефективне використання ресурсів з метою досягнення ринкової конкурентоспроможності. Тобто ділова активність виражає ефективність використання матеріальних, трудових, фінансових й інших ресурсів за всіма бізнес-лініями діяльності і характеризує якість управління, можливості економічного зростання і достатність капіталу. У фінансовому аспекті проявляється насамперед в швидкості обороту його коштів, відображає ефективність роботи підприємства відносно величини авансованих ресурсів або відносно величини їх споживання в процесі виробництва

Основними критеріями ділової активності підприємства є:

- широта ринків збуту продукції, включаючи наявність поставачань на експорт;
- репутація підприємства;
- відповідність плану основним показникам господарської діяльності підприємства;
- забезпечення заданих темпів росту;
- рівень ефективності використання капіталу;

– стійкість економічного росту тощо.

Для оцінки ділової активності підприємства доцільно використовувати два напрями аналізу:

1) ступень виконання плану ключових показників діяльності підприємства: реалізації продукції, чистого прибутку, нарощування матеріальної бази; забезпечення заданих темпів їхнього росту;

2) рівень ефективності використання ресурсів підприємства.

Для здійснення *першого напрямку аналізу* необхідно зіставити темпи зміни основних показників на основі оцінки їхньої динаміки. Оптимальним є таке співвідношення, що одержало назву «золотого правила економіки підприємства»:

$$T_{чп} > T_{ор} > T_{ак} > 100\%. \quad (7.19)$$

де $T_{чп}$, $T_{ор}$, $T_{ак}$ — темпи зміни балансового прибутку, обсягу реалізації і суми активів відповідно.

Приведене співвідношення показників означає, що:

- прибуток підприємства збільшується темпами, випереджальними порівняно з обсягом реалізації, що свідчить про відносну економію витрат;
- випереджальні темпи росту обсягу продаж порівняно з активами підприємства свідчать про підвищення ефективності їх використання;
- економічний потенціал підприємства зростає порівняно з попереднім роком.

Деякі відхилення, що порушують дане співвідношення показників, не варто розглядати як негативні, якщо підприємство розширює сферу своєї діяльності, вкладає кошти у освоєння нових технологій, переробку, модернізацію і реконструкцію виробництва тощо.

У ЗАТ «Продмаш»:

$$T_{чп} = -212/-1571 \times 100 = 13,5\%,$$

$$T_{ор} = 6091/8542 \times 100 = 71,31\%,$$

$$T_{ак} = 16771/18538 \times 100 = 90,46\%.$$

Співвідношення (7.19) в умовах досліджуваного підприємства має протилежний вигляд:

$$T_{чп} < T_{оп} < T_{ак} < 100\%.$$

Підприємство має низьку ділову активність, скорочує виробничий потенціал і обсяги діяльності. Разом з тим позитивною ознакою є скорочення рівня збитків.

Для реалізації *другого напрямку* розраховують показники, що характеризують використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. До основних із них відносять — виробітку, фондівддачу, оборотність виробничих запасів, авансованого капіталу. До узагальнюючих показників оцінки ефективності використання ресурсів підприємства і динамічності його розвитку відносяться:

- показник ресурсівддачі;
- коефіцієнт стійкості економічного росту.

Ресурсівддача показує обсяг виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), що припадає на одну грошову одиницю коштів, вкладених у діяльність підприємства. У світовій практиці цей показник одержав назву коефіцієнта оборотності вкладеного капіталу (коефіцієнт загальної оборотності капіталу), розраховується в такий спосіб:

$$P_v = BP / \bar{K}, \quad (7.20)$$

де P_v — ресурсівддача;
 BP — виручка від реалізації;
 \bar{K} — середній розмір капіталу підприємства.

Для розрахунку впливу факторів на показник ресурсівддачі використаємо спосіб ланцюгових підстановок.

Базисне значення: $P_{v_0} = BP_0 / K_0 = 8542 / 18538 = 0,46$.

Умовне значення: $P_{v_{ум}} = BP_1 / K_0 = 6091 / 18538 = 0,329$.

Фактичне значення: $P_{v_1} = BP_1 / K_1 = 6091 / 16771 = 0,363$.

Абсолютна зміна ресурсівддачі:

$$\Delta P_{\text{в}} = 0,363 - 0,46 = -0,097.$$

Зміна ресурсовіддачі за рахунок:

– виручки від реалізації: $\Delta P_{\text{в}}(BP) = 0,329 - 0,46 = -0,131$;

– капіталу підприємства: $\Delta P_{\text{в}}(K) = 0,363 - 0,329 = 0,034$.

Перевірка: $-0,131 + 0,034 = -0,097$.

Досліджуване підприємство характеризується низькою ресурсовіддачею, за рік вона скоротилася на 0,097, у т.ч. за рахунок скорочення виручки від реалізації на 0,131. Вивільнення капіталу підприємства сприяло збільшенню показника на 0,034. Скорочення ресурсовіддачі свідчить про зниження ефективності використання економічного потенціалу.

Крім коефіцієнта оборотності вкладеного капіталу велике значення має оцінка показників фондівіддачі і фондоємності, що характеризують ефективність використання основних фондів.

Стійкий фінансовий стан, як слідство економічного росту, сприяє розвитку підприємства, а хитливий стан — припускає можливість банкрутства. Тому однією з важливих задач підприємства є забезпечення стійких темпів його економічного розвитку. У експертно-аналітичній практиці можливості підприємства по розширенню основної діяльності визначають за допомогою *коефіцієнта стійкості росту* ($K_{\text{сп}}$):

$$K_{\text{сп}} = (P_{\text{ч}} - D) / BK \times 100\% = P_{\text{рв}} / BK \times 100\%, \quad (7.21)$$

де $P_{\text{ч}}$ — чистий прибуток підприємства;

D — дивіденди, виплачені акціонерами;

$P_{\text{рв}}$ — прибуток, спрямований на розвиток підприємства;

BK — власний капітал.

Коефіцієнт стійкості економічного росту показує, якими темпами в середньому збільшується економічний потенціал підприємства. Для оцінки впливу чинників, що відбивають ефективність звичайної діяльності, на ступінь стійкого розвитку підприємства можна використати таку модель:

$$K_{cp} = \frac{\Pi_{pe}}{\Pi_{ch}} \cdot \frac{\Pi_{ch}}{BP} \cdot \frac{BP}{A} \cdot \frac{A}{CK} \times 100 = Чn_{pe} \cdot P_n \cdot Об_a \cdot KФP \times 100, (7.22)$$

де $Чn_{pe}$ — частка чистого прибутку, спрямованого на розвиток виробництва;

P_n — рентабельність продаж за чистим прибутком;

$Об_a$ — оборотність активів;

$KФP$ — коефіцієнт фінансового ризику.

Приведений алгоритм розрахунку відбиває вплив як операційної (2 і 3 чинники), так і фінансової (1 і 4 чинники) діяльності підприємства на коефіцієнт стійкості економічного росту.

Контрольні питання до теми

1. Надайте визначення терміну «фінансовий стан підприємства».
2. Яка мета стоїть перед внутрішнім аналізом фінансового стану, хто є його суб'єктами?
3. Яка мета стоїть перед зовнішнім аналізом фінансового стану, хто є його суб'єктами?
4. У чому полягає взаємозв'язок методичного та інформаційного забезпечення аналізу фінансового стану підприємств, чим він визначається?
5. У чому полягають мета і процедури експрес-аналізу фінансового стану?
6. У чому полягають мета і процедури поглибленого аналізу фінансового стану?
7. У чому полягають мета і процедури факторного аналізу фінансового стану?
8. У чому полягають мета і процедури прогнозування фінансового стану?

Тематика доповідей

1. Співвідношення понять: «аналіз фінансового стану», «фінансовий аналіз», «аналіз фінансової звітності».
2. Роль аналізу фінансового стану в управлінні підприємством.
3. Сучасні методи прогнозування фінансового стану підприємства.

Тестові завдання

1. Власний оборотний капітал — це різниця:

- а) між необоротними активами і власним капіталом;
- б) між власним капіталом і оборотними активами;
- в) між оборотними активами і поточними зобов'язаннями;
- г) власним капіталом і поточними зобов'язаннями.

2. Нормальній стійкості фінансового стану відповідає співвідношення:

- а) $З < ВOK + КР$;
- б) $З = ВOK + КР$;
- в) $З = ВOK + КР + K_{m.в}$;
- г) $З > ВOK + КР + K_{m.в}$.

3. Повільно реалізуємі активи (виробничі запаси, незавершене виробництво, інші оборотні активи, витрати майбутніх періодів, необоротні активи та групи вибуття) відносяться до групи:

- а) А1; б) А2; в) А3; г) А4.

4. Кредиторська заборгованість і кредити банку, терміни повернення яких наступили, відносяться до групи:

- а) П1; б) П2; в) П3; г) П4.

5. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо:

- а) $A1 < П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 > П4$;
- б) $A1 < П1$; $A2 < П2$; $A3 < П3$; $A4 > П4$;
- в) $A1 > П1$; $A2 < П2$; $A3 > П3$; $A4 > П4$;
- г) $A1 > П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$.

Практичні завдання

Задача 7.1

Нижче наведено спрощені дані фінансової звітності підприємств А та Б.

(тис. грн.)

Показник	А	Б
Баланс		
Актив		
Грошові кошти	1900	4500
Дебітори	1998	6500
Матеріальні запаси	20580	5000
Основні засоби	77939	40000
БАЛАНС	102417	56000
Пасив		
Короткострокова кредиторська заборгованість	6017	5000
Короткострокові кредити банків	5000	2000
Довгострокові зобов'язання	400	30000
Статутний капітал	89000	12000
Нерозподілений прибуток	2000	7000
БАЛАНС	102417	56000
Звіт про фінансові результати		
Виручка від реалізації продукції	100000	86000
Собівартість реалізованої продукції	72000	61000
Валовий прибуток	28000	25000

Розрахуйте аналітичні коефіцієнти:

- коефіцієнт забезпеченості матеріальних запасів власними оборотними коштами;
- коефіцієнт маневреності власних коштів;
- індекс постійного активу;
- коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів
- коефіцієнт реальної вартості майна;
- коефіцієнт автономії;
- коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- коефіцієнт проміжної ліквідності;
- коефіцієнт загальної ліквідності;
- показник ресурсовіддачі.

Проаналізуйте отримані результати. Зробіть висновок про ліквідність балансу і фінансовий стан підприємств.

Задача 7.2

Сума оборотних активів підприємства на кінець звітного періоду — 25000 тис. грн., поточні зобов'язання підприємства — 16000 тис. грн. Яким має бути прибуток підприємства в наступні 3 місяці, щоби досягти нормативного значення коефіцієнта покриття за умови, що сума поточних зобов'язань не зміниться?

Задача 7.3

Виручка від реалізації підприємства А становить 2 млн. грн., що вдвічі більше розміру власних оборотних коштів. Необоротні і оборотні активи співвідносяться як 4:1, коефіцієнт поточної ліквідності — 3. Розрахуйте розмір власних оборотних коштів, поточних зобов'язань, необоротних і оборотних активів.

Література [7, 10–15, 16, 17, 19, 20–25, 26, 28, 31, 32, 33, 36, 37–40, 42–44, 45, 46, 47, 58, 70–72, 77, 79].

ТЕМА 8.

АНАЛІЗ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА

ЗМІСТ

- 8.1. Системний підхід до визначення терміну і методів оцінки майна підприємства.
- 8.2. Значення, інформаційне забезпечення і задачі аналізу майна підприємства.
- 8.3. Аналіз складу, динаміки і структури майна підприємства.
- 8.4. Аналіз стану та вартості майна підприємства.
- 8.5. Аналіз ефективності фінансування і використання майна підприємства.

8.1. Системний підхід до визначення терміну і методів оцінки майна підприємства

Відповідно до Цивільного кодексу України *майно* можна визначити як активи, об'єктами яких вважаються окрема річ, сукупність речей, а також майнові права та обов'язки. Майно може розглядатися як поняття, що має матеріальний субстрат, тобто бути фактично тотожним поняттю «речі», але може і не мати такого субстрату (майнові права та обов'язки), тобто відносини, що мають матеріальний зміст.

У вітчизняній і зарубіжній економічній літературі немає єдиного визначення сутності «майна». У цьому зв'язку ряд економістів використовують поняття «капітал» або «активи». У той же час у податковому законодавстві є поняття майнові податки — податки з юридичних і фізичних осіб, об'єктом оподаткування яких є рухоме і нерухоме майно.

У Законі України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» № 2658-III від 12.07.2001 р. записано, що *майном*, яке може оцінюватися, вважаються об'єкти в матеріальній формі, у тому числі земельні ді-

лянки, будівлі та споруди (включаючи їх невід'ємні частини), машини, обладнання, транспортні засоби тощо; паї, цінні папери, нематеріальні активи, у тому числі об'єкти права нематеріальної власності; цілісні майнові комплекси всіх форм власності.

У «Методики оцінки майна» № 1891 від 10.12.2003 р. даються наступні визначення:

- початкова вартість майна — вартість, з якої розпочинається продаж майна встановленими законодавством способами, що передбачають конкуренцію покупців;
- переоцінена вартість активів — вартість, за якою активи відображаються в передавальному балансі підприємства, складеному на дату оцінки, у тому числі активи, що підлягали переоцінці на засадах незалежної оцінки;
- сукупна вартість цілісного майнового комплексу — сума вартості активів підприємства, що відображені у його передавальному балансі;
- чиста вартість цілісного майнового комплексу — сукупна вартість цілісного майнового комплексу, зменшена на суму зобов'язань.

Важливе значення при розгляді терміну «майно» підприємства має дослідження поняття «вартості».

Вартість — це грошовий еквівалент цінності об'єкта, який покупець готовий обміняти на право власності на цей об'єкт. У Національному стандарті № 1 «Загальні принципи оцінки майна і майнових прав», затвердженому постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440 за ступенем ринковості розрізняють ринкову та неринкову (відмінну від ринкової) вартість.

Так, «ринкова вартість — вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна зі сторін діяла зі знанням справи, розсудливо і без примусу».

Майно підприємства становлять основні фонди та оборотні активи, а також інші цінності, вартість яких відображається в балансі підприємства.

Майно підприємства відповідно до законодавства України, статуту підприємства та укладених угод належить йому на праві власності, повного господарського відання або оперативного управління.

Майно підприємства спочатку створюється за рахунок майна, переданого йому засновниками у виді внесків (паїв).

У цілому *джерелами формування майна* підприємства є:

- грошові та матеріальні внески засновників;
- доходи, одержані від реалізації продукції, а також від інших видів основної діяльності;
- доходи від цінних паперів;
- кредити банків та інших кредиторів;
- капітальні вкладення і дотації з бюджетів;
- надходження від роздержавлення і приватизації власності;
- придбання майна іншого підприємства, організації;
- безоплатні або благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян;
- інші джерела, не заборонені законодавчими актами України.

Майно підприємства збільшується в процесі операційної та інших видів основної діяльності. Воно може бути об'єктом угод, відчужуватися, закладатися тощо.

Звичайно майно підприємства відособлене від майна його засновників, учасників і працівників. Підприємство відповідає по своїх боргах належним йому майном, на яке можуть бути звернені позови бізнес-партнерів або кредиторів у випадку невиконання підприємством будь-яких зобов'язань перед ними.

При визнанні підприємства неспроможним (банкрутом) його майно, відповідно до встановлених законом процедур, може використовуватися для задоволення вимог кредиторів. Залишки майна ліквідованого підприємства передаються його засновникам (учасникам), які мають на нього право.

Майно підприємства включає усі види майна, необхідні для здійснення операційної діяльності. У складі майна виділяють матеріально-речовинні і нематеріальні елементи.

До матеріально-речовинних елементів відносяться земельні ділянки, будинки, споруди, машини, обладнання, сировина, напівфабрикати, готові вироби, грошові кошти.

Нематеріальні елементи створюються в процесі життєдіяльності підприємства. До них відносяться: назва і репутація фірми, коло постійних клієнтів, використовувані товарні знаки, навички керівництва, кваліфікація персоналу, запатентовані способи виробництва, ноу-хау, авторські права, контракти, що можуть бути продані або передані.

Капітал у матеріально-речовинному втіленні поділяється на основний і оборотний. До основного капіталу відносяться матеріальні фактори тривалого користування, такі як будинки, споруди, машини, обладнання тощо. Оборотний капітал витрачається на покупку засобів для кожного виробничого циклу (сировини, основних і допоміжних матеріалів), а також на оплату праці. Основний капітал служить протягом ряду років, оборотний — цілком споживається впродовж одного циклу виробництва.

Основний капітал у більшості випадків ототожнюється з основними фондами (основними засобами) підприємства. Однак поняття основного капіталу ширше, тому що крім основних засобів (будинків, споруд, машин і обладнання), що представляють його значну частину, до складу основного капіталу включаються також незавершене будівництво і довгострокові інвестиції — грошові кошти, спрямовані на приріст запасу капіталу.

При здійсненні діяльності, активи підприємства під впливом операцій безпосередньо змінюються як за величиною, та і за складом. За характером впливу на активи підприємства господарські операції можна поділити на три типи:

Перший тип. Відбувається переміщення, зміна структури наявних активів, загальна сума їх не змінюється.

Другий тип. Збільшуються активи та фінансові ресурси підприємства на рівновелику суму.

Третій тип. Активи та фінансові ресурси підприємства зменшуються на рівновелику суму.

Наведені типи характеризують усі випадки змін, що можуть відбуватися в процесі господарських операцій із активами підприємства. Величину активів збільшують вклади і доходи, а зменшують — вилучення і втрати.

8.2. Значення, інформаційне забезпечення і задачі аналізу майна підприємства

Стабільність фінансового стану підприємства залежить від правильності та доцільності вкладення фінансових ресурсів у активи, тому для його оцінки необхідно вивчити передусім склад, структуру майна та джерела його утворення, а також причини їх зміни. Особлива увага при цьому приділяється вивченню причин, які негативно впливають на фінансовий стан підприємства.

Основними джерелами інформації для аналізу формування капіталу підприємства є:

- *нормативно-правова інформація*:
 - Цивільний Кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV (Глава 8. Підприємницькі товариства, Книга третя. Права власності та інші речові права);
 - Положення (стандарти) бухгалтерського обліку: 2 «Баланс», 6 «Примітки до фінансової звітності»;
- *планова*: бізнес-план підприємства, обґрунтування інвестиційних проектів;
- *звітна фінансова*: баланс (ф. 1), примітки до фінансової звітності (ф. 5);
- *звітна статистична*:
 - Звіт про залишки і використання палива та пально-мастильних матеріалів 4-МТП (місячна);
 - Звіт про залишки, надходження і витрати дорогоцінних металів, які містяться у приладах, устаткуванні та інших виробках (4-дм);

- Звіт про наявність обчислювальної техніки — 2-інф (річна);
- звіт про наявність та рух основних засобів, амортизацію (знос) за 200_ рік — 11-ОЗ (річна);
- Звіт про продаж і запаси товарів (продукції) в оптовій торгівлі – 1-опт (квартальна);
- Звіт про продаж і запаси товарів (продукції) в оптовій торгівлі за 200_ рік — 1-опт;
- Звіт про продаж та запаси товарів у торговій мережі і мережі ресторанного господарства — 3-торг.
- *облікова*: реєстри за рахунками класу 1 «Необоротні активи», класу 2 «Запаси», класу 3 «Грошові кошти, розрахунки та інші активи»;
- *інша*: інвентаризаційні описи, акти про оцінку майна і майнових прав тощо.

Основою інформаційного забезпечення при аналізі майна підприємства є *бухгалтерський баланс*, який являє собою моментальний знімок фінансово-господарського стану фірми на певну дату. Баланс дозволяє зробити оцінку найсуттєвіших ознак фірми. Саму процедуру оцінок прийнято називати читанням балансу. Вміння читати баланс — важлива професійна характеристика фінансиста, яка надає йому можливість скласти прогнозні баланси й управляти найважливішими фінансовими параметрами фірми. До того ж, вміння читати фінансові звіти допомагає фінансовому аналітику скласти правильну думку про фінансовий стан і операційну діяльність інших компаній. Баланс — звіт про фінансовий та майновий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал.

Метою складання балансу є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий та майновий стан підприємства на звітну дату.

Загальна вартість майна підприємства дорівнює валюті балансу (ф. № 1, р. 280 або 640).

Підсумок I розділу активу несе інформацію про сукупну вартість необоротних активів у складі: нематеріальних активів

(р. 010), незавершеного будівництва (р. 020), основних засобів (р. 030), довгострокових фінансових інвестицій (р. 040) та ін.

Інформацію про вартість оборотних активів наведено у розділі II активу балансу: сукупна вартість (р. 260), виробничі запаси (р. 100), незавершене виробництво (р. 120), готова продукція (р. 130), дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (р. 160) та за розрахунками (р.р. 170 — 190, 210), поточні фінансові інвестиції (р. 220), грошові кошти та їх еквіваленти (р. 230, 240).

Інформація про витрати майбутніх періодів підприємства наведена у розділі III активу балансу, а про необоротні активи та групи вибуття у розділі IV.

Ціль аналізу майна підприємства — дослідження абсолютних і відносних змін статей активу балансу за певний період, відстеження тенденцій їх змін та визначення джерел їх фінансування.

Задачі аналізу майна підприємства:

- дослідження складу, динаміки і структури майна підприємства;
- аналіз стану майна підприємства;
- оцінка складу і джерел утворення майна підприємства;
- визначення ефективності фінансування і використання майна підприємства.

8.3. Аналіз складу, динаміки і структури майна підприємства

Майновий стан — одна з найбільш важливих характеристик основної діяльності підприємства. Дана сторона економічної діяльності підприємства зазнає впливу з боку багатьох факторів, у числі яких знаходиться і такий, що визначається співвідношенням між необоротними і оборотними активами підприємства. У економічній літературі немає однозначного визначення, яким повинно бути це співвідношення, оскільки воно формується залежно від галузі, в якій функціонує підприємство, від стану ринку в

країні загалом і конкретного ринку продукції, яку виготовляє підприємство, та деяких інших факторів.

Співвідношення у складі майна підприємства і джерелах його утворення на певний момент часу характеризує «Баланс» підприємства. У балансах показані розмір та структура майна підприємства, тобто дослівно «того, що діє», чим розпоряджається і що використовує підприємство у своїй операційній діяльності.

Вивчаючи склад майна, необхідно проаналізувати склад статей балансу. Якщо питома вага необоротних активів (НА) вище за 50% в їх загальній структурі, то в такому разі підприємство має важку структуру активів, якщо менше 50% — легку (мобільну).

Зростання питомої ваги довгострокових фінансових вкладень у структурі необоротних активів (НА) може свідчити про іммобілізацію коштів з основної діяльності.

Зростання питомої ваги нематеріальних активів у структурі необоротних активів (НА) може свідчити про інноваційну діяльність підприємства, оскільки кошти вкладаються в патенти, ліцензії та інтелектуальну власність.

У більшості випадків дослідження структури і динаміки фінансового стану проводиться за допомогою *порівняльного аналітичного балансу*. Такий баланс можна одержати зі звітнього балансу шляхом ущільнення окремих статей і доповнення його показниками структури залежно від цілей і масштабів проведення аналізу.

Порівняльний аналітичний баланс цінний тим, що він зводить докупи і класифікує ті розрахунки, які проводить аналітик при ознайомленні з балансом. Групування статей балансу може відрізнитись залежно від цілей аналізу.

Схемою порівняльного аналітичного балансу охоплено більшість важливих показників, що характеризують статику і динаміку фінансового стану. Порівняльний баланс фактично включає показники горизонтального і вертикального аналізів.

Виконуючи горизонтальний аналіз, визначають абсолютні та відносні зміни величин різних статей балансу за аналізований

період, а метою вертикального аналізу є вивчення змін питомої ваги окремих статей у підсумку балансу.

На підставі даних додатку Б сформуємо порівняльний аналітичний баланс та проаналізуємо у табл. 8.1 склад, динаміку і структуру майна підприємства.

Сукупне майно підприємства складається з необоротних і оборотних активів, причому питома вага необоротних становила 31,0 % в 2007 р. і збільшилася до 32,3 % у 2008 р.

У цілому майно підприємства за аналізований період скоротилося на 1767,0 тис. грн., або на 9,5 %, що може свідчити про скорочення обсягів основної діяльності, яке, у свою чергу, може призвести до неплатоспроможності підприємства. Питома вага оборотних активів у сукупних активах підприємства в 2007 р. склала 69,0% і трохи знизилась у порівнянні з 2008 р. (до 67,7%). Найбільшу питому вагу у майні підприємства займають запаси — 50,3% у 2007 р., при рості у 2008 р. до 60,7 %. Цю структуру активів можна охарактеризувати як «легку», що свідчить про незначні накладні витрати та високу чутливість до змін виручки.

Таким чином, показники порівняльного балансу можна розділити на три групи: показники структури балансу; показники динаміки балансу; показники структурної динаміки балансу.

Поглиблюючи аналіз наявності майна, необхідно оцінити роль активів в управлінському аспекті (табл. 8.2).

За даними табл. 8.2 можна зробити висновок, що 86,3% активів підприємства забезпечують процес операційної діяльності і формують його виробничий потенціал, товарну форму має 5,8 % активів, розрахунково-грошову — 7,9% активів.

При аналізі майна підприємства також детально досліджуються причини збільшення залишків оборотних активів і можливості активізації їх руху. Отже, аналіз структури оборотних активів повинен бути націлений не на констатацію процесів, що відбуваються, а на вивчення можливостей підприємства ефективно працювати на умовах самофінансування.

Таблиця 8.1

Аналіз складу, динаміки і структури майна підприємства

Майно	Абсолютні величини, тис. грн.		Структура, %		Абсолютне відхилення, тис. грн.	Відхилення в структурі, %	Темпи зростання, %
	2007 р.	2008 р.	2007 р.	2008 р.			
I	2	3	4	5	6	7	8
I. Необоротні активи							
Основні засоби і нематеріальні активи, незавершене будівництво	5608	5413	31,0	32,3	-195,0	+1,3	96,5
Довгострокові фінансові інвестиції та відстрочені податкові активи	—	—			—	—	—
<i>Всього за розділом I</i>	5608	5413	31,0	32,3	-195,0	+1,3	96,5
II. Оборотні активи							
Запаси	9325	10182	50,3	60,7	+857,0	+10,4	109,2
Дебиторська заборгованість	3317	891	17,9	5,3	-2426,0	-12,6	26,9
Грошові кошти і їх еквіваленти	43	8	0,2	4,8	-35,0	-4,6	186,0
<i>Всього за розділом II</i>	12929	11358	69,0	67,7	-1571,0	-1,3	61,3
Баланс	18538	16771	100,0	100,0	-1767,0	—	90,5

Таблиця 8.2

**Оцінка складу, структури і динаміки майна підприємства
за управлінським аспектом**

Форма активів	2007 р.		2008 р.		Відхилення	
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %
1. Виробнича	8891,0	68,7	9807,0	86,3	915,0	17,6
2. Товарна	434,0	5,4	375,0	5,8	-59,0	-0,4
3. Розрахунково-грошова	3360,0	25,9	899,0	7,9	-2461,0	-18,0
Разом	12929	100,0	11358	100,0	-1571,0	-

Зміни, що відбулися в складі структури майна, показують, як розвивається підприємство, наскільки збільшується обсяг основних і оборотних засобів.

8.4. Аналіз стану та вартості майна підприємства

Дослідження традиційних напрямів аналізу стану майна підприємства дозволило провести їх групування як:

- I. Застосування основних показників майнового стану;
- II. Аналіз складу і динаміки необоротних активів;
- III. Аналіз складу і динаміки мобільних (оборотних) активів.

I. Так, одним із етапів аналізу майна підприємства є розрахунок і аналіз основних показників майнового стану.

У практиці використовується наступна, система показників:

1. Сума засобів, що знаходиться у розпорядженні підприємства, до яких відноситься підсумок балансу підприємства на початок та кінець звітного року;

2. Частка основних засобів ($Ч_{OЗ}$) у активах визначається як:

$$Ч_{OЗ} = \frac{OЗ}{A}; \quad (8.1)$$

де $OЗ$ — основні засоби підприємства, тис. грн.;

A — активи підприємства, тис. грн.

3. Частка активної частини основних засобів ($Ч_{Aoz}$) визначається:

$$Ч_{Aoz} = \frac{A_{OЗ}}{OЗ}; \quad (8.2)$$

де $A_{OЗ}$ — вартість активної частини основних засобів, тис. грн.

4. Коефіцієнт зносу основних засобів ($K_{зоз}$) розраховується:

$$K_{зоз} = \frac{З}{OЗ}; \quad (8.3)$$

де $З$ — знос, тис. грн.;

$OЗ$ — основні засоби підприємства за первісною вартістю, тис. грн.

Збільшення коефіцієнту свідчить про погіршення стану матеріально-технічного стану підприємства.

5. Коефіцієнт відновлення (K_v) визначається:

$$K_v = \frac{OЗ_n}{OЗ_k}; \quad (8.4)$$

де $OЗ_n$ — балансова вартість основних засобів, що надійшли за період, тис. грн.;

$OЗ_k$ — основні засоби підприємства за балансовою вартістю на кінець періоду, тис. грн.

Коефіцієнт показує, яку частину від наявних на кінець звітнього періоду основних засобів складають нові.

6. Коефіцієнт вибуття ($K_{виб}$) визначається:

$$K_{виб} = \frac{OЗ_v}{OЗ_n}; \quad (8.5)$$

де $OЗ_v$ — балансова вартість основних засобів, що вибули за період, тис. грн.;

$OЗ_n$ — основні засоби підприємства за балансовою вартістю на початок періоду, тис. грн.

Коефіцієнт показує, яка частина основних засобів вибула у звітному періоді.

Реалізація II і III етапів передбачає оцінку структури і динаміки необоротних і оборотних активів за даними Балансу.

Аналіз здійснюється за аналогією методики горизонтального і вертикального аналізу активів, наведеної раніше. Але зазначимо, що такий підхід не дає повної оцінки стану майна підприємства. Вважаємо, що його потрібно доповнити ринковими методами оцінки, які базуються на аналізі вартості бізнесу.

У процесі визначення вартості бізнесу об'єктом оцінки виступає діяльність, що здійснюється на основі функціонування майнового комплексу підприємства та має на меті отримання прибутку.

До складу майнового комплексу підприємства входять усі види майна, призначеного для реалізації його цілей, для здійснення основної діяльності, для одержання прибутку, а саме: нерухомість, машини, обладнання, транспортні засоби, інвентар, сировина, продукція, майнові зобов'язання, цінні папери, нематеріальні активи. При цьому елементи майнового комплексу взаємодіють у процесі реалізації цілей діяльності підприємства за допомогою використання кадрів, які також мають свою вартість. Тому відмінною рисою бізнесу, як об'єкта оцінки, є необхідність урахування поряд із вартістю складових майнового потенціалу вартості, що створюється за рахунок ефекту їх взаємодії.

Крім того, під час оцінки майна діючого підприємства, з метою визначення його ринкової вартості, типово мотивованого покупця будуть цікавити не стільки активи, скільки той доход, який принесуть і можуть принести в майбутньому ці активи. Це безпосередньо пов'язано з необхідністю проведення всебічного аналізу стану та перспектив розвитку зовнішнього середовища на державному, галузевому та регіональному рівнях, а також результатів діяльності та прогнозів розвитку самого підприємства за всіма напрямками.

Особливості бізнесу, як об'єкта оцінки, зумовлюють той факт, що методи його оцінки за своїм складом і змістом різнома-

нітніші та складніші порівняно з методами оцінки елементів майнового стану, хоча і поєднуються в три традиційних підходи:

- доходний;
- порівняльний (ринковий);
- майновий (витратний, підхід з погляду акумуляції активів).

Доходний підхід заснований на очікуваннях власника щодо майбутніх вигод від володіння бізнесом. Його сутність полягає в прогнозуванні майбутніх доходів підприємства на один або кілька років з наступним перетворенням цих доходів у поточну вартість підприємства. Основні проблеми, пов'язані з застосуванням цього підходу, полягають у реалістичності прогнозів і адекватності ставки дисконту ризику, пов'язаному з оцінюваним бізнесом.

Порівняльний (ринковий) підхід заснований на тому, що аналогічні підприємства повинні продаватися за подібними цінами. Як і під час оцінки елементів майна, основною проблемою застосування цього методу в процесі оцінки вартості бізнесу є якісний вибір повної та достовірної інформації про об'єкти порівняння, що в сучасних вітчизняних умовах господарювання далеко не завжди можливо.

Майновий підхід заснований на уявленні про підприємство як цілісний майновий комплекс, вартість якого визначається вартістю всіх його активів, оцінених окремо, за винятком зобов'язань. Він не може застосовуватися як єдино можливий, оскільки вимагає значних коректувань вартості всіх балансових статей активів підприємства, не враховує ефективності їх використання і залишає поза увагою синергетичний ефект від їх взаємодії.

Більш докладно зупинимось на розгляді майнового підходу.

Майновий підхід до оцінки вартості бізнесу заснований на визначенні суми витрат ресурсів на його відтворення або заміщення з урахуванням факторів фізичного та морального зносу. Цей підхід найбільш ефективний, коли покупець збирається порівняти витрати на придбання бізнесу з витратами на створення аналогічного підприємства.

В основі методів цієї групи лежить передісторія розвитку об'єкта та поточні дані про діяльність підприємства. При цьому

вважається, що інвестор не повинен сплачувати за об'єкт більше коштів, ніж сума, що потрібна для його відтворення. Суть методів майнового підходу полягає у визначенні вартості власних або «чистих» активів підприємства, які залишаються в його розпорядженні після виконання всіх зовнішніх зобов'язань.

Даний підхід представлений двома основними методами:

- 1) методом вартості чистих активів;
- 2) методом ліквідаційної вартості.

Використання того чи іншого методу строго обмежується цілями оцінки. Так, сферами застосування методу чистих активів є:

- оцінка підприємств, основна діяльність яких спрямована на досягнення соціального ефекту;
- купівля-продаж підприємств зі значною часткою матеріальних і фінансових активів у структурі майна;
- страхування, оподаткування майна підприємства;
- підвищення ефективності поточного управління підприємством;
- визначення кредитоспроможності;
- оцінка вартості нового підприємства, яке не має історії господарської діяльності.

Сутність методу складається у визначенні різниці між сумами вартості всіх активів підприємства та всіх зобов'язань. Базова формула для розрахунку чистих активів ($ЧА$) має вид:

$$ЧА = A - З; \quad (8.6)$$

- де $ЧА$ — вартість чистих активів підприємства;
 A — сума всіх активів;
 $З$ — сума всіх зобов'язань.

Відповідно до діючої методики оцінки вартості майна вихідна формула трансформується таким чином:

$$ЧА = (H + O + M) - (B + Д + П); \quad (8.7)$$

- де H — вартість необоротних активів;
 O — вартість оборотних активів;

- M — вартість витрат майбутнього періоду;
 B — вартість забезпечення наступних витрат і платежів;
 D — вартість довгострокових зобов'язань;
 P — вартість поточних зобов'язань.

Слід зазначити, що такий підхід доцільний тільки у випадку визначення нижньої межі можливої ціни підприємства, тому що припускає бухгалтерську оцінку величини майна підприємства, що рідко збігається з ринковими оцінками.

Через те, що балансова вартість майна підприємства в умовах інфляційної економіки не дає реальної оцінки його величини, у світовій і вітчизняній практиці оцінки бізнесу застосовують метод чистих скоригованих активів. У цьому випадку базова формула методики чистих активів здобуває наступний вигляд:

$$ЧА^* = A^* - Z^*; \quad (8.8)$$

- де $ЧА^*$ — скориговані чисті активи;
 A^* — скориговані активи;
 Z^* — скориговані зобов'язання.

Поняття скорегованих (або реальних) чистих активів засноване на ремісії, що виникає в результаті бухгалтерських принципів оцінки, застосовуваних до активів підприємства. Вартість, отриману в результаті застосування принципів історичної вартості (оцінка за собівартістю), або індексовану історичну вартість (із урахуванням переоцінки активів) замінюють залежно від мети й умов оцінки на вартість заміщення або споживчу вартість. У результаті виникає зменшення або збільшення вартості бухгалтерських активів і, як наслідок, необхідність їх коригування.

Коригування статей балансу з метою оцінки вартості підприємства ведеться у двох напрямках:

- 1) інфляційне коригування;
- 2) нормалізація бухгалтерської звітності.

8.5. Аналіз ефективності фінансування і використання майна підприємства

Ефективність використання майна підприємства характеризується часткою інтенсивних (ресурсовіддача) і екстенсивних (збільшенням розміру майна) чинників у збільшенні виручки від реалізації продукції (табл. 8.3).

Таблиця 8.3

Вхідні дані для визначення частки інтенсивних та екстенсивних чинників у збільшенні виручки від реалізації продукції

№ п/п	Показник	Період			
		2007 р.		2008 р.	
		ум. зн.	факт.	ум. зн.	факт.
1	Середньорічний підсумок балансу, тис. грн.	B_1	18538,0	B_2	16771,0
2	Виручка від реалізації, тис. грн.	P_1	8542,0	P_2	6091,0
3	Ресурсовіддача (р.2: р.1)	$рв_1$	0,463	$рв_2$	0,36

Алгоритм розрахунку внесків чинників (спосіб абсолютних різниць):

$$\text{екстенсивного} \text{ — } (B_2 - B_1) \times рв_1, \quad (8.9)$$

$$\text{інтенсивного} \text{ — } (рв_2 - рв_1) \times B_2. \quad (8.10)$$

Розраховують результат зміни виручки від реалізації, внесок екстенсивного чинника і внесок інтенсивного, визначаючи, наскільки підприємство збільшувало обсяги реалізації переважно завдяки збільшенню активів (майна).

За фактичними даними підприємства:

вплив екстенсивного фактора склав:

$$(16771,0 - 18538,0) \times 0,463 = -818,12 \text{ (тис. грн.)};$$

вплив інтенсивного:

$$(0,36 - 0,463) \times 16771,0 = -1722,88 \text{ (тис. грн.)}.$$

Перевірка:

$$-818,12 - 1722,88 = -2541,0 \text{ (тис. грн.)}.$$

$$6091,0 - 8542,0 = -2541,0 \text{ (тис. грн.)}.$$

Тобто розрахунки виконані правильно.

У даному випадку спостерігається від'ємний вплив як екстенсивних так і інтенсивних факторів на зміну виручки від реалізації. Цей факт може бути поясненим зниженням вартості майна підприємства і його ресурсовіддачі.

У сучасний період перспективним напрямком при аналізі ефективності фінансування і використання майна підприємства є застосування матричного балансу.

Матрична модель — це прямокутна таблиця, елементи (клітинки) якої відображають взаємозв'язок об'єктів. Баланс підприємства подається як матриця, рядки якої — статті активу (майно), графи — статті пасиву (джерела коштів). Розмірність матриці може повністю відповідати кількості статей активу і пасиву балансу, але досить обмежитися кількістю статей агрегованого балансу як 10/10. Істотним є поділ балансу на чотири квадрати (табл. 8.4).

Таблиця 8.4

Квадрати матричного балансу

Активи	Пасив
1. Необоротні	1. Власний капітал
2. Оборотні	2. Зобов'язання

Можна складати матричні баланси: на початок і кінець періоду; на кінець періоду; різницевий матричний баланс; баланс руху коштів. Перші два баланси статичні і відображають зміни у структурі майна та коштів підприємства. Для перших трьох балансів матрична модель складається в чотири етапи:

1. Вимір розміру матриці;

2. Заповнення підсумкових рядків та граф відповідно до балансу, тобто заповнення «периметра» матриці;
3. Послідовний, починаючи з першого рядка активу балансу, вибір джерел коштів;
4. Перевірка всіх балансових підсумків по вертикалі та горизонталі матриці.

Особливим є третій етап складання матриці. Тут слід урахувати сукупність фінансових прав і повноважень підприємства, економічну природу оборотних і необоротних активів, власних та позикових коштів. Варіант вибору коштів стосовно переліку статей агрегованого балансу наведено у табл. 8.5.

Таблиця 8.5

Порівняння статей активу і пасиву балансу

Стаття активу	Стаття пасиву
Необоротні активи	– статутний капітал; – прибуток; – довгострокові зобов’язання.
Запаси	– статутний капітал; – прибуток; – довгострокові зобов’язання; – кредиторська заборгованість; – короткострокові кредити та позики.
Дебіторська заборгованість	– кредиторська заборгованість; – короткострокові кредити та позики.
Поточні фінансові інвестиції	– прибуток; – кредиторська заборгованість.
Грошові кошти та їх еквіваленти	– прибуток; – кредиторська заборгованість; – кредити і позики.

Джерела вибирають у послідовності, яка наведена у табл. 8.5 у межах залишку коштів. Використання наступного джерела свідчить про певне зниження якості забезпечення коштами. Якщо постає потреба залучати інші джерела (які не ввійшли до наведе-

ного переліку), це свідчить про неефективне використання (імобілізацію) коштів.

Приклад складання матричного балансу відповідно до викладених умов за даними Додатку Б наведений у табл. 8.6. У цій формі подані показники балансу на початок і кінець року (відповідно «чисельник» і «знаменник» клітинки матриці), а також різницевий матричний баланс (нижній правий кут клітинки матриці).

Проаналізувавши матричний баланс, можна виявити як позитивне, так і негативне у майновому стані підприємства.

Позитивне:

- необоротні активи на початок року були сформовані за власні кошти та збільшилися за звітний період за рахунок того самого джерела з дефіцитом у 195 тис. грн.;
- оборотні засоби підприємства збільшилися за рахунок довгострокових зобов'язань (що дорівнюють власним коштам підприємства);
- істотно збільшилася вага довгострокових зобов'язань у формуванні запасів підприємства;
- значно знизилась дебіторська заборгованість підприємства;
- все це свідчить про підвищення рівня платоспроможності споживачів продукції підприємства. Наряду з цим спостерігається зниження кредиторської заборгованості підприємства, що є позитивним моментом у його фінансовій діяльності.

Негативне:

- за звітний період спостерігається збиткова робота підприємства. Як і у минулому періоді збитки було покрито за рахунок власного капіталу підприємства.

До основних напрямів аналізу ефективності фінансування і використання майна підприємства відносяться:

1. Аналіз ефективності використання основних засобів підприємства.

Таблиця 8.6

Матричний баланс підприємства

Активи, тис. грн.	Пасиви, тис. грн.							Баланс, тис. грн.
	Статутний капітал	Прибуток	Власний капітал	Довгострокові зобов'язання	Кредиторська заборгованість	Інші поточні зо- бов'язання	Позиковий капі- тал	
Необоротні	5608/5413 (-195)	-	5608/5413 (-195)					5608/5413 (-195)
Запаси				5634/7825 (+2191)	2714/201 (-2513)	977/2156 (+1179)	9325/10182 (+857)	9325/10182 (+857)
Дебіторська за- боргованість						3317/891 (-2426)	3317/891 (-2426)	3317/891 (-2426)
Грошові кошти і їх еквіваленти						43/8 (-35)	43/8(-35)	43/8 (-35)
Інші оборотні активи						244/277 (+33)	244/277 (+33)	244/277 (+33)
Оборотні активи разом				5634/7825 (+2191)	2714/201 (-2513)	4581/3332 (-1249)	12929/11358 (-1571)	12929/11358 (-1571)
Баланс	5608/5413 (-195)	-	5608/5413 (-195)	5634/7825 (+2191)	2714/201 (-2513)	4581/3332 (-1249)	12929/11358 (-1571)	18538/16771 (-1767)

Ефективність використання основних засобів характеризують показники: фондівдачі, фондомісткості, фондоозброєність й фондорентабельності. У процесі аналізу вивчають їх динаміку, проводять факторний аналіз впливу основних чинників на їх величину.

У табл. 8.7 наведено алгоритм розрахунку основних показників ефективності використання основних засобів.

Таблиця 8.7

**Алгоритм розрахунку показників ефективності
використання основних засобів**

Показники	Формула розрахунку
Фондорентабельність (Φ_p)	$\Phi_p = \frac{\text{Чистий прибуток}^1}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}$
Фондоозброєність ($\Phi_{оз}$)	$\Phi_{оз} = \frac{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}{\text{Чисельність промпersonалу}}$
Фондовіддача (Φ_v)	$\Phi_v = \frac{\text{Обсяг виробництва (реалізації) продукції}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}$
Фондомісткість (Φ_m)	$\Phi_m = 1/\Phi_v$

Фондорентабельність (Φ_p) — коефіцієнт, який показує частку прибутку, отриманого підприємством на одну гривню вкладених основних засобів.

¹ Використання чистого прибутку при розрахунку показника фондорентабельності дає змогу оцінити ефективність використання основних засобів в цілому, з урахуванням отриманого фінансового результату за усіма видами діяльності підприємства. Застосування інших показників фінансових результатів (прибуток від операційної діяльності, прибуток від основної діяльності або валовий прибуток) дає змогу оцінити ефективність використання основних засобів за окремими напрямками діяльності. В цьому випадку доцільно застосувати інформацію щодо середньорічної вартості основних засобів, які безпосередньо використовуються в тій або іншій діяльності підприємства; а це викликає значні складнощі або практично не можливо.

Фондоозброєність (Фоз) — це додатковий коефіцієнт, що показує середньорічну вартість основних засобів, які приходяться на 1 одного працюючого. Зростання цього показника свідчить про позитивну динаміку технічної оснащеності виробництва, але слід мати на увазі, що перевищення темпів фондоозброєності над темпами росту продуктивності праці є негативним явищем, а ідеальним вважається варіант більш швидкого зростання продуктивності праці, бо це свідчить про підвищення ефективності основної діяльності.

Узагальнюючим показником ефективності використання основних засобів є *фондовіддача (Фв)*. Цей коефіцієнт показує, яка сума виконаного обсягу робіт приходиться на 1 грн. вартості основних виробничих засобів.

Показник, зворотний фондовіддачі, — *фондомісткість (Фм)*. Фондовіддача являє собою один з основних факторів, що визначають обсяг продукції підприємства, тому необхідно детально проаналізувати, які фактори, в свою чергу, впливають на неї. Їх багато, як залежних, так і не залежних від підприємства. Проте резерви її росту — краще використання техніки на кожному підприємстві і робочому місці. Інтенсивний шлях ведення операційної діяльності припускає систематичне зростання фондовіддачі за рахунок росту продуктивності машин, механізмів і обладнання, скорочення їхніх простоїв, оптимального завантаження техніки, технічного удосконалення основних засобів. Для їх виявлення важливо вибрати основні напрямки аналізу фондовіддачі, що впливають із розходження в підходах до моделювання цього показника.

2. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів.

Для аналізу ефективності використання матеріалів, аналітиком використовуються такі узагальнюючі показники, як матеріаловіддача та зворотний йому показник — матеріаломісткість.

Матеріаловіддача (Мв) — відношення обсягу випущеної продукції до загальної суми матеріальних витрат:

$$M_b = \frac{\text{Обсяг випущеної продукції}}{\text{Загальна сума матеріальних витрат}} = \frac{B}{MB}. \quad (8.11)$$

Матеріалоємність (Me) — відношення загальної суми матеріальних витрат до обсягу випущеної продукції:

$$Me = \frac{\text{Загальна сума матеріальних витрат}}{\text{Обсяг випущеної продукції}} = \frac{MB}{B}. \quad (8.12)$$

Залежно від потреб аналізу вказані показники (формули 8.11 та 8.12) можна розрахувати як у цілому по продукції, так і по окремих виробках. У процесі аналізу досліджується їх динаміка, проводиться порівняльний аналіз показників суб'єкта господарювання з показниками підприємств — конкурентів. Із метою прийняття управлінських рішень щодо матеріальних ресурсів впроваджуються заходи для більш ефективного їх використання та економії. У процесі аналізу можуть використовуватись і допоміжні показники: рівень відходів і браку продукції, коефіцієнт корисного використання сировини, норми витрат матеріалів, палива, енергії на окремі вироби тощо.

Контрольні питання до теми

1. Дайте визначення майна та майнового стану підприємства.
2. Назвіть основні об'єкти аналізу майна підприємства.
3. У чому полягає основна мета аналізу майна підприємства?
4. Визначите основні завдання аналізу майна підприємства?
5. У яких випадках проводиться аналіз складу статей балансу підприємства?
6. Як оцінити роль активів в управлінському аспекті?
7. Назвіть основні напрями аналізу стану майна підприємства.
8. Назвіть основні напрями оцінки вартості бізнесу та охарактеризуйте їх.
9. Як проаналізувати склад, динаміку і структуру джерел формування майна підприємства?

10. Назвіть основні перспективні напрями аналізу ефективності фінансування і використання майна підприємства.

11. Охарактеризуйте систему показників аналізу ефективності фінансування і використання майна підприємства.

Тестові завдання

1. Відповідно до Цивільного кодексу України майно можна визначити як:

- а) активи, об'єктами яких вважаються окрема річ, сукупність речей, а також майнові права та обов'язки;
- б) податки з юридичних і фізичних осіб, об'єктом оподаткування яких є рухоме і нерухоме майно;
- в) об'єкти в матеріальній формі, у тому числі земельні ділянки, будівлі та споруди;
- г) об'єкти права нематеріальної власності; цілісні майнові комплекси всіх форм власності.

2. Вартість майна — це:

- а) доходи, одержані від реалізації продукції, а також від інших видів основної діяльності;
- б) капітальні вкладення і дотації з бюджетів;
- в) грошовий еквівалент цінності об'єкта, який покупець готовий обміняти на право власності на цей об'єкт;
- г) залишки майна ліквідованого підприємства, які передаються його засновникам (учасникам), що мають на нього право.

3. Основою інформаційного забезпечення при аналізі майна підприємства є:

- а) інвестиційний проект;
- б) платіжний баланс;
- в) бухгалтерський баланс;
- г) аудиторський висновок.

4. Дослідження структури і динаміки фінансового стану проводиться за допомогою:

- а) порівняльного аналітичного балансу;
- б) первинних даних бухгалтерського обліку;
- в) маркетингових досліджень підприємства;
- г) звіту про фінансові результати.

5. Коефіцієнт відновлення (K_v) основних засобів визначається як:

- а) $K_v = \frac{OЗ_k}{OЗ_n}$;
- б) $K_v = \frac{З}{OЗ}$;
- в) $K_v = \frac{OЗ_v}{OЗ_n}$;
- г) $K_v = \frac{OЗ_n}{OЗ_k}$.

6. Коефіцієнт зносу основних засобів ($K_{зоз}$) розраховується як:

- а) $K_{зоз} = \frac{З}{OЗ}$;
- б) $K_{зоз} = \frac{ВБ}{OЗ}$;
- в) $K_{зоз} = \frac{З}{П}$;
- г) $K_{зоз} = \frac{OA}{OЗ}$.

7. Основні підходи до оцінки вартості бізнесу це:

- а) доходний, витратний, майновий;
- б) витратний, порівняльний, майновий;
- в) доходний, ринковий, порівняльний;
- г) доходний, порівняльний (ринковий), майновий.

8. Підхід до оцінки вартості бізнесу, коли аналогічні підприємства мають продаватися за подібними цінами — це:

- а) порівняльний (ринковий);
- б) витратний;
- в) майновий;
- г) доходний.

9. Фондорентабельність це — коефіцієнт, який показує:

- а) середньорічну вартість основних засобів;
- б) суму виконаного обсягу робіт, яка приходить на 1 грн. вартості основних виробничих засобів;
- в) витрати, що має підприємство на одну гривню вкладених основних засобів;
- г) прибуток, отриманий підприємством на одну гривню вкладених основних засобів.

10. Фондоозбросність (Φ_{O3}) розраховується як:

- а) $\Phi_{O3} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}};$
- б) $\Phi_{O3} = \frac{\text{Валюта балансу}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}};$
- в) $\Phi_{O3} = \frac{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}{\text{Чисельність промперсоналу}};$
- г) $\Phi_{O3} = \frac{\text{Обсяг виробництва (реалізації) продукції}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}.$

Практичні завдання

Задача 8.1

За даними Додатку Б проаналізуйте стан майна підприємства у 2007–2008 рр. Зробіть висновки.

Задача 8.2

За даними Додатку Б проаналізуйте ефективність використання майна підприємства у 2007-2008 рр. Зробіть висновки.

Задача 8.4

На підставі наведеної інформації проведіть аналіз складу, динаміки і структури майна підприємства. Зробіть висновки.

Майно	2007 р.	2008 р.
I. Необоротні активи		
Основні засоби і нематеріальні активи, незавершене будівництво	152	155
<i>Всього за розділом I</i>	152	155
II. Оборотні активи		
Запаси	4	4
Дебіторська заборгованість	1482	4253
Грошові кошти і їх еквіваленти	587	229
<i>Всього за розділом II</i>	2077	4490
Баланс	2230	4645

Задача 8.5

На підставі наведеної інформації проведіть аналіз складу, динаміки і структури джерел формування майна підприємства. Зробіть висновки.

Джерела майна	2007 р.	2008 р.
I. Власний капітал		
Статутний капітал	3	8
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	186	389
<i>Всього за розділом I</i>	189	397
II. Забезпечення наступних витрат і платежів	97	92
III. Довгострокові зобов'язання	900	1900
IV. Поточні зобов'язання		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1005	2220
Поточні зобов'язання за розрахунками	39	36
<i>Всього за розділом IV</i>	1044	256
Баланс	2230	4645

Задача 8.6

За даними, наведеними у задачах 8.4, 8.5 складіть матричний баланс підприємства та проаналізуйте ефективність фінансу-

вання і використання майна підприємства у 2007-2008 рр. Зробіть висновки.

Література [7, 9, 10–15, 16, 17, 20–25, 27, 29, 30, 31, 32, 33, 36, 37–40, 42–44, 35, 36, 39, 45–58, 64, 71, 72, 80].

ТЕМА 9.

АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ

ЗМІСТ

- 9.1. *Значення і задачі аналізу формування капіталу.*
- 9.2. *Аналіз наявності, складу і динаміки джерел формування капіталу.*
- 9.3. *Аналіз структури капіталу та її оптимізація.*
- 9.4. *Аналіз руху власного капіталу підприємства.*
- 9.5. *Аналіз кредитоспроможності підприємства у системі формування капіталу зі зовнішніх джерел.*

9.1. Значення і задачі аналізу формування капіталу

Створення любого підприємства починається з пошуку джерел фінансування і формування капіталу. Від обсягу, походження, вартості, оптимальності структури капіталу, доцільності його трансформації в основні і оборотні засоби залежить фінансовий добробут підприємства і результати його діяльності. Тому аналіз наявності, джерел формування і розміщення капіталу має винятково важливе значення.

Капітал — це кошти, якими володіє підприємство для здійснення своєї діяльності з метою одержання прибутку.

Складовими капіталу підприємства є:

- *власний капітал* — частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань;
- *зобов'язання* — заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди. Зобов'язання можуть носити довго- і короткостроковий характер;
- *довгострокові зобов'язання* — всі зобов'язання, які не є поточними зобов'язаннями;

- *поточні зобов'язання* — зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу. Операційний цикл — проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів (еквівалентів грошових коштів) від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг.

Зобов'язання відображається у балансі, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення.

Власний капітал відображається в балансі одночасно з відображенням активів або зобов'язань, які призводять до його зміни.

У балансі підприємства складові капіталу наводяться у таких статтях:

- *статутний капітал* — зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства. Підприємства, для яких не передбачена фіксована сума статутного капіталу, відображають у цій статті суму фактичного внеску власників до статутного капіталу підприємства;
- *пайовий капітал* — сума пайових внесків членів спілок та інших підприємств, що передбачена установчими документами;
- *додатковий вкладений капітал* — сума, на яку вартість реалізації випущених акцій акціонерними товариствами перевищує їхню номінальну вартість. Інші підприємства відображають у цій статті суму капіталу, який вкладено засновниками понад статутного капіталу;
- *інший додатковий капітал* — сума дооцінки необоротних активів, вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб, та інші види додаткового капіталу;
- *резервний капітал* — сума резервів, створених, відповідно до чинного законодавства або установчих документів, за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства;

- *нерозподілений прибуток (непокритий збиток)* — сума нерозподіленого прибутку або непокритого збитку (наводиться в дужках та вираховується при визначенні підсумку власного капіталу);
- *неоплачений капітал* — сума заборгованості власників (учасників) за внесками до статутного капіталу (наводиться в дужках та вираховується при визначенні підсумку власного капіталу);
- *вилучений капітал* — фактична собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених акціонерним товариством у його учасників; передача майна державними (казенними) та комунальними підприємствами (наводиться в дужках та вираховується при визначенні підсумку власного капіталу);
- *забезпечення наступних витрат і платежів* — нараховані у звітному періоді майбутні витрати та платежі (витрати на оплату майбутніх відпусток, гарантійні зобов'язання тощо), величина яких на дату складання балансу може бути визначена тільки шляхом попередніх (прогнозних) оцінок, а також залишки коштів цільового фінансування і цільових надходжень, які отримані з бюджету та інших джерел;
- *довгострокові кредити банків* — сума заборгованості підприємства банкам за отриманими від них позики, які не є поточними зобов'язаннями;
- *інші довгострокові фінансові зобов'язання* — сума довгострокової заборгованості підприємства щодо зобов'язання із залучення позикових коштів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки;
- *відстрочені податкові зобов'язання* — сума податків на прибуток, що підлягають сплаті в майбутніх періодах внаслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки;
- *інші довгострокові зобов'язання* — сума довгострокових зобов'язань, які не можуть бути включені до інших статей розділу «Довгострокові зобов'язання»;

- *короткострокові кредити банків* — сума поточних зобов'язань підприємства перед банками за отримані від них позики;
- *поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями* — сума довгострокових зобов'язань, яка підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців з дати балансу;
- *векселі видані* — сума заборгованості, на яку підприємство видало векселі на забезпечення поставок (робіт, послуг) постачальників, підрядчиків та інших кредиторів;
- *кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги* — сума заборгованості постачальникам і підрядчикам за матеріальні цінності, виконані роботи та отримані послуги (крім заборгованості, забезпеченої векселями);
- *поточні зобов'язання*:
 - за одержаними авансами — сума авансів, одержаних від інших осіб у рахунок наступних поставок продукції, виконання робіт (послуг);
 - із розрахунків з бюджетом — заборгованість підприємства за усіма видами платежів до бюджету, включаючи податки з працівників підприємства;
 - з позабюджетних платежів — заборгованість за внесками до позабюджетних фондів, передбачених чинним законодавством;
 - зі страхування — сума заборгованості за відрахуваннями до пенсійного фонду, на соціальне страхування, страхування майна підприємства та індивідуальне страхування його працівників;
 - з оплати праці — заборгованість підприємства з оплати праці, включаючи депоновану заробітну плату;
 - за розрахунками з учасниками — заборгованість підприємства його учасникам (засновникам), пов'язана з розподілом прибутку (дивіденди тощо) і формуванням статутного капіталу;

- зі внутрішніх розрахунків — заборгованість підприємства пов'язаним сторонам та кредиторська заборгованість з внутрішньовідомчих розрахунків;
- інші — суми зобов'язань, які не можуть бути включеними до інших статей, наведених у розділі «Поточні зобов'язання».
- *доходи майбутніх періодів* — доходи, отримані протягом поточного або попередніх звітних періодів, які належать до наступних звітних періодів.

Мета аналізу формування капіталу складається у оцінці структури і динаміки джерел формування капіталу, а також у визначенні впливу на фінансовий стан підприємства капіталу, що додатково залучається.

У процесі аналізу формування капіталу вирішуються такі *задачі*:

- оцінка умов функціонування суб'єкта господарювання;
- встановлення і оцінка змін у наявності і структурі капіталу за звітний період;
- пошук шляхів нарощування капіталу, підвищення рівня його віддачі і зміцнення фінансової стійкості підприємства.

Основними джерелами інформації для аналізу формування капіталу підприємства є:

- *нормативно-правова інформація*:
 - Цивільний Кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV (Глава 8. Підприємницькі товариства, Глава 14. Цінні папери, Глава 71. Позика, кредит, банківський вклад);
 - Положення (стандарти) бухгалтерського обліку: 2 «Баланс», 3 «Звіт про фінансові результати», 5 «Звіт про власний капітал»;
- *планова*: бізнес-план підприємства, проспект емісії акцій, облігацій тощо;
- *звітна фінансова*: баланс, звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал;

- *звітна статистична*: звіт про фінансові результати і дебіторську і кредиторську заборгованість (1-Б термінова);
- *облікова*: реєстри за рахунками класу 4 «Власний капітал і забезпечення зобов'язань», класу 5 «Довгострокові зобов'язання», класу 6 «Поточні зобов'язання»;
- *інша*: кредитні договори, біржові котирування та індекси, інформація щодо позичальника кредитних бюро тощо.

9.2. Аналіз наявності, складу і динаміки джерел формування капіталу

Фінансовий стан підприємства багато в чому залежить від структури капіталу.

Використовуваний капітал підрозділяється:

- за правами власності: на власний капітал і позиковий (зобов'язання);
- по тривалості використання: довгостроковий (власний капітал і довгострокові зобов'язання) і короткостроковий (наступні витрати і платежі, поточні зобов'язання, доходи майбутніх періодів).

Власний капітал є основою незалежності підприємства, необхідність у ньому обумовлена вимогами самофінансування підприємств. Проте, потрібно враховувати, що фінансування діяльності підприємств тільки за рахунок власних коштів не завжди вигідно для нього, особливо в тих випадках коли:

- виробництво носить сезонний характер, тоді в окремі періоди будуть накопичуватися великі кошти на рахунках у банку, а в інші періоди їх буде бракувати;
- ціни на кредитні ресурси нижче, ніж рівень віддачі на вкладений капітал, тоді, привертаючи позикові кошти, підприємство може підвищити рентабельність власного капіталу.

Разом з тим, якщо кошти підприємства створені в основному за рахунок короткострокових зобов'язань, то його фінансовий

стан буде нестійким. Тому з капіталами короткострокового використання необхідна постійна оперативна робота, спрямована на контроль за їх своєчасним поверненням і залученням в оборот на нетривалий час інших капіталів.

У процесі аналізу капіталу підприємства, у першу чергу, варто вивчити зміни в їхньому складі, структурі і дати їм оцінку, як показано на прикладі табл. 9.1.

Власний капітал підприємства має тенденцію до зменшення: в 2008 р. він зменшився на 4,1% в порівнянні з 2007 р. Це відбулося за рахунок росту непокритого збитку підприємства на 212,0 тис. грн.

У 2008 р. у порівнянні з 2007 р. значно виросли довгострокові зобов'язання підприємства (на 2191,0 тис. грн., або на 38,9%). Це свідчить про те, що підприємство стало більш активно залучати довгострокові кредити банків або інвестиційні ресурси на збільшення свого майна для розширення основної діяльності.

Поточні зобов'язання підприємства знизилися практично вдвічі, на 3769,0 тис. грн. (на 51,7%), що є позитивною тенденцією його розвитку і свідчить про зниження рівня фінансової залежності підприємства.

Позикові кошти підприємства складаються з кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та поточних зобов'язань за розрахунками. Їх питома вага в загальній сумі пасивів складає в 2008 році 21,8%, тоді як власного капіталу — 30,2%.

9.3. Аналіз структури капіталу та її оптимізація

Аналіз фінансового левериджа є одним із методів оптимізації структури капіталу. Фінансовий леверидж — потенційна можливість впливати на чистий прибуток підприємства шляхом зміни обсягу і структури пасивів.

Для оцінки рівня фінансового левериджу ($P_{\text{фл}}$) використовують такі способи розрахунку:

Таблиця 9.1

Аналіз складу, динаміки і структури джерел формування майна підприємства

Джерела майна	Абсолютні величини, тис. грн.		Структура, %		Абсолютне відхилення, тис. грн.	Відхилення в структурі, %	Темпи зростання, %
	2007 р.	2008 р.	2007 р.	2008 р.			
I. Власний капітал							
Статутний капітал	9428	9428	50,8	56,2	—	+5,4	—
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-4157	-4369	—	—	+212,0	—	105,1
<i>Всього за розділом I</i>	5271	5059	28,4	30,2	-212,0	+1,8	95,9
II. Забезпечення наступних витрат і платежів							
III. Довгострокові зобов'язання	5634	7825	30,3	46,7	+2191,0	+16,4	138,9
IV. Поточні зобов'язання							
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2714	201	14,6	1,2	-2513,0	-13,4	7,4
Поточні зобов'язання за розрахунками	2705	1528	14,6	9,1	-1177,0	-5,5	56,5
<i>Всього за розділом IV</i>	7427	3658	40,1	21,8	-3769,0	-18,3	49,3
Баланс	18538	16771	100,0	100,0	-1767,0	—	90,5

$$1) P_{\text{фл}} = T_{\text{чп}} / T_{\text{но}} ; \quad (9.1)$$

де $T_{\text{чп}}$ — темп зміни чистого прибутку, %;

$T_{\text{но}}$ — темп зміни прибутку від операційної діяльності, %.

Дана інтерпретація формули дозволяє визначити на скільки процентних пунктів зміниться чистий прибуток при зміні прибутку від операційної діяльності на 1 процентний пункт.

$$2) P_{\text{фл}} = \frac{P_{\text{од}}}{P_{\text{од}} - Pp_{\text{к}}} ; \quad (9.2)$$

де $P_{\text{од}}$ — прибуток від операційної діяльності, грн.;

$Pp_{\text{к}}$ — проценти за кредити, отримані підприємством, грн.

Коефіцієнт $P_{\text{фл}}$ показує, у скільки разів прибуток від операційної діяльності перевищує оподатковуваний прибуток. Нижньою межею коефіцієнта є одиниця.

Зростання відносного обсягу залучених підприємством позикових коштів збільшує рівень фінансового левериджу і нелінійність зв'язку між чистим прибутком і прибутком від операційної діяльності: незначна зміна (зростання або зменшення) прибутку від операційної діяльності в умовах високого фінансового левериджу може призвести до значної зміни чистого прибутку. Тому з категорією фінансового левериджу тісно пов'язане поняття фінансового ризику.

$$3) P_{\text{фл}} = (1 - C_{\text{м}}) \cdot (EP - PC_{\text{к}}) \cdot PK / BK , \quad (9.3)$$

де $C_{\text{м}}$ — ставка податку на прибуток, долі од.;

EP — економічна рентабельність (відношення прибутку від операційної діяльності до середньої вартості активів), %;

$PC_{\text{к}}$ — середньозважена процентна ставка за кредитами, отриманими підприємством, %;

PK — позиковий капітал підприємства, грн.;

BK — власний капітал підприємства, грн.

Аналіз фінансового левериджу базується на наступних міркуваннях: при використанні тільки власних коштів фінансовий леверидж дорівнює нулю; чим більшу заборгованість порівняно до власного капіталу має підприємство, тим вищий його фінансовий леверидж; якщо економічна рентабельність перевищує процент за кредит, леверидж є позитивним, у протилежному випадку — нульовим або негативним. Розрахункове значення ефекту фінансового левериджу ($P_{\phi л}$) обумовлюється дією наступних чинників: податковим коректором ($1 - C_{mn}$), розміром диференціалу фінансового левериджу ($EP - PC_k$), коефіцієнтом фінансового левериджу $ПК / BK$. Зростання рівня фінансового левериджу має подвійний вплив на підприємство: збільшує фінансовий ризик, але підвищує рентабельність власного капіталу підприємства.

Розглянутий підхід є загальноприйнятим, але має певні вади, які обмежують його застосування на практиці: відсутнє розділення позикового капіталу на довгостроковий і короткостроковий; з розгляду упускається внутрішня структура власних і позикових пасивів; власний капітал компанії визначається безкоштовним і в розрахунок не береться; не враховується інфляція. Для подолання існуючих недоліків пропонується такий підхід:

$$4) P_{\phi л} = (EP \cdot (1 - C_{mn}) - \frac{WACC}{1 + I}) \cdot \frac{ПК}{BK} \cdot \frac{I \cdot ПК}{(1 + I) \cdot BK}; \quad (9.4)$$

де I — рівень інфляції, долі од.;

$WACC$ — середньозважена вартість капіталу, %.

$$WACC = \sum_{i=1}^n k_i \cdot d_i, \quad (9.5)$$

де k_i — вартість i -ого джерела капіталу, %;

d_i — питома вага i -ого джерела капіталу у його загальній сумі.

Запропонована методика дозволяє враховувати вартість залучення всіх джерел фінансування діяльності компанії, зокрема

власних; внутрішню структуру власних і позикових довгострокових пасивів, що дає можливість врахування дивідендної політики; а також проведення аналізу значень показників як в статично, так і в динаміці шляхом завдання очікуваної величини їх значення (наприклад, з використанням моделі постійного зростання тощо).

9.4. Аналіз руху власного капіталу підприємства

Аналіз руху власного капіталу проводиться з метою визначення впливу на його склад, розмір і структуру:

- коригувань залишків власного капіталу на початок періоду;
- переоцінки активів;
- розподілу прибутку;
- внесків учасників;
- вилучення капіталу;
- інших змін.

Розглянемо основні складові власного капіталу підприємства з точки зору аналізу руху докладніше.

Статутний капітал — є одним із найважливіших показників, що дозволяє одержати уявлення про розміри і фінансовий стан економічних суб'єктів. Це один із найбільше стійких елементів власного капіталу організації, оскільки зміна його величини допускається в строго визначеному порядку, установленому законодавчо. Статутний капітал — це основне джерело формування майна підприємства, це стартовий капітал для операційної діяльності з метою одержання надалі прибутку. Статутний капітал являє собою засоби, вкладені власниками підприємства.

Додатковий капітал. У процесі основної діяльності в підприємства може з'явитися нове майно чи зрости облікова вартість наявного, тобто збільшуються розміри активів. Для обліку джерел такого майна чи приросту його вартості в бухгалтерському обліку введено поняття додаткового капіталу. Як об'єкт обліку він виник відповідно до зміни правил оцінки статей бухгалтерської звітності організацій для відображення інфляційних процесів.

Резервний капітал створюється відповідно до законодавства й установчих документів організації на покриття можливих у майбутньому непередбачених збитків, втрат. Резервний капітал — це так зване запасне фінансове джерело, що створюється як гарантія безперебійної роботи підприємства і дотримання інтересів третіх осіб.

Нерозподілений прибуток — прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати в бюджет податку на прибуток. Він виступає джерелом, який може бути використаний на цілі, обумовлені статутними документами чи відповідними рішеннями керівництва організації і засновників (акціонерів), у т.ч. на придбання нових майнових об'єктів чи майнових прав.

У табл. 9.2 проаналізований рух власного капіталу ЗАТ «Продмаш».

Таблиця 9.2

Аналіз руху власного капіталу ЗАТ «Продмаш»

Стаття	Статутний капітал, тис. грн. (%)	Пайовий капітал	Додатковий капітал	Інший додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток, тис. грн. (%)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Разом, тис. грн. (%)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	9428 (178,9)	0	0	0	0	-4157 (-78,9)	0	0	5271 (100)
Коригування — немає									
Скоригований залишок на початок року	9428 (178,9)	0	0	0	0	-4157 (-78,9)	0	0	5271 (100)
Переоцінка активів — немає									

Продовження табл. 9.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Чистий збиток за звітний період	0	0	0	0	0	-212 (100)	0	0	-212 (100)
Розподіл прибутку — немає									
Внески учасників — немає									
Вилучення капіталу — немає									
Інші зміни в капіталі — немає									
Разом змін в капіталі	0	0	0	0	0	-212 (100)	0	0	-212 (100)
Залишок на кінець року	9428 (186,4)	0	0	0	0	-4369 (-86,4)	0	0	5059 (100)

Власний капітал підприємства на початок року представлений статутним капіталом у сумі 9428 тис. грн. (178,9%) і непокритими збитками 4157 тис. грн. (-78,9%). Протягом аналізованого періоду коригування власного капіталу, переоцінки активів, внесків учасників, вилучення капіталу і інших змін не відбувалося. Підприємство отримало чистий збиток у сумі 212 тис. грн., який збільшив розмір непокритого збитку до 4369 тис. грн. або (-86,4%) власного капіталу, який зменшився до 5059 тис. грн.

Таким чином, рух власного капіталу досліджуваного підприємства не є раціональним. Резервами покращення ситуації є перехід до прибуткової роботи, покриття збитків, залучення власного капіталу за рахунок їх внесків.

9.5. Аналіз кредитоспроможності підприємства у системі формування капіталу зі зовнішніх джерел

У процесі розвитку підприємства в міру погашення його фінансових зобов'язань виникає потреба в залученні нових позикових засобів. Джерела й форми залучення позикових засобів підприємством дуже різноманітні (табл. 9.3).

Аналіз кредитоспроможності позичальників проводиться з метою прийняття рішень про надання фінансового або комерційного кредиту. *Дефініції кредитоспроможності* зводяться до наявності передумов для одержання і погашення кредиту, здатності позичальника своєчасно і повною мірою погасити кредит, вірогідності його повернення.

Таблиця 9.3

Класифікація позикових засобів підприємства

Класифікація	Класифікаційні ознаки
За цілями залучення	<ul style="list-style-type: none"> – для забезпечення відтворення необоротних активів; – для поповнення оборотних активів; – для задоволення інших господарських або соціальних потреб.
За джерелами залучення	<ul style="list-style-type: none"> – із зовнішніх джерел; – із внутрішніх джерел (внутрішня кредиторська заборгованість).
За періодом залучення	<ul style="list-style-type: none"> – на довгостроковий період (більше 1 року); – на короткостроковий період (до 1 року).
За формами залучення	<ul style="list-style-type: none"> – у грошовій формі (фінансовий кредит); – у формі обладнання (фінансовий лізинг); – у товарній формі (товарний або комерційний кредит); – в інших матеріальних або нематеріальних формах.
За формами забезпечення	<ul style="list-style-type: none"> – незабезпечені; – забезпечені порукою або гарантією; – забезпечені заставою.

Кредитоспроможність підприємства тісно пов'язана з його фінансовою стійкістю, в основу її аналізу покладено оцінку фінансового стану підприємства. Для оцінки кредитоспроможності використовують такі методи: коефіцієнтний, бальний, ієрархічний, дискримінантний аналіз тощо.

Для здійснення оцінки фінансового стану позичальника — юридичної особи банк враховує такі основні економічні показники

його діяльності: платоспроможність (коефіцієнти миттєвої, поточної та загальної ліквідності); фінансова стійкість (коефіцієнти маневреності власних коштів, співвідношення залучених і власних коштів); обсяг реалізації; обороти за рахунками (співвідношення надходжень на рахунки позичальника і суми кредиту, наявність рахунків в інших банках; склад та динаміка дебіторсько-кредиторської заборгованості (за останній звітний та поточний роки); собівартість продукції (у динаміці); прибутки та збитки (у динаміці); рентабельність (у динаміці); кредитна історія (погашення кредитної заборгованості в минулому, наявність діючих кредитів). Також враховуються суб'єктивні чинники, що характеризуються такими показниками: ринкова позиція позичальника та його залежність від циклічних і структурних змін в економіці та галузі промисловості; наявність державних замовлень і державна підтримка позичальника; ефективність управління позичальника; професіоналізм керівництва та його ділова репутація; інша інформація.

При здійсненні оцінки фінансового стану позичальника — фізичної особи враховуються: загальний матеріальний стан клієнта (доходи і витрати, майно, право власності); соціальна стабільність клієнта, тобто наявність постійної роботи, сімейний стан; вік клієнта; інтенсивність користування банківськими кредитами (гарантіями тощо) у минулому та своєчасність погашення їх і відсотків (комісій тощо) за ними, а також користування іншими банківськими послугами тощо; ділова репутація; інша інформація.

Банки самостійно встановлюють нормативні значення та відповідні бали для кожного показника залежно від його вагомості (значущості) серед інших показників, що можуть свідчити про найбільшу ймовірність виконання позичальником (контрагентом банку) зобов'язань за кредитними операціями. Вагомість кожного показника визначається індивідуально для кожної групи позичальників (контрагентів банку) залежно від кредитної політики банку, особливостей клієнта (галузь економіки, сезонність виробництва, обіговість коштів тощо), ліквідності балансу, становища на ринку тощо.

Класифікація позичальників за результатами оцінки їх фінансового стану здійснюється з урахуванням рівня забезпечення

за кредитними операціями. За результатами аналізу кредитоспроможності позичальника виділяють п'ять класів: А, Б, В, Г, Д в міру її погіршення.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю під час надання комерційних кредитів потребує визначення стандартів кредитоспроможності покупця (дебітора), умов торгівлі, політики інкасації тощо.

Для визначення кредитоспроможності дебіторів підприємства можуть користуватися інформацією спеціальних агентств. В Україні визначено правові та організаційні засади формування і ведення кредитних історій, права суб'єктів кредитних історій та користувачів Бюро кредитних історій, вимоги до захисту інформації, що складає кредитну історію, порядок утворення, діяльності та ліквідації бюро кредитних історій. Користувачами Бюро можуть бути банки, небанківські фінансові установи та інші суб'єкти господарської діяльності, які надають послуги з відстроченням платежу або надають майно в кредит.

Контрольні питання до теми

1. Надайте визначення капіталу підприємства, вкажіть мету аналізу його формування.
2. Охарактеризуйте основні джерела інформації для аналізу формування капіталу підприємства
3. За яких умов залучення позикового капіталу в оборот підприємства є виправданим?
4. Надайте визначення терміну «фінансовий леверидж».
5. Що розуміється під кредитоспроможністю підприємства, як вона співвідноситься з аналізом фінансового стану?
6. Як класифікуються позикові засоби підприємства?
7. Які фактори банк враховує при оцінці кредитоспроможності позичальника — юридичної особи?
8. Які методи економічного аналізу використовують для оцінки кредитоспроможності позичальника?

Тестові завдання

1. До довгострокового капіталу відносять:

- а) власний капітал;
- б) власний капітал та довгострокові зобов'язання;
- в) довгострокові зобов'язання.

2. Проценти за користування позиковим капіталом є витратами _____ діяльності:

- а) операційної;
- б) інвестиційної;
- в) фінансової;
- г) надзвичайної.

3. Як залучення в оборот підприємства позикових коштів впливає на рентабельність власного капіталу:

- а) однозначно зменшує;
- б) однозначно збільшує;
- в) результат залежить від співвідношення економічної рентабельності підприємства і ставки залучених коштів.

4. Як впливає збільшення співвідношення між позиковим і власним капіталом підприємства на рівень фінансового левериджа:

- а) збільшує його;
- б) зменшує його;
- в) ніяк не впливає.

5. Як впливає збільшення ставки оподаткування прибутку на рівень фінансового левериджа:

- а) збільшує його;
- б) зменшує його;
- в) ніяк не впливає.

6. Фінансовий леверидж виражає потенційну можливість впливати на рівень:

- а) валового прибутку;
- б) прибутку від операційної діяльності;
- в) чистого прибутку.

7. Зі збільшенням фінансового левериджу рівень фінансового ризику:

- а) зростає; б) не змінюється; в) скорочується.

8. Які повноваження мають банки у сфері розробки критеріїв оцінки кредитоспроможності?

- а) виключно самостійно встановлюють їх;
 б) самостійно встановлюють їх на основі рекомендацій НБУ;
 в) ніяких, критерії визначає НБУ.

9. Скільки класів позичальників виділяють банки за результатами оцінки кредитоспроможності позичальника?

- а) три; б) чотири; в) п'ять; г) шість.

Практичні завдання

Задача 9.1

Проведіть порівняльний аналіз фінансового ризику при різній структурі капіталу.

Як змінюється показник рентабельності власного капіталу при відхиленні прибутку на 10% від базового рівня 6 тис. грн. Податок сплачується за ставкою 25%.

Показник	Питома вага запозиченого капіталу в загальній сумі довгострокових джерел коштів		
	0%	25%	50%
Власний капітал, тис. грн.	20000	15000	10000
Позиковий капітал, тис. грн.	–	5000	10000
Загальна сума, тис. грн.	20000	20000	20000
Річні видатки за користування запозиченим капіталом, %	–	15	20

Задача 9.2

Визначить оптимальну структуру капіталу, виходячи з даних, наведених у таблиці.

Показник	Варіанти структури капіталу та його ціна						
	1	2	3	4	5	6	7
Доля власного капіталу, %	100	90	80	70	60	50	40
Доля позикового капіталу, %	0	10	20	30	40	50	60
Ціна власного капіталу, %	13	14	15	16	17	19	25
Ціна запозиченого капіталу, %	7	7	7,1	7,5	8	12	17

Зробіть висновки.

Література [7, 9, 10–15, 16, 17, 20–25, 27, 29, 30, 31, 32, 33, 36, 37–40, 42–44, 45, 46, 49, 53–58, 64, 71–75, 80].

ТЕМА 10.

АНАЛІЗ ОБОРОТНОСТІ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

ЗМІСТ

10.1. Характеристика кругообігу оборотних активів, його класифікація і задачі аналізу.

10.2. Аналіз наявності, динаміки і структури оборотних активів.

10.3. Аналіз швидкості і тривалості обороту оборотних активів.

10.4. Аналіз ефективності використання і фінансування оборотних активів.

10.1. Характеристика кругообігу оборотних активів, його класифікація і задачі аналізу

Важливе місце в майні підприємства займає оборотний капітал — частина капіталу, вкладена в оборотні активи.

Оборотні активи — грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Функціональна роль оборотного капіталу у процесі операційної діяльності підприємства принципово відрізняється від ролі у основного капіталу і забезпечує її безперервність (рис. 10.1).

Кругообіг оборотного капіталу охоплює чотири стадії: заготівельну (закупівлі); виробничу; збутову, розрахункову. У окремих галузях їх може бути менше. Наприклад, у торгівлі виробнича стадія може бути відсутня, якщо реалізація товарів у роздрібній мережі відбувається за готівку, дебіторська заборгованість не виникає. У промисловості, у процесі кругообігу частина оборотного капіталу може бути представлена незавершеним виробництвом. Затримка руху коштів на будь-якій стадії веде до

уповільнення оборотності капіталу, потребує додаткового вкладення коштів і може викликати значне погіршення стану підприємства.

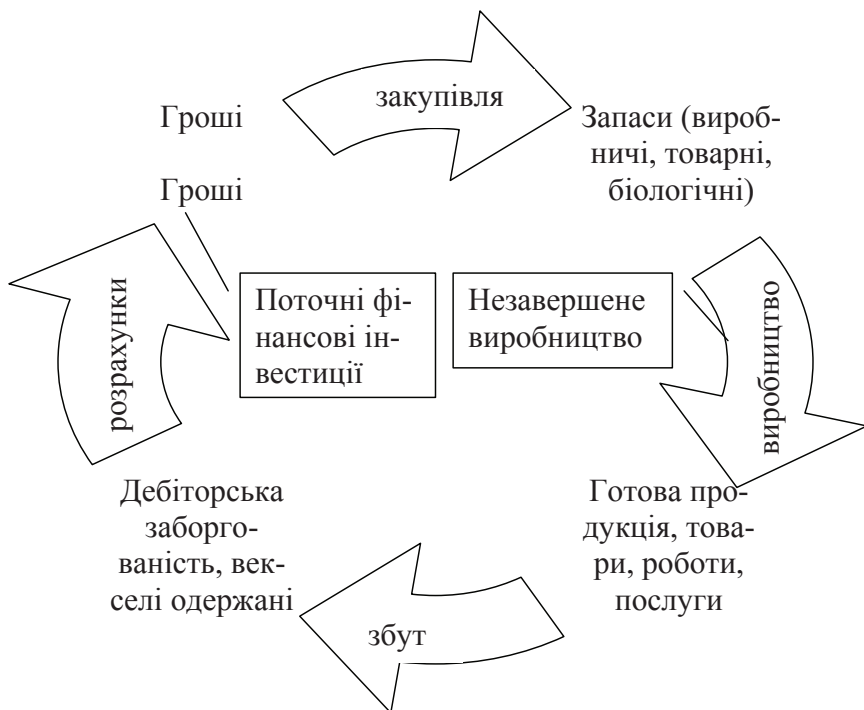


Рис. 10.1. Стадії кругообігу оборотного капіталу

Натомість досягнутий у результаті прискорення оборотності ефект виражається, в першу чергу, в збільшенні обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без додаткового залучення фінансових ресурсів. Крім того, за рахунок прискорення оборотності капіталу відбувається збільшення суми прибутку, тому що звичайно до вихідної грошової форми він повертається зі збільшенням. Частина прибутку може бути розміщена у поточні фінансові інвестиції.

Підвищення прибутковості капіталу досягається раціональним і ощадливим використанням усіх ресурсів, недопущенням їхньої перевитрати, втрат на всіх стадіях кругообігу. У результаті капітал повернеться до свого вихідного стану в більшій сумі, тобто з прибутком.

Оборотні активи відображаються у балансі підприємства у таких статтях:

- *виробничі запаси* — вартість запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів, сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для споживання в ході нормального операційного циклу;
- *поточні біологічні активи* — вартість поточних біологічних активів тваринництва (дорослі тварини на відгодівлі і в нагулі, птиця, звірі, кролики, дорослі тварини, вибракунані з основного стада для реалізації, молодняк тварин на вирощуванні і відгодівлі) в оцінці за справедливою або первісною вартістю, а також рослинництва (зернові, технічні, овочеві та інші культури) в оцінці за справедливою вартістю, облік яких ведеться за П(С)БО 30 «Біологічні активи»;
- *незавершене виробництво* — витрати на незавершене виробництво і незавершені роботи (послуги), а також вартість напівфабрикатів власного виробництва і валова заборгованість замовників за будівельними контрактами;
- *готова продукція* — запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам. Продукція, яка не відповідає наведеним вимогам (крім браку), та роботи, які не прийняті замовником, показуються у складі незавершеного виробництва;
- *товари* — вартість товарів без суми торгових націнок, які придбані підприємствами для наступного продажу;

- *векселі одержані* — заборгованість покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію (товари), інші активи, виконані роботи та надані послуги, яка забезпечена векселями;
- *дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги* — заборгованість покупців або замовників за надані їм продукцію, товари, роботи або послуги (крім заборгованості, яка забезпечена векселем);
- *поточні фінансові інвестиції* — фінансові інвестиції на строк, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, які є еквівалентами грошових коштів);
- *грошові кошти та їх еквіваленти* — кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових коштів.

Оборотні активи класифікуються по таким ознакам:

1. *По функціональній ролі* в процесі операційної діяльності:

– *оборотні виробничі фонди*:

а) сировина і матеріали. Сировина — це те, що дано природою або виготовлено у сільському господарстві. Матеріали — це те, що піддано промисловій обробці. Ця частина оборотного капіталу передає свої природні властивості продукту, що виготовляється, є активним елементом створення його споживної вартості, становить його матеріальну основу. Наприклад, у галузях виробництва, які виготовляють предмети споживання, витрати на цю складову оборотного капіталу становлять значний відсоток у загальних витратах, на транспорті та у добувній промисловості ці витрати відсутні;

б) допоміжні матеріали. Ця частина оборотного капіталу не передає свої природні властивості продукту, що виготовляється, і не бере безпосередньої участі у створенні споживчої вартості, але вона необхідна для нормального функціонування знарядь праці. До цієї групи включають паливно-енергетичні та мастильні матеріали;

в) інші складові оборотного капіталу. До них в основному належать ті знаряддя праці, які за своїми ознаками не включаються до основного капіталу, наприклад, малоцінний інвентар, інструменти, що швидко зношуються, запасні частини.

– *оборотні фонди* — кошти, що авансуються на наймання робочої сили, на оплату її праці. Це пов'язано з тим, що після реалізації товарів підприємець одержує гроші і сплачує працівникам їх заробітну плату. Кошти, авансовані підприємцем на наймання робочої сили, повністю повернуться до нього протягом одного кругообігу.

– *фонди обігу* — забезпечують реалізацію продукції, купівлю необхідних для виробництва ресурсів (готова продукція підприємства, призначена для реалізації, а також його кошти: у розрахунках, на рахунках у банку, у касі тощо).

2. *По матеріально-речовинному змісту*: виробничі запаси (сировина, матеріали, паливо), товарні запаси, біологічні запаси; незавершене виробництво; готова продукція; розрахунки; кошти; інші оборотні активи.

3. *По практиці контролю, планування і управління*: нормовані; ненормовані.

До нормованих коштів відносяться, як правило, всі оборотні фонди, а також та частина фондів обігу, що знаходиться у вигляді залишків нереалізованої готової продукції на складі підприємства.

До ненормованих коштів відносяться всі інші елементи фондів обігу, тобто відправлена споживачам, але ще не оплачена продукція, усі види коштів і розрахунків.

4. *По ступеню ліквідності*:

- абсолютно ліквідні кошти (кошти і їхні еквіваленти, поточні фінансові інвестиції);
- швидкоореалізуємі (короткострокова дебіторська заборгованість, векселя отримані);
- повільно реалізуємі (запаси, інші оборотні активи).

5. *По ступені ризику вкладення капіталу*:

- із мінімальним ризиком (кошти і їхні еквіваленти, поточні фінансові інвестиції);

- із малим ризиком (дебіторська заборгованість (за виключенням сумнівної); виробничі запаси (окрім залежаних), залишки готової продукції і товарів (окрім тих, що не користуються попитом);
- із середнім ризиком (незавершене виробництво; витрати майбутніх періодів);
- із високим ризиком (сумнівна дебіторська заборгованість; залежали виробничі запаси; готова продукція і товари, що не користуються попитом; інші елементи оборотних коштів, що не увійшли в попередні групи).

6. *По стандартах обліку і відображення в балансі підприємства:* запаси, розрахунки, кошти, інші активи.

7. *По джерелах формування:* власні, позикові, залучені. Такий розподіл вказує джерела походження і форми надання підприємству оборотних коштів у постійне або тимчасове користування.

Основними задачами аналізу оборотних активів є:

- вивчення зміни складу і структури оборотних активів; їх угруповання по основних ознаках;
- визначення основних джерел формування оборотних активів;
- оцінка ефективності використання оборотних активів;
- пошук резервів підвищення оборотності;
- розробка заходів щодо освоєння виявлених резервів.

Основними джерелами інформації для аналізу оборотного капіталу служать баланс, звіт про фінансові результати, примітки до фінансової звітності, облікові реєстри за рахунками бухгалтерського обліку класів 2 «Запаси», 3 «Грошові кошти, розрахунки і інші активи».

10.2. Аналіз наявності, динаміки і структури оборотних активів

Важливим питанням аналізу оборотних активів є оцінка їх наявності (табл. 10.1). Найбільша частина оборотних активів

представлена незавершеним виробництвом — на початок року 47,52%, на кінець — 56,3%, значна частина — готовою продукцією — відповідно 15,93% і 23,34%. Разом запаси займають у структурі оборотних активів — на початок року 72,12%, на кінець року — 89,65%. Збільшення питомої ваги запасів відбулося за рахунок зменшення частки дебіторської заборгованості — із 25,66% до 7,84%. Грошові кошти і інші оборотні активи мають незначну роль у структурі оборотних активів — їх питома вага на кінець аналізованого періоду — відповідно 0,07% і 2,44%.

Протягом року відбулося зменшення оборотних активів на 1571 тис. грн., в основному за рахунок скорочення дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги — на 2401 тис. грн.

Це можна визнати позитивною тенденцією, оскільки прискорення розрахунків є важливим чинником прискорення оборотності оборотних активів. Вартість запасів зросла на 857 тис. грн., в основному за рахунок залишків готової продукції (на 591 тис. грн.) та незавершеного виробництва (на 250 тис. грн.).

Це може бути тривожним сигналом, який свідчить про зниження попиту на продукцію підприємства і зниження ефективності технологічного процесу. Надлишок оборотних активів у формі запасів означає, що частина капіталу підприємства не діє і не приносить прибутку. Водночас брак запасів буде гальмувати хід операційного процесу, уповільнюючи швидкість обороту засобів підприємства.

Найбільші темпи зростання має готова продукція (128,69%), інші оборотні активи (113,52%), виробничі запаси (110,92%), незавершене виробництво (104,07%). Інші статті активів скоротилися, розрахунки — на 73,14%, кошти — на 91,4%.

Таким чином, можна зробити наступні висновки про наявність оборотних активів:

- функціонально вони представлені переважно оборотними виробничими фондами, частка фондів обігу незначна;

Таблиця 10.1
Аналіз складу, динаміки і структури оборотних активів ЗАТ «Продмаш»

Джерела майна	Абсолютні величини, тис. грн.		Структура, %		Абсолютне відхилення, тис. грн.	Відхилення в структурі, %	Темпи зростання, %
	2007 р.	2008 р.	2007 р.	2008 р.			
Виробничі запаси	687	762	5,31	6,71	75	1,40	110,92
Незавершене виробництво	6144	6394	47,52	56,30	250	8,77	104,07
Готова продукція	2060	2651	15,93	23,34	591	7,41	128,69
Товари	434	375	3,36	3,30	-59	-0,06	86,41
Усього — запаси	9325	10182	72,12	89,65	857	17,52	109,19
Дебіторська заборгованість:							
за товари, роботи, послуги	2767	366	21,40	3,22	-2401	-18,18	13,23
за виданими авансами	46	44	0,36	0,39	-2	0,03	95,65
інша поточна	504	481	3,90	4,23	-23	0,34	95,44
Усього — розрахунки	3317	891	25,66	7,84	-2426	-17,81	26,86
Грошові кошти та їх еквіваленти в національній валюті	43	8	0,33	0,07	-35	-0,26	18,60
Інші оборотні активи	244	277	1,89	2,44	33	0,55	113,52
Усього — оборотні активи	12929	11358	100,00	100,00	-1571	0,00	87,85

- по матеріально-речовинному змісту превалюють виробничі запаси; незавершене виробництво; готова продукція; по стандартах обліку і відображення в балансі підприємства — запаси, що потребує розробки їх обґрунтованих норм, використання їх у практиці контролю, планування і управління;
- оборотні активи підприємства є в основному низько ліквідними (такими, що повільно реалізуються), що обумовлює їх середній ризик.

10.3. Аналіз швидкості і тривалості обороту оборотних активів

Фінансовий стан підприємства знаходиться в безпосередній залежності від того, наскільки швидко засоби, вкладені в активи, перетворюються в реальні гроші. Оборотні активи, будучи призначеними для реалізації або споживання, можуть неодноразово змінювати свою форму (матеріально-речовинну на грошову, і навпаки) протягом одного операційного циклу підприємства.

Під оборотністю коштів розуміють тривалість проходження ними окремих стадій операційного циклу. Оборотність оборотних активів обчислюється:

- тривалістю одного обороту в днях (оборотність оборотних активів у днях);
- кількістю оборотів за звітний період (коефіцієнт оборотності, швидкість обороту).

Коефіцієнт оборотності оборотних активів ($K_{об}$) характеризує розмір чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в розрахунку на одну гривню оборотного капіталу:

$$K_{об} = BP / \overline{OA}; \quad (10.1)$$

де BP — чиста виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

\overline{OA} — середня вартість оборотних активів, визначається за формулою середньої арифметичної або хронологічної.

Зростання коефіцієнта оборотності свідчить про більш ефективне використання оборотного капіталу.

Коефіцієнт оборотності одночасно показує число оборотів оборотного капіталу за аналізований період і може бути розрахований розподілом кількості днів аналізованого періоду (D) на тривалість одного обороту в днях ($Об$):

$$K_{об} = D / Об ; \quad (10.2)$$

Оборотність оборотного капіталу в днях являє собою відношення середнього залишку оборотних активів і односторонньої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ($BP_{одн}$):

$$Об = \overline{OA} / BP_{одн} ; \quad (10.3)$$

Враховуючи, що $BP_{одн} = BP / D$, отримаємо:

$$Об = \overline{OA} \times D / BP ; \quad (10.4)$$

У формулу (10.2) підставимо вираження оборотності з формули (10.4), отримаємо:

$$K_{об} = BP / \overline{OA} ; \quad (10.5)$$

Чим менша тривалість обороту оборотних активів, тим вище швидкість їх обороту.

Для отримання більш ґрунтовних висновків необхідно проаналізувати оборотність окремих статей оборотних активів.

Оборотність виробничих запасів у днях ($Об_{вз}$) розраховується за формулою:

$$Об_{вз} = \overline{BЗ} \times D / C_{pn} , \quad (10.6)$$

де $\overline{BЗ}$ — середня вартість виробничих запасів, тис. грн.;

C_{pn} — собівартість реалізованої продукції, тис. грн.

Чим вище цей коефіцієнт, тим швидше обертаються виробничі запаси. Зменшення коефіцієнта, розрахованого на кінець звітного періоду порівняно з коефіцієнтом, розрахованим на початок звітного періоду, свідчить про уповільнення оборотності запасів, тобто зниженні ефективності їх використання. Про цей факт може також свідчити нижче значення даного коефіцієнта порівняно з середньогалузевими показниками.

Аналогічно розрахуємо *оборотність незавершеного виробництва* ($Об_{нев}$):

$$Об_{нев} = \overline{НВ} \times Д / C_{pn}; \quad (10.7)$$

де $\overline{НВ}$ — середня вартість виробничих запасів, тис. грн.

Оборотність готової продукції визначається через чисту реалізацію ($Об_{зн}$):

$$Об_{зн} = \overline{ГП} \times Д / ВР; \quad (10.8)$$

де $\overline{ГП}$ — середня вартість виробничих запасів, тис. грн.

Розрахуємо *коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості* (коефіцієнт оборотності по розрахунках). У процесі операційної діяльності підприємство надає товарний кредит для споживачів своєї продукції. Тобто існує розрив у часі між продажем товару і надходженням оплати за нього, внаслідок чого виникає дебіторська заборгованість.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($K_{об}^{об}$) показує, скільки разів за період обернулися кошти, вкладені в розрахунки. Він обчислюється як відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до середнього розміру дебіторської заборгованості:

$$K_{об}^{об} = ВР / \overline{ДЗ}; \quad (10.9)$$

де $\overline{ДЗ}$ — сумарна по усім складовим дебіторська заборгованість, тис. грн.

Час погашення дебіторської заборгованості (оборотність дебіторської заборгованості ($Ob_{об}$):

$$Ob_{об} = \overline{ДЗ} \times Д / BP. \quad (10.10)$$

У результаті уповільнення або прискорення обороту капіталу залучається (вивільняється) певна сума оборотних активів підприємства. Економічний ефект у результаті прискорення оборотності капіталу виражається у відносному вивільненні коштів із обороту, а також у збільшенні суми виручки і суми прибутку. Для визначення цієї величини необхідно зміну оборотності оборотних активів (у днях) помножити на одноденну фактичну величину виручки від реалізації товарів, продукції, послуг:

$$\pm \Delta OA = BP_{оош} (Ob_1 - Ob_0); \quad (10.11)$$

де $\pm \Delta OA$ — обсяг залучених (+) або вивільнених (–) оборотних активів підприємства, тис. грн.;

Ob_1, Ob_0 — оборотність активів у звітному і базовому періодах, дні.

Від оборотності оборотних активів підприємств залежать найважливіші показники їхньої операційної діяльності. Враховуючи залежність (10.5), щоб установити вплив коефіцієнта оборотності на зміну суми виручки від реалізації можна використовувати таку модель:

$$BP = K_{об} \cdot \overline{OA}. \quad (10.12)$$

У табл. 10.2 виконаний розрахунок оборотності оборотних активів підприємства ЗАТ «Продмаш». Під час розрахунків кількість днів у періоді прийнята $Д = 360$, оборотність округлялася до цілого числа днів.

Підприємство має дуже низьку оборотність незавершеного виробництва, яка зросла протягом аналізованого періоду з 360 до 511 днів. У звітному періоді коефіцієнт оборотності цього елемента оборотних активів склав лише 0,7, тобто за рік незавершене виробництво не зробило повного обороту.

Таблиця 10.2

**Розрахунок показників оборотності оборотних активів
ЗАТ «Продмаш»**

Показник	2007 р.	2008 р.	Приріст
Виробничі запаси, тис. грн.	687	762	75
Незавершене виробництво, тис. грн.	6144	6394	250
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	6147	4501	-1646
<i>Оборотність, у днях</i>			
– виробничих запасів	40	61	21
– незавершеного виробництва	360	511	152
<i>Коефіцієнт оборотності, разів</i>			
– виробничих запасів	8,9	5,9	-3,0
– незавершеного виробництва	1,0	0,7	-0,3
Готова продукція	2060	2651	591
Товари	434	375	-59
Дебіторська заборгованість	3317	891	-2426
Разом — оборотні активи	12929	11358	-1571
Чиста виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг	7484	5752	-1732
<i>Оборотність, у днях</i>			
– готової продукції	99	166	67
– товарів	21	23	3
– дебіторської заборгованості	160	56	-104
– оборотних активів	622	711	89
<i>Коефіцієнт оборотності, разів</i>			
– готової продукції	3,6	2,2	3,6
– товарів	17,2	15,3	17,2
– дебіторської заборгованості	2,3	6,5	2,3
– оборотних активів	0,58	0,51	-0,07

Виробничі запаси протягом базового періоду здійснили 8,9 оборотів за рік, у звітному році швидкість обороту уповільнилася на 3 рази. Коефіцієнт оборотності готової продукції скоротився з

3,6 до 2,2, товарів — з 17,2 до 15,3. Позитивним є прискорення оборотності дебіторської заборгованості з 2,3 до 6,5 разів на рік.

Оборотні активи у цілому за рік не здійснюють повного обороту. Оборотність у днях збільшилася на 89 днів, що призвело до залучення в оборот:

$$\pm \Delta OA = 5752 / 360 * 89 = 1422 \text{ тис. грн.}$$

Основні шляхи прискорення оборотності активів:

- скорочення тривалості операційного циклу за рахунок підвищення продуктивності праці, використання новітніх технологій, повнішого і ефективнішого використання трудових і матеріальних ресурсів;
- поліпшення організації матеріально-технічного постачання з метою безперервного забезпечення операційної діяльності необхідними матеріальними ресурсами і скорочення часу перебування капіталу в запасах;
- прискорення процесу відвантаження продукції, реалізації товарів і оформлення розрахункових документів;
- скорочення часу перебування коштів у дебіторській заборгованості;
- підвищення рівня маркетингових досліджень, спрямованих на прискорення просування готової продукції (товарів, робіт, послуг).

10.4. Аналіз ефективності використання і фінансування оборотних активів

Основним показником ефективності використання оборотного капіталу є оборотність. Додатковими показниками — рентабельність оборотних активів і тривалість фінансового циклу.

Рентабельність оборотних активів (P_{oa}):

$$P_{oa} = \overline{ЧП} / \overline{OA}; \quad (10.13)$$

де $\overline{ЧП}$ — чистий прибуток підприємства.

Взаємозв'язок між показниками рентабельності продаж (реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)) (P_n) і швидкістю обороту оборотних активів виражається такою залежністю:

$$P_n = ЧП / ВР = ЧП / \overline{ОА} \times \overline{ОА} / ВР = P_{oa} / K_{об}, \quad (10.14)$$

Операційний цикл — це показник, що характеризує тривалість періоду, протягом якого в середньому грошові кошти омертвлені в негрошових оборотних активах. Цей показник характеризує, перш за все, ефективність виробничої і комерційної діяльності. Одним із головних елементів фінансової діяльності є здатність підприємства своєчасно розраховуватися по своїх зобов'язаннях.

Гроші, вкладені у операційну діяльність не можуть бути вилучені звітти негайно для покриття короткочасної їх нестачі. Те ж саме стосується і дебіторської заборгованості — можна добиватися змін у взаємовідносинах із дебіторами, проте це тривалий процес. Інша справа кредиторська заборгованість — моментом оплати можна управляти, у критичній ситуації можна піти на затримку в погашенні заборгованості тощо. Іншими словами, кредиторська заборгованість як чинник регулювання поточних грошових коштів (природно, непрямий, а не прямий) більш керована і, отже, має враховуватися при характеристиці ефективності фінансування оборотних активів.

Така оцінка дається за допомогою показника *тривалості фінансового циклу*, що характеризує середню тривалість між відтоком грошових коштів у зв'язку зі здійсненням поточної операційної діяльності і їх притоком як результатом операційної і фінансової діяльності.

Щоби виразніше уявити логіку розрахунку цього показника, представимо етапність руху оборотних активів у ході операційної та фінансової діяльності (рис. 10.2).

Фінансовий цикл представляє собою період обороту оборотних активів, протягом якого вони уречевлені у фондах обігу. Але фінансовий цикл включає у себе час надходження оборотних

активів у двох стадіях кругообігу — виробничій і товарній, але не включає час їх перебування в грошовій стадії. У разі коли підприємство видає або отримує аванси, воно повинно скоригувати фінансовий цикл на тривалість їх обороту.

<i>Операційний цикл</i>			
Початок циклу	Придбання запасів, перетворення в готову продукцію, її відвантаження	Одержання оплати за відвантаженою продукцією (запаси)	Закінчення циклу
	Погашення кредиторської заборгованості	<i>Фінансовий цикл</i>	

Рис. 10.2. Взаємозв'язок операційного та фінансового циклу

Операційний цикл більшою мірою характеризує виробничо-технологічний аспект діяльності підприємства, а фінансовий цикл — її фінансову компоненту.

Операційний цикл (*ОЦ*) розраховується як сума оборотності виробничих запасів і дебіторської заборгованості (у днях) за формулою:

$$ОЦ = Об_{вз} + Об_{дз} \quad ; \quad (10.15)$$

У ЗАТ «Продмаш»:

$$ОЦ_0 = 40 + 160 = 200 \text{ днів,}$$

$$ОЦ_1 = 61 + 56 = 117 \text{ днів.}$$

Скорочення тривалості операційного циклу на 83 дня є позитивною тенденцією.

Фінансовий цикл (*ФЦ*) розраховується як різниця операційного циклу і оборотності кредиторської заборгованості ($Об_{кз}$), яка

розраховується відношенням середньої кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги до одноденних витрат матеріальних виробничих запасів.

$$\Phi Ц = ОЦ - Об_{кз} ; \quad (10.16)$$

Матеріальні одноденні витрати:

базового періоду = $2137/360 = 5,93$ тис. грн.

звітного періоду = $1890/360 = 5,25$ тис. грн.

$Об_{кз0} = 2711/5,93 = 457$ днів,

$Об_{кз1} = 201/5,25 = 38$ днів.

У ЗАТ «Продмаш»:

$\Phi Ц_0 = 200 - 457 = -257$ днів,

$\Phi Ц_1 = 117 - 38 = 79$ днів.

Від’ємне значення фінансового циклу базового періоду означає, що підприємство розраховується з постачальниками товарів і послуг із затримкою 257 днів після надходження коштів за продукцію, виготовлену з придбаних у них запасів. Позитивне значення фінансового циклу свідчить про покращення фінансової дисципліни підприємства.

Як впливає з формули (10.16), тривалість фінансового циклу залежить від трьох чинників; перші два достатньо інерційні, зате останній чинник значною мірою контролюваний управлінським персоналом у плані управління поточними грошовими коштами. Управляючи саме цим чинником (зокрема, приймаючи ті або інші умови оплати постачання сировини і матеріалів, свідомо порушуючи платіжну дисципліну тощо), можна знайти оптимальний варіант оперативного управління оборотними активами.

Контрольні питання до теми

1. Надайте визначення оборотним активам, за якими ознаками вони класифікуються.
2. Охарактеризуйте стадії кругообігу оборотного капіталу.
3. Які аналітичні показники характеризують оборотність оборотних активів?
4. Які показники оборотності окремих елементів оборотних активів розраховуються за чистою виручкою від реалізації, а які — за собівартістю реалізованої продукції? Поясняйте це.
5. Вкажіть основні шляхи прискорення оборотності активів:
6. Яку інформацію для управління надає аналіз фінансового циклу?

Тестові завдання

- 1. До оборотних виробничих фондів відносять:**
 - а) сировину і матеріали;
 - б) кошти, що авансуються на наймання виробничого персоналу;
 - в) готову продукцію;
 - г) грошові розрахунки, які забезпечують виробничий процес.
- 2. До оборотних фондів відносять:**
 - а) сировину і матеріали;
 - б) кошти, що авансуються на наймання виробничого персоналу;
 - в) готову продукцію;
 - г) грошові розрахунки, які забезпечують виробничий процес.
- 3. До фондів обігу відносять:**
 - а) сировину і матеріали;
 - б) допоміжні матеріали;

в) кошти, що авансуються на наймання виробничого персоналу;

г) готову продукцію;

4. До нормованих оборотних коштів відносяться:

а) всі оборотні фонди;

б) усі оборотні фонди та готова продукція;

в) усі фонди обігу;

г) усі фонди обігу та виробничі запаси.

5. До ненормованих оборотних коштів відносяться:

а) всі оборотні фонди;

б) усі оборотні фонди та готова продукція;

в) усі фонди обігу окрім готової продукції;

г) усі фонди обігу та виробничі запаси.

6. Якщо збільшується тривалість обороту оборотних активів це означає їх:

а) вивільнення з обороту;

б) залучення в оборот;

в) збільшення ліквідності;

г) зменшення ліквідності.

7. Якщо коефіцієнт оборотності збільшився, то оборотність у днях:

а) збільшилась;

б) не змінилась;

в) скоротилась.

8. Операційний цикл — це:

а) оборотність виробничих запасів + оборотність готової продукції;

б) оборотність кредиторської заборгованості + оборотність готової продукції;

в) оборотність виробничих запасів + оборотність кредиторської заборгованості;

г) оборотність виробничих запасів + оборотність дебіторської заборгованості.

9. Фінансовий цикл — це операційний цикл:

- а) + оборотність кредиторської заборгованості;
- б) + оборотність дебіторської заборгованості.
- в) – оборотність кредиторської заборгованості;
- г) – оборотність дебіторської заборгованості.

10. Рентабельність продаж і коефіцієнт оборотності оборотних активів знаходяться у залежності:

- а) прямо пропорційній;
- б) зворотно пропорційній;
- в) не зв'язані.

Практичні завдання***Задача 10.1***

Середні виробничі запаси підприємства складають 60 тис. грн., витрати на виробництво річного обсягу продукції 10800 тис. грн., середня дебіторська заборгованість — 120 тис. грн., виручка від реалізації в кредит — 14400 тис. грн., середня кредиторська заборгованість — 30 тис. грн. Розрахуйте тривалість фінансового та операційного циклу.

Задача 10.2

Проаналізуйте товарооборотність запасів, якщо план товарообігу (90 тис. грн.) в першому кварталі був перевиконаний на 5%. Динаміка товарних запасів має вигляд:

- | | |
|----------------------|---------------------|
| 1.01. — 50 тис. грн. | 1.02 — 60 тис. грн. |
| 1.03 — 40 тис. грн. | 1.04 — 30 тис. грн. |

Зробіть висновки.

Задача 10.3

Обсяг продаж за рік складає 480 тис. грн., собівартість проданих товарів 300 тис. грн., оборотність запасів — 60 днів, оборотність дебіторської заборгованості — 30 днів, оборотність креди-

торської заборгованості — 40 днів. Знайти величину власного оборотного капіталу. Як зміниться його величина, якщо оборотність запасів збільшиться до 90 днів, оборотність дебіторської заборгованості збільшиться до 60 днів, а оборотність кредиторської заборгованості знизиться до 30 днів?

Задача 10.4

Підприємство купує сировину в кредит строком на 15 днів, зберігає її на складі протягом 10 днів і потім передає у виробництво. Товари виробляються швидко, але після цього зберігаються на складі протягом 10 днів. Дебітори отримують кредит на 5 днів. Чому дорівнюють операційний та фінансовий цикли?

Задача 10.5

За даними табл. 10.2 проведіть факторний аналіз оборотності оборотних активів у цілому, виробничих запасів, незавершеного виробництва, дебіторської заборгованості. Зробіть висновки.

Задача 10.6

За даними ф.5 у додатку Б проведіть структурний аналіз запасів підприємства Зробіть висновки.

Література [1, 5, 7, 10–15, 16, 17, 19, 20–25, 26, 28, 31, 32, 33, 36, 37–40, 42–44, 45, 46, 47, 58, 70–72, 77, 80].

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ IV. «УЗАГАЛЬНЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ АНАЛІЗУ ЗВИЧАЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

ТЕМА 11. УЗАГАЛЬНЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ЗМІСТ

11.1. Методи узагальнення результатів аналізу господарської діяльності підприємства.

11.2. Поняття, принципи організації пошуку і підрахунку господарських резервів.

11.3. Методика підрахунку і обґрунтування господарських резервів.

11.4. Оформлення результатів аналізу господарської діяльності.

11.5. Технологія прийняття управлінських рішень за результатами проведеного аналізу.

11.1. Методи узагальнення результатів аналізу господарської діяльності підприємства

Методи узагальнення результатів аналізу господарської діяльності підприємства — це методи реалізації об'єктивних законів, властивих даному процесу (законів мислення, економічних законів в економічній сфері, законів, що визначають взаємозв'язки засобів праці й організації діяльності ОПР з людьми як

елементами цієї організації з урахуванням соціально-психологічних відносин тощо).

Методи узагальнення результатів аналізу господарської діяльності підприємства, як правило, використовують комплексно. Це визначається наявністю формальних і неформальних факторів, що формують ситуацію. Ці фактори необхідно враховувати при формуванні пояснювальної записки.

Для вирішення завдання узагальнення результатів аналізу господарської діяльності підприємства можна використовувати такі критерії:

- *практична застосовність методу* (визначається умовами і можливостями, що характеризують його застосування);
- *збалансованість методів* (тобто на різних етапах узагальнення визначаються взаємозалежні методи);
- *економічність (вартість) використання методу* (характеризує витрати ресурсів досягнення поставлених цілей. У цій області також можуть бути істотні обмеження, які повинні враховуватися при виборі конкретного методу).

Історично склались дві групи методів узагальнення результатів аналізу діяльності підприємства: традиційні й математичні.

До традиційних відносяться: метод абсолютних, відносних і середніх величин, порівняння, групування, індексний, ланцюгових підстановок, графічний, балансовий, логарифмічний, інтегральний та ін.

Узагальнення результатів економічного аналізу математичними методами сприяє більш повному врахуванню впливу факторів на результати діяльності і підвищенню рівня обчислень.

Теорія і практика економічного аналізу спонукала до розробки і використання різних методів і прийомів узагальнення його результатів, а саме багатопланових аналітичних методів та прийомів до яких відносяться:

Аналіз Парето. Метод названий на честь італійського економіста, який визначив, що відносно невелика кількість факторів (20%) викликає великий відсоток (80%) усіх випадків скарг, дефек-

тів, проблем і т.п. Якщо класифікувати усі випадки за ступенем важливості й зосередитися на вирішенні істотних задач, менш важливі залишаючи осторонь, підвищується результативність.

Визначення еталона (бенчмаркінг). Метод припускає оцінку визначеної діяльності стосовно еталона у своїй чи якій-небудь іншій організації. Ціль методу — встановлення стандарту, за яким оцінюється діяльність організації і приймається рішення по моделі для навчання методам удосконалювання. Метод базується на законі впливу соціальних норм. Як тільки встановлюється стандарт, метою людини стає наближення до нього.

Причинно-наслідкові діаграми. Цей метод пропонує структурований підхід до узагальнення результатів. Метод розробив японський професор К. Ішикава для обліку великої кількості факторів, що впливають на якість обслуговування, процес виробництва і т.п. Діаграми допомагають у вирішенні проблеми, створюючи декілька пластів категорій (факторів), що сприяють виявленню складових цієї проблеми. Метод часто використовується після «мозкової атаки» для організації отриманих ідей.

Метод морфологічного аналізу. Застосовується індивідуальний і в групі, заснований на комбінаториці — систематичному дослідженні та узагальненні всіх теоретично можливих варіантів, що виходять із закономірностей будівлі (морфології) аналізованого об'єкта. Аналіз і наступний синтез охоплюють як відомі, так і нові незвичайні варіанти, які при простому розгляді могли бути упущені. Ідея полягає в переміщенні отриманої комбінації в предметну область, далеко від тієї, що знаходиться на поверхні.

SWOT-аналіз. За допомогою SWOT-аналізу оцінюють поточне становище фірми. Він дозволяє інтегрувати оцінку внутрішньо організаційного потенціалу і виявити фактори зовнішнього середовища. Це необхідно для прийняття стратегічних рішень (по коригуванню цілей і зміні місії) організації на основі врахування її сильних і слабких сторін.

Функціонально-вартісний аналіз (ФВА). Це метод техніко-економічного дослідження функцій управлінського персоналу

організації, спрямований на зниження витрат на керування і досягнення найкращих виробничо-комерційних результатів шляхом вибору найбільш ефективних засобів управління.

Метод аналізу ієрархій. Іноді метод, розроблений Т. Сааті, називають «процесом аналітичної ієрархії», «аналітичним ієрархічним методом» тощо. На думку автора цього методу, такий підхід до вирішення багатокритеріальних задач у складній обстановці з ієрархічними структурами, що включають як відчутні, так і невлімовимі фактори, здається більш обґрунтованим, ніж підхід, заснований на лінійній логіці. Метод є замкнутою логічною конструкцією, що забезпечує за допомогою простих правил аналіз складних проблем у всій їхній розмаїтості і приводить до найкращого результату.

Важливою задачею економічного аналізу є систематизація його результатів, однією з форм якої є аналітичні таблиці.

Правильно побудована таблиця полегшує засвоєння результатів роботи, дозволяє зробити ті або інші висновки, установити закономірності. Таблична форма подання матеріалу в багатьох випадках дає можливість досягти більш економічного викладання, підвищує довідкові гідності роботи. Таблиця, як і формула, іноді дає спеціалісту більше, чим декілька сторінок тексту. З формальної сторони таблиця являє собою такий засіб подачі інформації, при якому цифровий і текстовий матеріал групується в колонки обмежені одна від іншої вертикальними і горизонтальними лініями.

У таблиці є *підмет і присудок*. *Підметом таблиці* є об'єкт вивчення, *присудком* — показники, що характеризують досліджуваний об'єкт.

У залежності від побудови підмета розрізняють три види таблиць: прості, групові і комбінаційні.

Проста таблиця в підметі містить перелік одиниць сукупності без їхньої систематизації.

Групова таблиця в підметі містить групи одиниць досліджуваної сукупності, утворені по одній ознаці. Наприклад, угруповання магазинів торгу по виконанню плану товарообігу.

Комбінаційна таблиця в підметі містить групи по двох і більше угрупованим ознакам, що знаходяться у визначеному сполученні. Наприклад, угруповання магазинів по двох ознаках — рівню виконання плану товарообігу і методам продажу товарів.

При упорядкуванні таблиць необхідно дотримуватись наступних вимог:

- віддавати перевагу таблицям порівняно невеличким, тому що їх легше читати і аналізувати;
- у заголовку відособленої таблиці коротко формулювати основний зміст зведення з указівкою території і часу, до яких відносяться аналітичні дані;
- чітко і правильно записувати заголовки підмету і присудка таблиці;
- показувати одиниці виміру всіх найменувань показників;
- при необхідності нумерувати рядки і графи таблиці, щоб уникнути повторень при викладі висновків.

В окремих випадках, із метою наочного відображення результатів аналізу, замість аналітичних таблиць застосовують графіки (діаграми). Їхнє використання найбільш раціонально при побудові зв'язків між окремими показниками роботи підприємства в динаміці, якщо їхня кількість обмежена. Наприклад, графіки ритмічності виробництва, співвідношення росту товарної продукції, продуктивності праці і чисельності робітників тощо.

Подальше узагальнення результатів аналізу полягає в об'єднанні аналітичних таблиць і графіків у послідовності, обумовленої порядком ведення аналізу, із включенням установлених взаємозв'язків, впливів чинників і причин, резервів, із висновками по досліджуваних ділянках роботи і заходами що намічаються. Таке узагальнення найбільш доцільно у формі аналітичної інформації, що відрізняється від джерел аналізу стислістю і комплексним характером змісту, що дозволяє використовувати її безпосередньо в управлінні виробництвом для прийняття необхідних рішень.

Форма узагальнення результатів різноманітна в залежності від місця ведення (ділянка, цех, підприємство), звітнього періоду і цілей

аналізу. Результати щоденного аналізу роботи цехів (ділянок) узагальнюються найбільш спрощено у формі паспорту — звіту, оперативних відділів за кожну декаду — у формі звітних записок.

11.2. Поняття, принципи організації пошуку і підрахунку господарських резервів

Слово *резерв* у перекладі на українську мову означає запас, зберігати. У зв'язку з цим в економічній літературі поняття резерв використовується в двох напрямках: резервами вважаються запаси ресурсів, що необхідні для безперебійної роботи підприємства; резервами вважаються можливості підвищення ефективності господарської діяльності.

Класифікація резервів відображена на рис. 11.1.

Економічна сутність резервів підвищення ефективності господарської діяльності складається в найбільш повному і раціональному використанні зростаючого потенціалу заради одержання більшого прибутку при найменших витратах.

Здійснюючи пошук резервів, слід керуватися наступними *принципами*:

- науковий характер — пошук резервів має ґрунтуватися на діалектичній теорії пізнання;
- комплексність і системність — необхідність усебічного виявлення резервів: в усіх напрямках та видах діяльності з урахуванням взаємозв'язку і співвідпорядкованості досліджуваних явищ;
- запобігання повторного рахунку — впливає з попереднього. Для дотримання цього принципу необхідно добре уявляти взаємозв'язок, взаємодію і співвідпорядкованість усіх досліджуваних показників;
- комплектність — збалансованість по трьох основних елементах процесу праці: засобах праці, предметах праці та трудових ресурсах;



Рис. 11.1. Класифікація резервів

- економічне обґрунтування — необхідність врахування реальних можливостей підприємства;
- оперативність — скорочення часу між виявленням і освоєнням резервів;
- відсутність дискретності — пошук резервів необхідно робити плановірно, систематично;
- масовість пошуку резервів — необхідність залучення до цього процесу всіх працівників.

11.3. Методика підрахунку і обґрунтування господарських резервів

Для того щоби величина виявлених резервів була реальною, підрахунок резервів має бути по можливості точним і обґрунтованим. Для підрахунку величини резервів в економічному аналізі використовують наступні методи.

Метод прямого рахунку. Застосовується для підрахунку резервів екстенсивного характеру, коли відома величина додаткового залучення або величина безумовних втрат ресурсів.

Приклад: у звітному періоді було додатково придбано 500 одиниць товару, чистий прибуток, який одержує підприємство при реалізації одиниці товару — 200 грн. Отже, додатково буде отримано $500 \times 200 = 100$ тис. грн. чистого прибутку.

Метод порівняння. Застосовується для підрахунку величини резервів інтенсивного характеру, коли втрати ресурсів або можлива їх економія визначається в порівнянні з плановими нормами, або з мінімальними витратами на одиницю продукції.

Приклад: для одержання одиниці готової продукції фактично витрачено 22 кг. сировини при нормі — 20 кг., фактичний обсяг виробництва — 20000 шт. Звідси видно, що перевитрати ресурсів на одиницю продукції склада-

ють 2 кг. (22–20), а на весь обсяг виробництва 40 тонн (2×20000). У результаті чого отримано продукції на 2000 одиниць менше (40000/20), у порівнянні з планом. Це невикористаний резерв підприємства.

Методи детермінованого факторного аналізу: ланцюгової підстановки, абсолютних різниць, інтегральний метод.

Приклад: якщо обсяг доходу від реалізації продукції ($ДР$) визначити у виді добутку чисельності працівників ($Ч$) та продуктивності їхньої праці ($ПР$). При цьому фактична чисельність персоналу — 12 осіб, можлива — 15; фактична продуктивність однієї особи — 3,4 тис. грн., можлива — 4,0 тис. грн. Отже:

$$ДР_{\phi} = Ч_{\phi} \times ПР_{\phi} = 12 \times 3,4 = 40,8 \text{ тис. грн.}$$

$$ДР_{\text{м}} = Ч_{\text{м}} \times ПР_{\text{м}} = 15 \times 4,0 = 60,0 \text{ тис. грн.}$$

$$P \uparrow ДР = ДР_{\text{м}} - ДР_{\phi} = 60 - 40,8 = 19,2 \text{ тис. грн.}$$

– метод абсолютних різниць:

$$P \uparrow ДР_{(Ч)} = (Ч_{\text{м}} - Ч_{\phi}) \times ПР_{\phi} = (15 - 12) \times 3,4 = 10,2 \text{ тис. грн.}$$

$$P \uparrow ДР_{(ПР)} = (ПР_{\text{м}} - ПР_{\phi}) \times Ч_{\phi} = (4,0 - 3,4) \times 15 = 9,0 \text{ тис. грн.}$$

Разом 19,2 тис. грн.

– метод ланцюгових підстановок:

$$ДР' = Ч_{\text{м}} \times ПР_{\phi} = 15 \times 3,4 = 51,0 \text{ тис. грн.}$$

$$P \uparrow ДР_{(Ч)} = ДР' - ДР_{\phi} = 51 - 40,8 = 10,2 \text{ тис. грн.}$$

$$P \uparrow ДР_{(ПР)} = ДР_{\text{м}} - ДР' = 60 - 51 = 9,0 \text{ тис. грн.}$$

Разом 19,2 тис. грн.

– інтегральний метод:

$$P \uparrow ДР_{(Ч)} = P \uparrow Ч \times ПР_{\phi} + \frac{(Ч_{\text{м}} - Ч_{\phi}) \times (ПР_{\text{м}} - ПР_{\phi})}{2} = (15 - 12) \times 3,4 + \\ + \frac{(15 - 12) \times (4 - 3,4)}{2} = 11,1 \text{ тис. грн.}$$

$$P \uparrow DP_{(PP)} = P \uparrow PP \times \mathcal{C}_\phi + \frac{(\mathcal{C}_m - \mathcal{C}_\phi) \times (PP_m - PP_\phi)}{2} = (4 - 3,4) \times 12 + \frac{(15 - 12) \times (4 - 3,4)}{2} = 8,1 \text{ тис. грн.}$$

Разом 19,2 тис. грн.

Різниця отриманих результатів при застосуванні інтегрального методу та інших, пов'язана з тим, що застосування інтегрального методу дає більш точні результати.

Таким чином, виявлений резерв збільшення доходу від реалізації продукції складає 19,2 тис. грн. За рахунок збільшення кількості персоналу можливе зростання доходу від реалізації на 10,2 тис. грн.; збільшення продуктивності праці з 3,4 тис. грн. до 4,0 тис. грн. на одну особу приведе до росту доходу від реалізації на 9,0 тис. грн. Усі виявлені резерви повинні бути підкріплені відповідними заходами. Тільки в цьому випадку величина резервів буде реальною й обґрунтованою.

11.4. Оформлення результатів аналізу господарської діяльності.

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

Описова форма узагальнення результатів економічного аналізу застосовується при вивченні діяльності підприємства за три-

валі звітні періоди (рік, півріччя, квартал, місяць), безтекстова — під час оперативного аналізу (за декаду, тиждень, добу, зміну).

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

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

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

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

У *пояснювальній записці* спочатку дають загальні відомості щодо аналізованого підприємства, характеристики виконання планового завдання, потім наводять результати аналізу окремих показників, вплив різноманітних факторів на їх зміну, висвітлюють позитивні й негативні сторони господарювання, конкретні причини відхилень фактичних величин від планових (нормативних), оцінюють результати роботи, вказують використані можливості (резерви). У заключній частині записки подають у стислій формі висновки, конкретні пропозиції і рекомендації, підрахований економічний ефект від розроблених заходів, вказують конкретних виконавців і строки впровадження.

Матеріал, в пояснювальній записці має бути конкретним, підкріпленим аналітичними розрахунками, таблицями, об'єктивно відображати дійсність. Текст аналізу повинен мати знеособлену розповідну форму.

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

Тому пропозиції, рекомендації і заходи повинні бути задіяні у завданнях, договорах, прогнозах, що розробляються на перспективу.

11.5. Технологія прийняття управлінських рішень за результатами проведеного аналізу

У спеціальній літературі застосовується двояке розуміння процесу прийняття управлінських рішень. У *розширеному розумінні* прийняття рішень ототожнюється з усім процесом управління. Розширене розуміння охоплює не тільки процес прийняття рішень, але і його виконання та контроль результатів його реалізації. Але це не відповідає уявленню, що кінцевим результатом прийняття рішення є саме рішення.

У *вузькому розумінні* прийняття рішень розглядається лише як вибір кращого рішення з чисельних альтернатив. У процесі аналізу вузького розуміння необхідно враховувати, що альтернативні варіанти не виникають самі собою. Процес прийняття рішень складається не тільки з вибору кращого варіанту, але і з пошуку альтернатив, встановлення критеріїв оцінки, вибору способу оцінки альтернатив тощо.

Зважаючи на це, можна запропонувати наступне визначення: *прийняття рішення* — це процес, який починається з констатації виникнення проблемної ситуації та завершується вибором

рішення, тобто вибором дії, яка спрямована на усунення проблемної ситуації.

На процес прийняття управлінських рішень впливає безліч різноманітних факторів. До найважливіших *об'єктивних факторів* відносяться такі:

- ступінь ризику — розуміється, що завжди існує імовірність прийняття неправильного рішення, яке може несприятливо впливати на організацію;
- обмеженість часу, який відводиться менеджеріві для прийняття рішення.

Кінцевим результатом прийняття рішення є саме управлінське рішення, яке постає, як первісний, базовий елемент процесу управління, що забезпечує функціонування господарської організації за рахунок взаємозв'язку формальних та неформальних, інтелектуальних та організаційно-практичних аспектів менеджменту.

Управлінське рішення є інструментом впливу на об'єкт управління та окремі його підсистеми, важливою ланкою формування та реалізації відношень управління в організації; складає основу реалізації кожної функції менеджменту.

У теорії управління виділяють три основні моделі прийняття рішень:

- класична модель;
- поведінкова модель;
- ірраціональна модель.

Класична модель спирається на поняття «раціональності» в прийнятті рішень. Передбачається, що особа, яка приймає рішення повинна бути абсолютно об'єктивною і логічною, мати чітку мету, усі її дії в процесі прийняття рішень спрямовані на вибір найкращої альтернативи.

Отже, основні характеристики класичної моделі наступні:

- чітка мета прийняття рішення;
- повна інформація щодо ситуації, яка аналізується;
- повна інформація щодо всіх можливих альтернатив і наслідків їх реалізації;

- раціональна система впорядкування переваг за ступенем їх важливості;
- мета особи, яка приймає рішення, завжди полягає у тому, щоби зробити вибір, який максимізує результат діяльності організації.

Отже, класична модель передбачає, що умови прийняття рішення повинні бути достатньо визначеними. Маючи повну інформацію, менеджери можуть вибирати альтернативу, яка найкраще відповідає потребам організації. Проте на практиці на процес прийняття рішень впливають чисельні обмежуючі та суб'єктивні фактори. Сукупність таких факторів у процесі прийняття рішень враховує поведінкова модель.

Поведінкова модель, на відміну від класичної, має наступні основні характеристики:

- не повна інформація щодо ситуації, яка аналізується;
- не повна інформація щодо всіх можливих альтернатив;
- особа, яка приймає рішення, не здатна або не схильна (або і те, і інше одночасно) передбачити наслідки реалізації кожної можливої альтернативи.

Ірраціональна модель ґрунтується на передбаченні, що рішення приймаються ще до того, як досліджуються альтернативи. Ірраціональна модель найчастіше застосовується:

- для вирішення принципово нових, незвичайних, складних проблем;
- для вирішення проблем в умовах значного дефіциту часу;
- коли менеджер або група менеджерів мають достатньо влади, аби нав'язати своє рішення.

Прийняття управлінських рішень за результатами проведеного аналізу здійснюється у рамках класичної моделі.

Процес прийняття управлінських рішень є складним і багатостороннім. Він включає цілий ряд стадій і операцій. кількість і конкретний зміст яких визначається менеджерами підприємства залежно від кваліфікації керівника, певної ситуації, стилю керівництва та організаційної культури тощо. Процес прийняття рі-

шень включає такі етапи, які можуть бути поєднані один із одним як прямими, так і зворотними зв'язками. У конкретних випадках, особливо при розробці масових «стандартних» рішень, окремі етапи випадають або інтегруються. Таким чином, фактична кількість етапів визначається проблемою, яка вирішується.

I етап. Діагностика, формулювання й обґрунтування проблеми. Проблема — це складне теоретичне або практичне питання, яке вимагає вивчення, дослідження й прийняття рішень. Вона відбиває потенційну можливість щодо підвищення ефективності роботи або різницю між існуючим і бажаним станом системи.

Безпосередньо процес прийняття рішення розпочинається з отримання інформації про внутрішнє і зовнішнє середовище. У процесі її обробки визначається вірогідність і повнота інформації. Кожне управлінське рішення приймається на основі аналізу лише спеціально відібраної інформації з врахуванням її особливостей. Інформація, яка не піддається формалізації, вивчається за допомогою логічного мислення, порівняння, аналогії, аналізу, синтезу, індукції, тощо. Для обробки формалізованої інформації широко застосовуються кількісні методи: складання статистичних таблиць, графіків, регресійний аналіз, логіко-математичні методи тощо. Структуризація й аналіз обробленої інформації, сукупність її об'єктивних і суб'єктивних факторів дозволяє менеджеру визначити ступінь важливості проблеми й обґрунтувати необхідність щодо її рішення. Після виявлення проблеми головним завданням менеджера є чітке її формулювання, від якого залежать важливі елементи управлінського рішення — визначення цілей і завдань, які необхідно досягти при вирішенні поставленої проблеми.

II етап. Формулювання обмежень і критеріїв для прийняття управлінських рішень. Обмеження корегуючих дій звужують можливості прийняття рішень. Перед тим, як переходити до наступного етапу процесу прийняття рішень, керівник повинен чітко визначити обмеження й лише потім визначити альтернативи. До числа загальних обмежень відносять:

- недостатню кількість працівників відповідної кваліфікації й досвіду;
- необхідність застосування вдосконаленої технології;
- відсутність необхідних матеріальних ресурсів тощо.

У сучасній літературі з теорії прийняття рішень існують різні підходи щодо класифікації методів обґрунтування управлінських рішень. Один із найпоширеніших підходів класифікації представлено на рис. 11.2.



Рис. 11.2. Класифікація методів обґрунтування управлінських рішень

Відповідно до цієї класифікації всі методи обґрунтування управлінських рішень поділяються на кількісні та якісні.

Кількісні методи (або методи дослідження операцій) застосовують, коли фактори, що впливають на вибір рішення, можна кількісно визначити та оцінити.

Якісні методи використовують тоді, коли фактори, що визначають прийняття рішення, не можна кількісно охарактеризувати або вони взагалі не піддаються кількісному вимірюванню. До якісних методів належать в основному експертні методи.

Як наочно представлено на рисунку, аналітичні методи застосовуються в умовах однозначної визначеності інформації щодо ситуації, яка аналізується. Ця група методів характеризується тим, що встановлює аналітичні (функціональні) залежності між умовами вирішення задачі (факторами) та її результатами (прийнятим рішенням). До аналітичних належить широка група методів економічного аналізу діяльності підприємств.

Реалізація рішень, як правило, пов'язана з використанням трудових, матеріальних, енергетичних, фінансових та інших ресурсів. Відповідно обираються й критерії оцінки рішень, якими можуть бути найрізноманітніші показники: найменші витрати, найбільший обсяг виробництва, максимальне використання обладнання, соціальна значущість тощо. Якщо рішення приймається за одним критерієм (показником), воно є простим, якщо за кількома критеріями — складним.

III етап. Формулювання й відбір можливих варіантів рішень. При формулюванні альтернативних рішень менеджер завжди має справу з невизначеністю. Тому продовженням обробки інформаційних даних є прогнозування, яке дає можливість передбачити результати реалізації кожного варіанта рішення. Воно дає можливість серед різноманіття потенційно можливих варіантів виділити бажані, які відзначаються необхідними результатами. Послідовне накладання інших обмежень значно звужує кількість варіантів. Таким чином, проблема встановлення оптимального рішення розпадається навпіл. Перша частина пробле-

ми зводиться до того, як із багатьох можливих варіантів відібрати найбільш раціональні, а друга — до того, як із раціональних варіантів обрати найкращий. При відборі варіантів використовуються також і евристичні методи, засновані на логіці.

IV етап. Обрання найкращого варіанта рішення. На цьому етапі виявляються альтернативи з ряду бажаних рішень і обираються кращі варіанти. З цією метою кінцевий результат реалізації кожного варіанта ретельно вивчається та порівнюється з прийнятим для даної проблеми критерієм (або критеріями). За результатами порівняння варіантів рішень обирається найвідповідніший для конкретних умов, який забезпечує найефективніше досягнення поставленої цілі. По суті, це є прийняттям рішення щодо проблеми.

V етап. Реалізація прийнятого рішення. Значення цього етапу визначається тим, що повнота реалізації прийнятих рішень забезпечує реальні результати та сенс функціонування управлінської системи.

Прийняті управлінські рішення можуть набирати письмової чи усної форми. Переважно рішення оформляються письмово: (накази, розпорядження, інструкції тощо). У цих документах повинні бути визначені мета й необхідна програма дій для виконання рішення. Реалізація прийнятого рішення вимагає розробки організаційного плану, спрямованого на досягнення мети даного рішення, у якому загальний обсяг робіт розчленовується на окремі складові. Для виконання робіт визначаються виконавці, відповідальні особи, терміни виконання. При реалізації рішення виконавці окремих робіт повинні бути наділені певними правами та повноваженнями, й нести відповідальність залежно від завдань, які вирішуються. При цьому використовується принцип делегування відповідальності, який передбачає її розподіл між усіма учасниками як розробки, так і реалізації прийнятого рішення. При делегуванні відповідальності слід враховувати компетентність виконавців, рівень їхньої кваліфікації та досвід. В організаційному плані визначаються терміни виконання рішення й обсяг виділених ресурсів.

Після розробки плану реалізації рішення він в обов'язковому порядку доводиться до виконавців із поясненням його змісту й значення, а також передбачуваних результатів. Якщо рішення стосується колективу працівників, то програма його виконання обговорюється активом підприємства.

VI етап. Процес реалізації прийнятого рішення тісно пов'язаний із *контролем за його виконанням*. Ефективний контроль за виконанням рішення неможливий без чіткого обліку виконання окремих робіт. При цьому використовуються три види обліку: статистичний, бухгалтерський, оперативний. Завданням контролю є не лише своєчасне виявлення відхилень від визначеної програми, але й швидка їх ліквідація або упередження. Від ефективності контролю зрештою залежить реальність рішень, що приймаються, й своєчасність їх виконання.

Незалежно від стану виконання повинні підбиватися підсумки реалізації управлінського рішення, які є перевіркою ефективності використання системи прийняття й реалізації управлінських рішень.

Контрольні питання до теми

1. Що відноситься до методів узагальнення результатів аналізу господарської діяльності підприємства?
2. Які критерії використовуються для вирішення завдання узагальнення результатів аналізу господарської діяльності підприємства?
3. Як узагальнюються результати аналізу господарської діяльності підприємства за методом Парето?
4. Як узагальнюються результати аналізу господарської діяльності підприємства за методом бенчмаркінг?
5. Як застосовується функціонально-вартісний аналіз при узагальненні результатів аналізу?

6. Що характеризує поняття «резерв»?
7. Які види резервів ви знаєте?
8. Які основні принципи організації пошуку господарських резервів?
9. У чому полягає сутність прямого методу підрахунку господарських резервів?
10. В яких випадках та яким чином застосовується метод порівняння при підрахунку господарських резервів?
11. Яка методика застосування методів детермінованого аналізу для підрахунку господарських резервів?
12. В яких розуміннях застосовується термін «прийняття управлінських рішень»?
13. Які основні моделі прийняття управлінських рішень? Надайте їм характеристику.
14. Які етапи виділяють у процесі прийняття управлінських рішень? Охарактеризуйте їх.
15. Як проводиться систематизація результатів аналізу господарської діяльності підприємства?
16. Як оформлюються результати аналізу господарської діяльності?

Тематика доповіді

1. Дерево стилів управлінських рішень: сутність, характеристика та практика застосування.

Тестові завдання

1. Економічна сутність господарських резервів полягає у ...
 - а) найбільш повному використанні зростаючого потенціалу заради одержання більшого прибутку;
 - б) пошуку можливостей підвищення ефективності господарської діяльності підприємства;

в) пошуку можливостей розширення процесу виробництва на підприємстві.

2. За характером впливу виділяють наступні види резервів:

- а) прямі та непрямі;
- б) явні та приховані;
- в) екстенсивні та інтенсивні.

3. Принцип комплектності в організації пошуку та підрахунку господарських резервів означає:

а) виявлення резервів: в усіх напрямках та видах діяльності з урахуванням взаємозв'язку і співвідпорядкованості досліджуваних явищ;

б) добре уявлення взаємозв'язку, взаємодії і співвідпорядкованості усіх досліджуваних показників із метою запобігання повторного рахунку;

в) збалансованість по трьох основних елементах процесу праці: засобах праці, предметах праці та трудових ресурсах.

4. Для підрахунку резервів екстенсивного характеру, коли відома величина додаткового залучення або величина безумовних втрат ресурсів застосовується метод ...

- а) прямого рахунку;
- б) порівняння;
- в) детермінованого аналізу.

5. Прийняття рішень — це ...

а) вибір оптимального варіанту з числа переважних альтернатив;

б) процес, який починається з констатації виникнення проблемної ситуації та завершується вибором рішення;

в) сукупність дій менеджерів, які спрямовані на усунення невизначеності про об'єкт оцінки з метою зменшення ризику.

6. Модель прийняття управлінських рішень за достатньо визначених умов на альтернативній основі є:

- а) класичною; б) поведінковою; в) ірраціональною.

7. Аналітичні методи в обґрунтування управлінських рішень застосовуються в умовах:

- а) однозначної визначеності інформації про ситуацію;
б) ймовірної визначеності інформації про ситуацію;
в) невизначеності інформації про ситуацію.

8. Заключним етапом процесу прийняття управлінських рішень є:

- а) обрання найкращого варіанту рішення;
б) реалізація прийнятого остаточного варіанту рішення;
в) контроль за виконанням прийнятого рішення.

9. Основні групи методів узагальнення результатів аналізу це:

- а) традиційні й математичні; б) причинно-наслідкові;
в) економічні, фінансові; г) економіко-математичні.

10. Пояснювальна записка включає:

- а) дві частини; б) три частини;
в) одну частину; г) висновки та пропозиції.

Література [1, 5, 7, 10–15, 16, 20–25, 28, 31, 32, 36, 37–40, 42–44, 46, 47].

ТЕМА 12.

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ЗМІСТ

- 12.1. Організація аналізу зовнішньоекономічної діяльності.*
- 12.2. Значення, інформаційне забезпечення і задачі аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.*
- 12.3. Аналіз показників макроекономічного середовища ЗЕД.*
- 12.4. Аналіз динаміки обороту зовнішньоекономічних зв'язків.*
- 12.5. Аналіз якості функціонування системи зовнішньоекономічних відносин.*
- 12.6. Аналіз виконання зобов'язань за експортно-імпортними операціями.*
- 2.7. Аналіз накладних витрат щодо експорту й імпорту товарів.*
- 12.8. Методика аналізу і оцінка ефективності експортних (імпортних) операцій.*

12.1. Організація аналізу зовнішньоекономічної діяльності

У сучасний час, одним з найбільш помітних явищ в економічному житті країни є розвиток зовнішньоекономічних відносин між суб'єктами господарської діяльності України й іноземними партнерами. Зі включенням у зовнішньоекономічні зв'язки України значного числа приватних підприємств, організацій, регіональних структур, їх діяльність у цій сфері стає одним із важливіших об'єктів економічного аналізу.

Кожне підприємство, що функціонує в умовах ринкової економіки, самостійно визначає стратегію свого розвитку на під-

ставі існуючого навколишнього оточення. Воно складається із підприємств (постачальників сировини, споживачів продукції й послуг, конкурентів); банків, що дають кредити; державних і міжнародних організацій, що сприяють підприємництву, а також фізичних осіб відповідно до їх потреб, доходів та інших інтересів.

У навколишньому оточенні підприємства постійно відбуваються зміни, які обумовлені еволюцією всіх суб'єктів, функціонуючих в економіці, динамікою курсів валют, цін, процентних ставок, митних зборів, податків тощо.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) — це діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка заснована на взаємовідносинах і здійснюється на території України або за її межами. ЗЕД відтворюється через зовнішньоекономічні зв'язки суб'єктів господарювання. *Зовнішньоекономічні зв'язки* — це операції, пов'язані із обігом товарів, послуг, грошових коштів між різними валютними зонами.

ЗЕД є одним із найважливіших напрямків підприємства. Завдяки їй забезпечується покриття потреб країн світового співтовариства у сировині, матеріалах, енергоносіях, машинах, обладнанні, послугах тощо.

Важливою особливістю сьогодення є стрімко зростаюча економічна взаємозалежність країн сучасного світу та інтенсивний розвиток міжнародних економічних відносин.

Основні принципи, які стимулюють розвиток зовнішньоекономічних зв'язків:

- 1) відмінності в сировинних ресурсах;
- 2) нерівномірність економічного розвитку різних країн світу;
- 3) відмінності в людських ресурсах;
- 4) нерівномірність розміщення фінансових ресурсів;
- 5) характер політичних відносин;
- 6) різний рівень науково-технічного розвитку;
- 7) специфіка географічного положення, природних і кліматичних умов.

Основні принципи на яких базується ЗЕД в Україні.

- суверенітет народу України — означає виключне право народу України на здійснення своєї ЗЕД і є обов'язковою умовою дотримання суб'єктами ЗЕД договорів і угод, укладених із партнерами інших країн;
- свобода у виборі форм здійснення ЗЕД; підпорядкування законам України; гарантування права власності на результати ЗЕД;
- рівність — означає, що всі суб'єкти ЗЕД рівні перед законодавством, що її регламентує; заборонено дискримінацію суб'єктів ЗЕД з боку держави та інших суб'єктів господарювання;
- верховенство закону;
- гарантії захисту інтересів: суб'єктів ЗЕД на території України та за її межами, держави у ЗЕД;
- еквівалентність обміну — суб'єкти ЗЕД не мають права застосовувати демпінг при здійсненні зовнішньоекономічних операцій.

До видів ЗЕД, які здійснюються в Україні, відносяться:

1. Експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили. Експорт — це продаж товарів України суб'єктами ЗЕД з вивезенням або без вивезення через митний кордон України. Імпорт — це купівля українськими суб'єктами ЗЕД в іноземній валюті товарів із ввезенням або без ввезення їх на територію України.
2. Надання суб'єктами ЗЕД послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності і навпаки (експорт та імпорт послуг).
3. Наукова та науково-технічно-виробнича, та навчальна кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності, навчання та підготовка спеціалістів.
4. Міжнародні фінансові операції з цінними паперами.
5. Спільна підприємницька діяльність — передбачає створення спільних підприємств різних видів і форм власності, як на території України так і за її межами.
6. Підприємницька діяльність пов'язана з наданням ліцензії, торгових марок з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності.

7. Валютні операції.

8. Здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, комерційних та інших подібних заходів, що здійснюються суб'єктами ЗЕД.

9. Орендні операції між суб'єктами ЗЕД (в тому числі лізингові операції).

10. Робота на контрактній основі фізичних осіб України з юридичними особами господарської діяльності, як за межами України так і на її території.

Формування ринкової економіки України передбачає створення ефективної системи регулювання ЗЕД. Інтеграція України у світове господарство вимагає спеціальних норм і правил, які регулюють ЗЕД.

Регулювання ЗЕД здійснюється з метою:

- захисту економічних інтересів України та інтересів суб'єктів ЗЕД;
- забезпечення збалансованої економіки та рівноваги внутрішнього ринку;
- створення найбільш сприятливих умов для інтеграції економіки України у світове господарство;
- заохочення конкуренції та ліквідації монополізму у сфері ЗЕД;
- стимулювання прогресивних структур зміни в економіці.

Регулювання ЗЕД в Україні здійснюється:

- державою в особі її органів у межах їх компетенції;
- недержавними органами (світові органи);
- самими суб'єктами ЗЕД (шляхом укладання контрактів).

Суб'єктами ЗЕД є суб'єкти господарської діяльності, що відносяться до усіх форм власності, та самостійно здійснюють зовнішньоекономічні операції із зарубіжними партнерами.

До суб'єктів ЗЕД належать:

1) фізичні особи — громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність та постійно проживають на території України;

- 2) юридичні особи — зареєстровані в Україні, які мають постійне місце проживання на території України;
- 3) об'єднання фізичних та юридичних осіб, які не є юридичними особами і які мають постійне місцезнаходження на території України;
- 4) структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами і які мають постійне місце проживання на території України;
- 5) спільні підприємства, що зареєстровані в Україні;
- 6) Україна в особі її органів;
- 7) інші суб'єкти господарської діяльності передбачені законами України.

Головною підставою функціонування суб'єкта ЗЕД є внесення даного виду діяльності до статуту підприємства або устаткованого договору, що надає право здійснювати будь-які види ЗЕД.

Об'єктами ЗЕД є процеси обміну товарами, послугами, результатами творчої діяльності та іншими видами ЗЕД.

Зміна масштабу, форм, характеру міжнародного економічного співробітництва, необхідність забезпечення його розвитку, розширення складу учасників висувають підвищені вимоги до організації аналізу зовнішньоекономічної діяльності (АЗЕД).

Якісна організація АЗЕД, є одним із найважливіших об'єктів економічного аналізу і включає:

- оцінку експортного потенціалу підприємства (галузі, регіону, країни);
- визначення критичної потреби у імпортованих товарах на рівні підприємства (галузі, регіону, країни);
- моніторинг виконання зобов'язань за експортно-імпортними операціями;
- оцінку ефективності експортно-імпортних операцій;
- аналіз кредитоспроможності і платоспроможності контрагента по зовнішньоекономічних контрактах.

Як і економічний аналіз, аналіз зовнішньоекономічної діяльності є своєрідним важелем управління у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

Його доцільно проводити у три етапи:

1. *Підготовчий* — на етапі планування і розробки рішень. Полягає у обґрунтуванні доцільності укладання зовнішньоекономічних контрактів: визначення мети; дослідження різноманітних варіантів зовнішньоторговельних угод; обґрунтування (з урахуванням різноманітних факторів) цін експортних і імпорتنих поставок, а також форм розрахунків і платежів; засобів і маршрутів транспортування товарів. Цей етап аналізу переплітається з плануванням, розробкою нормативів і лімітів тощо.

2. *Поточний (оперативний) аналіз* — моніторинг виконання зовнішньоекономічних контрактів: оцінка раціонального використання ресурсів, аналіз відхилень і корегування процесів тощо. Він спрямований на вивчення: процесів за експортом і імпортом товарів; вжитих заходів і дій під час проведення операції. Ціль поточного аналізу — підготовка даних для прийняття оперативних рішень під час проведення зовнішньоекономічних операцій.

3. *Заключний (перспективний)* — оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності, виступає необхідною умовою для розробки нового рішення про ведення ЗЕД. Вона передбачає виявлення: факторів, які впливають на господарську діяльність; причин витрат; наявних резервів і розробку заходів щодо поліпшення ЗЕД підприємства.

За змістом і обсягом досліджуваних питань аналіз ЗЕД буває: комплексним і тематичним.

Комплексний аналіз ЗЕД — вивчає сукупність показників, що за певний період характеризують фінансову діяльність і фінансове становище підприємства. Підсумки аналізу відображають у річних і кварталних звітах у виді пояснювальних записок.

Тематичний аналіз ЗЕД — вивчає окремі показники діяльності підприємства: комерційно-фінансові, валютні, транспортні, або досліджує певне коло функціональних питань у межах однієї структури підприємства (такий, наприклад, як спеціальна фірма валютно-фінансового відділу). Цей аналіз використовується при дослідженні актуальних питань ефективності реалізації різнома-

нітних товарів на певному ринку або окремого товару на різних ринках.

Аналіз ЗЕД здійснюється за допомогою цілого арсеналу прийомів і засобів економічного аналізу.

12.2. Значення, інформаційне забезпечення і задачі аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Предметом АЗЕД є причинно-наслідкові зв'язки процесів її здійснення.

Об'єктами АЗЕД є її економічні результати, які формуються під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, що відображаються в системі економічних показників:

- макроекономічні показники ЗЕД;
- економічні результати ЗЕД підприємства: обсяги продаж, прибуток, рентабельність, підвищення якості продукції, зниження цін, впровадження нових технологій, завоювання нових ринків, розвиток реклами, маркетингу тощо.

Метою АЗЕД є виявлення резервів підвищення ефективності ЗЕД і розробка заходів щодо їх освоєння.

Основними завданнями АЗЕД є:

- оцінка результатів ЗЕД підприємства по виконанню бізнес-планів;
- характеристика досягнутих кількісних і вартісних рівнів експорту, реекспорту й імпорту товарів (послуг), оцінка їх динаміки;
- оцінка ступеню і якості виконання зобов'язань за експортними, реекспортними і імпортними операціями;
- оцінка раціональності використання коштів для здійснення зовнішньоекономічних зв'язків;
- аналіз фінансових результатів, фінансового стану і рентабельності підприємств, що здійснюють ЗЕД.

Економічний аналіз базується на системі економічної інформації, що є основою прийняття оптимальних управлінських рішень.

Нормативно-довідкова інформація містить:

- законодавчі й нормативні акти з питань договірних відносин ЗЕД (у т.ч. правила інтерпретації комерційних термінів — ІНКОТЕРМС), ціноутворенню у зовнішньоекономічних відносинах, регулювання експортно-імпортних операцій та іноземного інвестування;
- документи, що регулюють дотримання спеціальних режимів при експорті і імпорті продукції, її види, та що встановлюють, відповідальність суб'єктів ЗЕД;
- методичні рекомендації із застосування чинного законодавства.

Основні нормативно-правові документи:

1. Господарський кодекс України від 16.01.03 р. № 436 (розділ 7 «Зовнішньоекономічна діяльність»).
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 № 959-ХІІ, зі змінами від 14 вересня 2006 року N 139-V.
3. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.96 № 93/96 — ВР, зі змінами.
4. Закон України від 15.09.95 р. № 327 «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах».
5. ІНКОТЕРМС, Умови поставки товарів за офіційними правилами тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2008 р.).
6. Інструкція про порядок заповнення вантажної митної декларації, затверджена наказом ДМСУ від 09.07.97 р. № 307 (у редакції наказу ДМСУ від 18.04.02 № 207).
7. Методика проведення співставлення даних основних країн-партнерів у зовнішній торгівлі товарами (аналіз методом дзеркальної статистики). Затверджено наказом Держкомстату України від 29. грудня 2000 року № 419.
8. Методологічні положення розрахунку індексів середніх цін, фізичного обсягу та умов торгівлі у зовнішній торгівлі товарами. Затверджено наказом Держкомстату України від 09.12.2005 р. № 419.

9. Митний кодекс України від 11.07.02 р. № 92.

10. Положення про порядок ліцензування експорту товарів у 2009 році, затверджене наказом Мінекономіки від 06.02.09 р. № 42.

11. Положення про порядок ліцензування імпорту товарів у 2009 році, затверджене наказом Мінекономіки від 06.02.09 р. № 42.

12. Постанова КМУ від 18.05.05 р. № 362 «Про встановлення розміру збору за видачу експортних (імпортних) ліцензій».

13. Закон України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» із змінами і доповненнями від 22 травня 2003 року N 860-IV.

14. Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» із змінами і доповненнями від 1 листопада 2005 року N 3027-IV.

15. Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» із змінами і доповненнями від 1 листопада 2005 року N 3028-IV.

16. Порядок заповнення облікової картки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, яка подається відповідно до постанови КМУ від 1 лютого 2006 р. N 80 «Про перелік документів, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України».

17. Постанова КМУ від 7 червня 2006 р. N 801 «Про затвердження Порядку здійснення захисту інтересів вітчизняних товаровиробників під час проведення іноземними державами, їх економічними або митними об'єднаннями антидемпінгових, спеціальних захисних або компенсаційних розслідувань щодо імпорту товарів українського походження».

18. Про затвердження форм державної статистичної звітності по статистиці інвестицій зовнішньоекономічної діяльності і Інструкцій по їх заповненню: Наказ Держкомстату України від 07.12.01 № 487.

Фактографічна інформація:

– *на макрорівні*: офіційна інформація Державного комітету статистики України «Зовнішньоекономічна діяльність» (<http://www.ukrstat.gov.ua/>); статистика Платіжного балансу України Національного банку України (http://www.bank.gov.ua/Statist/index_PB.htm);

– *на мікрорівні*:

– *облікова*: облікові реєстри (картки оперативного обліку контрактів; журнали реєстрації рахунків, виписаних іноземним покупцям; журнали-ордера тощо);

– *первинна*: контракти, договори, імпорتنі доручення, сертифікати якості, дублікати квитанцій грузосполучення, коносамент, транспортні накладні, приймальні акти, гарантійні листи банків, векселя, тратти тощо.

– *позаоблікова*: документи, що фіксують ухвалені рішення (накази, розпорядження, постанови, інструкції, протоколи); результати наукових, маркетингових досліджень, передового досвіду.

Звітна інформація:

– *статистична*:

1. Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість (ф. № 1-Б).

2. «Звіт про експорт (імпорт) товарів, що не проходять митного декларування» (ф. №5-ЗЕЗ).

3. «Звіт про експорт (імпорт) послуг» (ф. №9-ЗЕЗ).

4. «Звіт про іноземні інвестиції в Україну» (ф. №10-ЗЕЗ).

5. «Звіт про інвестиції з України в економіку країн світу» (ф. №13-ЗЕЗ).

6. «Звіт про придбання (продаж) товарів для забезпечення життєдіяльності транспортних засобів, потреб пасажирів та членів екіпажу» (ф. №14-ЗЕЗ).

– *податкова*: «Декларація про валютні цінності, доходи й майно, що належить резидентові України і знаходиться за її межами». Декларування валютних цінностей здійснюється суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в регіональних відділен-

нях НБУ й у державних податкових адміністраціях. Строк надання декларації шокварталу в строки здачі квартальної й річної бухгалтерської звітності. За результатами декларування суб'єктам видається довідка встановленої форми.

12.3. Аналіз показників макроекономічного середовища ЗЕД

Процес входження України в систему світогосподарських зв'язків, в кризових умовах, багато в чому залежить від якості прийняття управлінських рішень у сфері ЗЕД. Міжнародні ділові операції є результатом певних управлінських дій: планування; організації; мотивації; контролю. Із загальної системи управління при збільшенні обсягу міжнародних операцій виділяється відокремлена підсистема управління ЗЕД.

Менеджмент ЗЕД пов'язаний із застосуванням загальних ідей та концепцій менеджменту в усіх формах ЗЕД. Сутність менеджменту ЗЕД полягає в комплексному дослідженні міжнародного середовища у поєднанні з налагодженою взаємодією всіх підрозділів та посадових осіб підприємства в інтересах дослідження зовнішньо економічних цілей. Прийняття якісних управлінських рішень, які, у першу чергу, базуються на дослідженні макроекономічних показників, є основою менеджменту ЗЕД.

Аналіз показників *макроекономічного середовища* ЗЕД доцільно проводити за наступними напрямками:

1. Аналіз загальних показників експорту (імпорту) товарів, продукції.
2. Аналіз стану експортних операцій за великими економічними класами товарів та за напрямками їх кінцевого використання.
3. Аналіз експорту (імпорту) за товарним розподілом.
4. Аналіз за географічним становищем експорту (імпорту).
5. Аналіз експорту (імпорту) послуг.

6. Аналіз якості функціонування системи зовнішньоекономічних відносин.

Аналіз загальних показників експорту (імпорту) товарів, продукції. Як свідчать статистичні дані, станом на I кв. 2009 р., поглиблення кризових явищ у світі та в Україні визначило збереження в I кв. 2009 р. дефіциту платіжного балансу, насамперед, у частині фінансового рахунку. Формування значного від'ємного сальдо рахунку фінансових операцій (4,5 млрд. дол. США) було спричинене уповільненням притоків довгострокового капіталу, значним відтоком короткострокових кредитів та високим попитом на іноземну валюту. Обвальне падіння світового попиту та зниження цін на світових товарних ринках призвели до падіння обсягів експорту товарами та послугами, викликавши серйозний спад вітчизняного промислового виробництва. Водночас під впливом різкого послаблення обмінного курсу та скорочення внутрішнього попиту, імпорт скорочувався ще більш активно, що призвело до зменшення дефіциту поточного рахунку до 819 млн. дол. США.

У I кв. 2009 р. *експорт товарів*, становив лише 8,5 млрд. дол. США, що на 39,2% нижче ніж у відповідному кв. 2008 р. та на 37,7% нижче ніж у попередньому. Через світову економічну кризу та зниження світового попиту значно зменшились фізичні обсяги експорту. Падіння цін на товарних ринках призвело до зниження експортних цін і відповідного зменшення вартості експортованих товарів. Навіть девальвація гривні та відповідне підвищення цінової конкурентоспроможності вітчизняних товарів не компенсувало негативних наслідків стагнації світових товарних ринків.

Відповідно до розподілу *експортних операцій за великими економічними класами товарів за напрямками їх кінцевого використання* (що приблизно відповідає трьом основним класам товарів в системі національних рахунків — засоби виробництва, проміжні товари і споживчі товари) найшвидше скорочувався експорт товарів інвестиційного призначення (на 48,3% до відповід-

ного кв. 2008 р.) і товарів проміжного споживання (на 39,5%). Це було обумовлено скороченням обсягів виробництва у країнах-торговельних партнерах та зниженням інвестиційної активності. У той же час споживчий попит скорочувався повільніше і тому експорт споживчих товарів зменшився на лише 29,3%. Відповідно питома вага експорту товарів споживчого призначення порівняно з I кв. 2008 р. зросла на 1,6 в.п. до 11,7%, в той час як частка інвестиційного експорту знизилась на 1,5 в.п. до 8,3%. Питома вага експорту товарів проміжного споживання залишалась дуже високою — 79,7%.

За товарним розподілом (табл. 12.1) (Додаток В) вартісні обсяги експорту в I кв. знижувались майже за всіма традиційними групами, окрім продукції АПК (внаслідок відносно стабільного світового попиту на продовольство).

Таблиця 12.1

**Аналіз експорту з України у I кв. 2009 р.
за товарним розподілом**

Вид продукції	млн. дол. США	у % до загального експорту	Темпи приросту, %	
			до I кв. 2008 р.	до IV кв. 2008 р.
– металургійна	2953	34,8	–49,8	–31,3
– машинобудівна	1313	15,5	–45,4	–45,2
– агропромислова	2036	24,0	+12,4	–37,8
– хімічна	751	8,8	–53,6	–41,8

У географічній структурі експорту (табл. 12.2) (Додаток Д) випереджаючими темпами скорочувались обсяги поставок до країн СНД та Європи (відповідно на 43,6% та 44,2%). Експорт з країн Азії знизився лише на 23,8%, що зумовило збільшення їх частки майже до 30% (у I кв. 2008 р. — 23,8%).

Таблиця 12.2

**Аналіз географічної структури експорту з України
у I кв. 2009 р.**

Країни	I кв. 2009 р. (млн. дол. США)	I кв. 2008 р. (млн. дол. США)	у % до загально- го експор- ту I кв. 2008 р.	Темпи приросту, (%) до I кв. 2008 р.
Всього	8337,4	13803,6	60,4	-39,6
Країни СНД	2811,8	4985,5	56,4	-43,6
Інші країни світу у т.ч.	5525,6	8826,9	62,6	-37,4
Європа	2226,4	3989,9	55,8	-44,2
Азія	2536,7	3329,0	76,2	-23,8
Африка	521,4	690,6	75,5	-24,5
Америка	236,5	818,3	28,9	-71,1
Австралія і Океанія	4,6	4,7	96,1	-3,9

Обсяги експорту товарів за регіонами України за I кв. 2009 р. знизились на 39,6 % (табл. 12.3) (Додаток Є). Найбільшу питому вагу в загальному обсязі експорту займають: Донецька (23,8%); Дніпропетровська (13,8%); Запорізька (7,1%); Луганська (4,8%) області та м. Київ (17,8%). У інших регіонах України питома вага експорту не перевищує 3,5%. Найменший обсяг експорту становить у: Хмельницькій (0,6%); Чернівецькій (0,3%) та Тернопільській (0,2%) областях.

У I кв. 2008 року в Україну було імпортовано товарів на загальну суму 9,6 млрд. дол. США, що на 48,3% менше ніж у відповідному кв. 2008 р. та на 44,5% менше ніж у IV кв. 2008 р., що перш за все було зумовлено зменшенням фізичних обсягів імпорту внаслідок істотного скорочення внутрішнього попиту та подорожчання імпортованих товарів. Крім того, на зниження вартісних обсягів вплинуло падіння світових цін.

Таблиця 12.3

**Аналіз обсягу експорту з України за регіонами
у I кв. 2009 р.**

Регіони	I кв. 2009 р. (млн. дол. США)	I кв. 2008 р. (млн. дол. США)	у % до загально- го експор- ту I кв. 2008 р.	Темпи приросту, (%) до I кв. 2008 р.
Всього	8337,4	13803,6	60,4	-39,6
м. Київ	1481,5	1443,9	102,6	+2,6
<i>області</i>				
Донецька	1987,4	3066,9	64,8	-35,2
Дніпропетровська	1146,9	2783,7	41,2	-58,8
Запорізька	594,4	1191,2	49,9	-50,1
Луганська	397,1	700,4	56,7	-43,3
Хмельницька	53,4	89,4	59,7	-40,3
Чернівецька	22,5	37,6	59,9	-40,1
Тернопільська	20,2	34,9	57,8	-42,2

При цьому найактивніше скорочувався *імпорт інвестиційних товарів* (на 67,4% за I кв. 2009 р. порівняно з відповідним періодом минулого року), що було зумовлено скороченням внутрішнього виробництва та відповідного зниження інвестиційної активності підприємств. Нижчі темпи падіння *імпорту товарів проміжного споживання* (44,0%) були спричинені зростанням вартісних обсягів імпорту природного газу. У I кв. 2009 р. до обсягів імпорту були додатково включені обсяги природного газу, що знаходився в Україні та був переданий українській стороні в рахунок плати за транзит (в обсязі 11 млрд. м³ на суму 1,7 млрд. дол. США). В цілому в I кв. 2009 р. обсяги імпорту природного газу становили 13,5 млрд. м³ (на 5,8% менше ніж у I кв. 2008 р.). Загалом мінерального палива було імпортовано на 34,2% менше ніж у I кв. 2008 р. Окрім негативних тенденцій у промисловості на вартісні обсяги імпорту палива також вплинуло значне здешевлення нафти (у 2,4 раза порівняно з I кв. 2008 р.).

Скорочення обсягів *імпорту споживчих товарів* (на 39,6%) відбувалось під впливом девальвації гривні, майже повної відсутності споживчого кредитування та зниження наявних доходів домогосподарств. Однак, високі очікування подальшої девальвації разом з невизначеністю щодо введення додаткових обмежень та митних надбавок на споживчий імпорту гальмували звуження попиту та відповідно більш значне скорочення імпорту товарів, призначених для споживання.

Обсяги імпорту в I кв. 2009 р. за основними товарними групами демонстрували високі темпи падіння (табл. 12.4).

Таблиця 12.4

**Аналіз імпорту до України у I кв. 2009 р.
за товарним розподілом**

Вид продукції	млн. дол. США	у % до загального імпорту	Темпи приросту, %	
			до I кв. 2008 р.	до IV кв. 2008 р.
– мінеральна	3484	36,2	–34,3	–21,5
– машинобудівна	1820	18,9	–68,8	–66,1
– хімічна	1395	14,5	–44,4	–44,3
– агропромислова	1156	12,0	–13,1	–31,2
– металургійна	500	5,2	–62,1	–56,6

У *географічному розподілі імпорту* (табл. 12.5) товарів почала поступово збільшуватися питома вага країн СНД (до 44,2% порівняно з 42,3% у I кв. 2008 р.), частка країн далекого зарубіжжя зменшилась на 1,9 в.п. до 55,8%. Падіння загальних обсягів імпорту найбільш помітно відобразилось на торгівлі з країнами Азії та Європи, обсяги надходжень з яких скоротились відповідно на 58,5% та 50,9%.

Обсяги імпорту товарів *за регіонами України* за I кв. 2009 р. знизились на 48,1% (табл. 12.6). Найбільшу питому вагу в загальному обсязі імпорту займають м. Київ (53,2%) та області: Дніпропетровська (6,9%); Одеська (4,9%); Київська (4,2%), Донецька (3,6 %). У інших регіонах України питома вага експорту не пере-

вище 3,0 %. Найменший обсяг імпорту становить у: Херсонської (0,3 %); Кіровоградської (0,2%) та Чернівецькій (0,2 %) областях.

Таблиця 12.5

**Аналіз географічної структури імпорту до України
у I кв. 2009 р.**

Країни	I кв. 2009 р. (млн. дол. США)	I кв. 2008 р. (млн. дол. США)	у % до загального імпорту I кв. 2008 р.	Темпи приросту, (%) до I кв. 2008 р.
Всього	9779,5	18842,9	51,9	-48,1
Країни СНД	4477,8	8126,7	55,1	-48,9
Інші країни світу у т.ч.	5301,6	10710,7	49,5	-50,5
Європа	3161,9	6439,7	49,1	-50,9
Азія	1347,3	3246,5	41,5	-58,5
Африка	176,4	213,1	82,8	-17,2
Америка	570,8	762,1	74,9	-25,1
Австралія і Океанія	44,5	50,6	88,0	-18

Таблиця 12.6

**Аналіз обсягу імпорту до України за регіонами
у I кв. 2009 р.**

Регіони	I кв. 2009 р. (млн. дол. США)	I кв. 2008 р. (млн. дол. США)	у % до загального імпорту I кв. 2008 р.	Темпи приросту, (%) до I кв. 2008 р.
Всього	9779,5	18842,9	51,9	-48,1
м. Київ	5201,0	8268,7	62,9	-37,1
<i>області</i>				
Дніпропетровська	674,3	1594,1	42,3	-57,7
Одеська	480,6	1051,6	45,7	-54,3
Київська	410,6	758,9	54,1	-45,9
Донецька	354,9	1258,5	28,2	-71,8
Херсонська	30,7	51,7	59,4	-40,6
Кіровоградська	23,9	49,6	48,2	-51,8
Чернівецька	18,6	35,9	51,7	-48,3

За I кв. 2009 р. додатне сальдо торгівлі *послугами* становило 267 млн. дол. США (219 млн. дол. США у відповідному кв. 2008 р.). При цьому зростання сальдо було забезпечено більш значним зниженням імпорту послуг (на 23,6%) порівняно зі скороченням експорту (на 20,8%). У I кв. 2009 р. нерезидентам було надано послуг на суму 2,8 млрд. дол. США (у I кв. 2008 р. — 3,6 млрд. дол. США). Зменшення загальних обсягів експорту відбулось внаслідок скорочення обсягів послуг з транспортування (на 22,7%), здебільшого з транспортування трубопровідним транспортом в 1,8 рази, а також падіння обсягів послуг з подорожування (на 32,4%) через зниження кількості іноземців, що відвідали Україну у звітному періоді (на 17,6%). Обсяг послуг, що були надані резидентам України у I кв. 2009 р., становив 2,6 млрд. дол. США, що на 23,6% менше ніж за відповідний період 2008 р. Падіння обсягів відбулось за всіма видами послуг, крім послуг зв'язку. Значного скорочення зазнали обсяги транспортних послуг, особливо послуг з морського транспорту (на 55,8%), залізничного транспорту (на 44,4%) та трубопровідного (на 22,9%).

12.4. Аналіз динаміки обороту зовнішньоекономічних зв'язків

Для повної оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємства, експорт (імпорт) товарів і послуг за звітний рік та квартали, порівнюють із експортом (імпортом) за попередні роки або квартали. Ціль аналізу — встановити зміни, які відбулися в товарній структурі експорту (імпорту), нових видів експортних товарів та його географічного напрямку. Дані про експорт (імпорт) за досліджуваний період групуються за обсягом і товарними групами (табл. 12.7), при цьому розраховують:

- абсолютний приріст і темпи приросту за кожний період;
- середньорічний темп приросту експорту (імпорту) за весь період, який вивчають;
- індекси вартості, фізичного обсягу, кількісної структури і цін (додаток Ж).

Таблиця 12.7

Динаміка структури експорту-імпорту товарів у 2008 р. за місяцями (фрагмент)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Всього												
експорт	3663,4	4700,0	5450,1	5579,8	6304,4	6889,9	7653,1	6656,9	6665,7	5625,2	3709,6	4056,3
імпорт	4638,6	6483,3	7719,4	7950,1	7712,1	7920,5	8827,4	8229,5	8422,5	7583,2	5268,5	4780,2
I. Живі тварини; продукти тварин- ного походження												
експорт	51,2	67,5	64,9	78,0	88,7	85,4	78,7	54,7	52,8	58,3	49,2	54,1
імпорт	63,5	72,7	79,3	104,9	112,3	160,4	191,7	206,8	195,1	234,4	153,5	127,3
01 живі тварини												
експорт	0,2	0,2	0,0	0,0	0,4	0,0	1,1	0,3	0,9	0,9	1,2	1,3
імпорт	3,1	3,5	4,7	8,4	9,7	7,4	8,8	9,0	8,9	8,2	5,6	6,7
02 м'ясо та харчові субпродукти												
експорт	0,3	1,7	9,3	9,6	11,6	9,9	5,0	3,0	5,3	7,7	6,0	5,4
імпорт	1,9	3,9	8,5	37,6	44,2	93,0	118,6	144,4	122,2	136,7	75,1	57,6

Вони покажуть, на яку суму і де змінились вартість та фізичний обсяг експорту (імпорту), а також середні експортні (імпорتنі) ціни.

Так, за товарними групами, що включають кількісні і якісні показники можна розрахувати індекс кількісної структури ($I_{cnp.}$) за формулою:

$$I_{cnp.} = \frac{\sum g_1 \bar{p}_0}{\sum g_1 p_0}; \quad (12.1)$$

де g_1 — кількість товару поточного періоду;

p_0 — базові ціни товарів;

\bar{p}_0 — середня ціна товару базового періоду.

При цьому середня ціна (\bar{p}_0) розраховується за формулою:

$$\bar{p}_0 = \frac{\sum g_0 p_0}{\sum g_0}. \quad (12.2)$$

Якщо індекс кількісної структури буде більше 1, то це означає, що у межах товарної групи підвищилася частка дорогих товарів, за рахунок зниження частки дешевих товарів. При зворотній зміні індекс структури буде менше 1.

Індекс кількості (I_g) розраховується:

$$I_g = \frac{\sum g_1}{\sum g_0}; \quad (12.3)$$

де g_0 — кількість товару за попередній період.

Індекс вартості (I_{pg}) розраховується за наступною формулою:

$$I_{pg} = \frac{\sum p_1 g_1}{\sum p_0 g_0}; \quad (12.4)$$

Різниця між чисельником та знаменником цього індексу відображає зміну виручки від реалізації за рахунок зміни фізичного обсягу продукції, що реалізована.

Індекс цін (I_p) розраховується як:

$$I_p = \frac{\sum p_1 g_1}{\sum p_0 g_1}; \quad (12.5)$$

Аналіз виконання плану за експортним асортиментом, характеризується наступними даними (табл. 12.8).

Відзначимо, що в цілому асортимент за товарною структурою зовнішньої торгівлі України за I кв. 2009 р. нараховує двадцять одну велику групу. При аналізі експортних (імпортних) операцій необхідно оцінювати *раціональність використання оборотного капіталу підприємства*.

Основними *критеріями* раціонального використання оборотного капіталу підприємства при здійсненні експортних (імпортних) торговельних операцій є:

- тривалість обороту оборотного капіталу;
- рентабельність експорту (імпорту) товарів.

Тривалість обороту залежить:

- від маршруту перевезення товару;
- строку зберігання на складах;
- строків розрахунків з іноземними покупцями.

12.5. Аналіз якості функціонування системи зовнішньоекономічних відносин

Аналіз якості функціонування системи зовнішньоекономічних відносин можна провести за допомогою наступних показників.

1. *Показник інтегрованості* — використовується для визначення ступеня залежності економіки від світової системи господарства.

а) експортна квота (K_e), вона визначається як відношення вартості експорту (E) до вартості валового внутрішнього продукту ($ВВП$) за відповідний період:

$$K_e = \frac{E}{ВВП} \times 100\%. \quad (12.6)$$

Експортна квота характеризує значимість експорту для економіки країни, окремих галузей та окремих видів продукції.

б) імпортна квота (K_i), вона визначається як відношення вартості імпорту (I) до вартості валового внутрішнього продукту ($ВВП$):

$$K_i = \frac{I}{ВВП} \times 100\%. \quad (12.7)$$

в) зовнішньоторговельна квота (K_{zm}) — визначається як співвідношення сукупної вартості експорту (E) та імпорту (I) поділеної навпіл до вартості валового внутрішнього продукту ($ВВП$):

$$K_{zm} = \frac{(E+I)/2}{ВВП} \times 100\%. \quad (12.8)$$

2. Показники обсягів — характеризують обсяги зовнішньоекономічних зв'язків. До них відносять:

- а) обсяг експорту та імпорту товарів;
- б) зовнішньоторговельний оборот — це сукупний об'єм експорту та імпорту товарів за визначений період часу;
- в) генеральна торгівля — це вартість зовнішньоторговельного обороту та вартість транзитних товарів;
- г) реекспорт — це вивезення раніше ввезених товарів;
- д) реімпорт — це ввезення раніше вивезених товарів;
- е) офіційні валютні резерви — це валютні резерви НБУ які утворюються шляхом купівлі іноземної валюти згідно з затвердженою структурою на внутрішньому та міжнародному валютних ринках.

3. Структура зовнішньоекономічних зв'язків характеризується такими показниками:

- а) товарна структура — це розподіл експорту та імпорту за основними товарними позиціями;
- б) географічна структура — це розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами;
- в) інструментальна структура — це розподіл зовнішньоекономічних зв'язків між суб'єктами товарного обміну.

4. Показники результативності ЗЕД:

а) експорт на душу населення ($E_{\text{дн}}$):

$$E_{\text{дн}} = \frac{E}{K}; \quad (12.9)$$

де E — обсяг експорту у звітному році; K — кількість населення України.б) імпорт на душу населення ($I_{\text{дн}}$):

$$I_{\text{дн}} = \frac{I}{K}; \quad (12.10)$$

де I — обсяг імпорту у звітному році.в) зовнішньоторговельний оборот на душу населення ($ЗТО_{\text{дн}}$):

$$ЗТО_{\text{дн}} = \frac{ЗТО}{K}; \quad (12.11)$$

де $ЗТО$ — зовнішньоторговельний оборот у звітному році.

г) платіжний баланс — це співвідношення платежів країни закордон за певний період (рік, квота, місяць). Він дозволяє аналізувати взаємовідносини країни з зовнішнім світом.

Оцінка платіжного балансу проводиться за структурою (табл. 12.8).

Таблиця 12.8

Аналіз показників платіжного балансу

Рахунок платіжного балансу	Кредит (надходження) грошей	Дебет (витрати грошей)	Сальдо
1	2	3	4
Торговий баланс	Виручка від експорту товарів	Витрати на імпорт товарів	
Баланс послуг	Виручка від надання послуг іноземним суб'єктам ЗЕД	Оплата послуг одержаних від імпортних суб'єктів ЗЕД	

Продовження табл. 12.8

1	2	3	4
Баланс некомерційних послуг	Виручка від надання некомерційних послуг	Оплата некомерційних послуг	
Поточний платіжний баланс			ЧЕ (чистий експорт)
Баланс руху капіталів	Імпорт капіталу	Експорт капіталу	ЧЕК (чистий експорт капіталу)
Офіційні валютні резерви	Збільшення валютних резервів зарубіжних країн	Збільшення валютних резервів країни	R (сальдо ралунку чистих операцій)

12.6. Аналіз виконання зобов'язань за експортно-імпортними операціями

При аналізі виконання зобов'язань за експортно-імпортними операціями вирішують *наступні завдання*:

- дослідження і оцінка виконання зобов'язань: за вартістю; за фізичним обсягом; за кількістю експортно-імпортних товарів; за строками поставки товарів; за якістю;
- встановлення факторів, що вплинули на ці показники та вимір розміру їх впливу;
- з'ясування причин недовиконання зобов'язань по досліджуваним позиціям.

Рекомендується така послідовність аналізу:

- виконання зобов'язань за товарами і товарними групами;
- виконання зобов'язань за країнам експорту (імпорту) товарів і окремо за обсягом експорту (імпорту) у країни СНД і інші країни;
- узагальнення результатів у цілому по фірмі або об'єднанню.

Інтерпретація обробленої аналітичної інформації проводиться у зворотному порядку: оцінка роботи в цілому по об'єд-

нанню (фірмі); потім за країнами (групами країн); на завершення — за товарами і товарними групами.

Методика аналізу виконання зобов'язань за експортом і імпортом товарів і послуг:

1. *Розрахунок відсотку виконання зобов'язань за вартістю і фізичним обсягом*, як за окремими товарами, так і в цілому за їх сукупністю (підсумкові показники).

Для аналізу використовуються формули: 12.1–12.5.

На *невиконання зобов'язань* за експортом (імпортом) товарів за вартістю впливають два основних фактори: фізичний обсяг (простий) і ціни (складний).

Фактор цін може суттєво впливати на виконання зобов'язань за експортом або імпортом товарів, оскільки на ціни впливають ряд інших факторів, зокрема:

- продуктивність праці;
- співвідношення попиту та пропозиції товарів на ринку;
- зміна курсу валют;
- зміна кон'юнктури ринку;
- правильність вибору ринку, часу виступу на ринок;
- розмір партії товарів та ціна на товар;
- умови поставки і реалізації товару.

Причинами *невиконання зобов'язань за фізичним обсягом товарів* можуть бути:

- порушення умов поставки товарів на експорт з боку постачальників;
- затримки в транспортуванні товарів;
- труднощі, пов'язані з реалізацією товарів у конкретній країні у зв'язку з ростом конкуренції;
- якісні характеристики товару;
- валютні обмеження, тощо.

Всі причини встановлюються в процесі аналізу і ретельно вивчаються.

2. *Аналіз виконання зобов'язань за торговельними угодами тісно пов'язаний з аналізом виконання зобов'язань за контрактами.*

Інформацію для аналізу можна одержати з оперативних звітів про поставки товарів за угодами з певними країнами.

При аналізі з'ясовують:

- обсяг реалізації за товарними групами за угодою;
- рівень виконання зобов'язань за контрактом;
- недотримання умов виконання контракту (невиконання плану реалізації, порушення термінів поставок, претензії щодо якості товарів, формування цін тощо);
- причини порушення контрактних умов.

Для більш повної характеристики роботи підприємства на даній ділянці доцільно розрахувати *показник протермінування* поставок товарів (Π) за звітний і попередній періоди:

$$\Pi = \frac{\sum K_{np.}}{\sum Ke(i)} \times 100\%; \quad (12.12)$$

де $\sum K_{np.}$ — експортна (імпортна) вартість товарів за всіма простроченими контрактами протягом року;

$\sum Ke(i)$ — сума контрактів за експортом (імпортом), що повинна бути виконана за рік.

Показник протермінування визначають по всьому експорту за рік, за країнами експорту і за товарами.

3. *Аналіз поставок експортних і імпортних товарів на умовах комерційного кредиту* (з розстрочкою платежу).

Інформацію для аналізу такого роду експортних (імпортних) операцій можна одержати: з оперативних звітів про виконання зобов'язань за експортом (імпортом) товарів; із даних бухгалтерського звіту про стан дебіторської і кредиторської заборгованості; а також із самих контрактів.

При аналізі цієї ділянки експортної (імпортної) роботи підприємства, необхідно встановити наступні дані за звітний період і зіставити з минулим періодом, а саме:

- обсяг комерційного кредиту;
- його питому вагу у загальному обсязі експорту (імпорту) підприємства, країни, що користується зазначеною формою кредиту;

- середні строки кредиту: у цілому; за окремими країнами, за окремими товарами (визначаються за формулою середньої арифметичної зваженої);
- стан заборгованості іноземних покупців за комерційними кредитами і перспективи її погашення.

При імпорті товарів з економічно розвинених країн, вітчизняні підприємства, у ряді випадків, також купують товари на умовах комерційного кредиту.

Кредити можуть надаватися в різному обсязі і на різні строки. Величина відсотка, що стягується за кредит, залежить від багатьох факторів, основними з яких є: розмір процентної ставки на грошовому ринку країни продавця і величина компенсації банку за гарантію по кредиту.

При аналізі поставок імпортованих товарів на умовах комерційного кредиту доцільно визначити:

- вартість цих кредитів;
- розмір і динаміку заборгованості підприємства за комерційними кредитами;
- середні строки погашення кредитів.

Джерелами інформації для аналізу є: звіт про виконання зобов'язань за імпортом, звіт про реалізацію імпортованих товарів, звіт про стан іноземної дебіторської й кредиторської заборгованості, дані поточного обліку.

Середній строк кредитів (t_{cep}) розраховується за формулою середньої арифметичної:

$$t_{cep} = \frac{\sum k_i t_i}{\sum k_i}; \quad (12.13)$$

де k_i – вартість i -ого кредиту;
 t_i – термін i -ого кредиту.

Вартість кредитів (B_k) визначається за формулою:

$$B_k = \sum ktp; \quad (12.14)$$

де k — сума кредиту;
 t — строк погашення окремих частин кредиту;
 p — річний відсоток за кредитом.

Укладанню контракту з іноземними фірмами по придбанню ними товару передують підготовча робота, у ході якої порівнюються пропозиції різних фірм. Найкраща пропозиція приймається у якості базової для переговорів із зазначеною фірмою. При закупівлі товару на умовах комерційного кредиту керівництву доводиться враховувати велику кількість факторів, передусім, інфляцію.

4. *Аналіз якості й конкурентоспроможності товарів.* Якість експортних і імпорتنих товарів повинна відповідати технічним умовам замовлень (контрактів), а також сертифікатам якості товарів. Якщо якість не відповідає технічним умовам замовлень, то іноземні покупці пред'являють рекламачії, що завдає шкоди авторитету підприємствам і знижує обсяг реалізації на суму задоволених рекламачій. Аналіз даної ділянки роботи доцільно проводити на підставі зіставлення даних звітного періоду з аналогічними показниками минулих періодів. Це стосується і імпорту товарів.

Як критерій *при оцінці якості товарів* можна використовувати наступні показники:

– за експортом:

$$\% \text{ якості}(e) = \frac{\sum \text{задоволених рекламачій}}{\text{вартість товарів, що поставлені на експорт}} \times 100\% \quad (12.15)$$

– за імпортом:

$$\% \text{ якості}(i) = \frac{\sum \text{задоволених рекламачій}}{\text{вартість імпортованих товарів, що реалізовані}} \times 100\%. \quad (12.16)$$

Крім динаміки рекламачій вивчаються й самі рекламачії. При цьому з'ясовують: які міри приймалися підприємствами — експортерами по підвищенню якості товарів і наскільки вони виявилися ефективними?

Для поліпшення якості імпортованих товарів необхідно підсилити контроль за приймальниками товарів за якістю, провести переговори з підприємствами — постачальниками.

Під конкурентоспроможністю товарів і послуг розуміється наявність переваг порівняно з аналогічними товарами і послугами інших виробників за техніко-економічними факторами, а саме: якістю і собівартістю товарів; формами і методами торгівлі; цінами; умовами і строками поставки і транспортування; відповідністю вимогам моди і умовам місцевого ринку; видами і формами розрахунків і платежів з покупцем, престижем товарів (товарний знак), ефективністю реклами та ін.

Аналіз конкурентоспроможності товарів, експортованих фірмою, повинен супроводжуватися розробкою відповідних рекомендацій вітчизняним виробникам, спрямованих на підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

12.7. Аналіз накладних витрат щодо експорту й імпорту товарів

Накладні витрати щодо експорту й імпорту товарів — це витрати на транспортування товару, його перевантаження та зберігання. У табл. 12.9 наведений перелік основних чинників за найважливішими статтями витрат за експортом (імпортом) товарів.

Аналіз накладних витрат необхідно проводити за окремими видами товарів, а потім шляхом узагальнення визначених чинників можна одержати повну картину всього товарообігу.

При аналізі накладних витрат, перш за все, визначають відносний рівень накладних витрат у грошових одиницях ($ВРНВ$):

$$ВРНВ = \frac{HBE(I)}{C} \times 100\% ; \quad (12.17)$$

де $HBE(I)$ — накладні витрати щодо експорту (імпорту) за рік у гривнях;

C — виробнича собівартість реалізованих товарів.

Спочатку ці показники за звітний рік порівнюють з показниками за попередній рік і дають початкову оцінку зміні віднос-

них величин накладних витрат. Наступний етап — вивчення чинників, що призвели до зміни кожної статті накладних витрат.

Таблиця 12.9

Основні чинники, що впливають на розмір витрат за експортом (імпортом) товарів

Статті витрат	Чинники
Перевезення товарів	1. Кількість (вага) вантажу. 2. Радіус (відстань) перевезень. 3. Ставка за перевезення (тариф, фрахт). 4. Спосіб і умови перевезень.
Перевантаження товарів	1. Кількість (вага) вантажу. 2. Тариф за перевантаження (за 1 т.). 3. Надбавки щодо нестандартних вантажів.
Зберігання товарів	1. Кількість (вага) товарів. 2. Спосіб зберігання. 3. Час зберігання. 4. Тариф за зберігання.

Наведемо приклад розрахунку впливу чинників на витрати щодо зберігання умовного товару (в грн.), вхідні дані наведено у табл. 12.10.

Таблиця 12.10

Вхідні дані для розрахунку впливу чинників на витрати щодо зберігання умовного товару

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення
Витрати на зберігання	960000	1400000	440000
Чинники:			
– вага, т.	20000	14000	–6000
– середній термін зберігання, днів.	12	20	8
– середня ставка за зберігання, %	4	5	1

Розрахунок проведемо, застосовуючи технічний прийом абсолютних різниць.

1-а підстановка — (визначення впливу чинника кількості (ваги)):

$$(-6000) \times 12 \times 4 = -288000 \text{ грн.}$$

Висновок. Зміна кількості товарів, що зберігаються, приведуть до зменшення витрат щодо зберігання на 288000 грн.

2-а підстановка (визначення впливу чинника терміну зберігання):

$$14000 \times 8 \times 4 = 448000 \text{ грн.}$$

Висновок. Збільшення часу зберігання товару призвело до зростання витрат щодо зберігання на 448000 грн.

3-я підстановка — визначення впливу чинника ставки за зберігання:

$$14000 \times 20 \times 1 = 280000 \text{ грн.}$$

Висновок. Підвищення ставки за зберігання призвело до збільшення накладних витрат на 280000 грн.

Підсумковий приріст витрат на зберігання становив:

$$-28000 + 448000 + 280000 = 440000 \text{ грн.}$$

Аналогічно визначають вплив чинників за іншими статтями накладних витрат.

Наступний етап аналізу — з'ясування конкретних причин кожного чинника зокрема і визначення можливостей зниження рівня накладних витрат на перспективу.

12.8. Методика аналізу і оцінка ефективності експортних (імпортних) операцій

Основним джерелом доходу у зовнішньоторговельних операціях є зовнішня торгівля, тобто експорт і імпорт товарів і послуг. У цьому зв'язку для підприємств, здійснюючих зовнішнє-

кономічну діяльність, необхідною умовою розвитку є якісна оцінка ефективності експорту та імпорту.

У посібнику пропонується до використання методика аналізу ефективності експорту і імпорту товарів запропонована Янковським Н.О. У ній наведені коефіцієнти ефективності експорту і імпорту та приклади їх використання у відповідних таблицях.

Розглянемо загальні положення аналізу ефективності експортно-імпортних операцій.

При експорті товарів підприємство продає товари за кордон з метою одержання прибутку. У цьому випадку підприємство несе наступні витрати:

- собівартість експортованого товару;
- накладні витрати;
- організаційні витрати.

Під собівартістю товару розуміються витрати підприємства на виробництво товару. Накладні витрати містять у собі витрати на транспортування товару, що несе підприємство-експортер. Ці витрати залежать від ціни контракту (CIF, FOB і тощо). При експорті, як правило, прийнято використовувати ціну FOB товару. Організаційні витрати — це витрати підприємства на укладання контракту, митні збори та ін.

Таким чином, *експортні витрати* дорівнюють сумі собівартості товару, накладних і організаційних витрат.

Експортний дохід підприємства від експорту товарів — це валютний обсяг реалізації, що надходить на поточний рахунок підприємства. У більшості випадків експортний дохід виражений у гривневому еквіваленті. Перерахунок у гривню може здійснюватися за курсом Національного банку України на день одержання валютного виторгу або на день укладання контракту (це залежить від умов контракту), або за курсом продажу іноземної валюти на центральних біржах України.

Для того, щоб експорт товару був ефективний, необхідно, щоб експортний дохід перевищував експортні витрати. Однак, ця умова не є достатньою. Експорт товару є доцільним, якщо експо-

ртний прибуток перевищує внутрішній прибуток підприємства від продажу товару усередині країни. *Експортний прибуток* дорівнює експортному доходу за винятком експортних витрат, а *внутрішній прибуток* — внутрішньому валовому доходу за винятком собівартості товару. При цьому *внутрішній валовий дохід* — це гривневий виторг від продажу товару, призначеного на експорт, в Україні.

При операціях імпорту товарів підприємство прагне вигідно закупити товари за рубезжем. У зв'язку з цим, велике значення має подальше призначення імпортних товарів. Підприємство може закупити товари з метою їх подальшого продажу на території України. Такі товари можна класифікувати як *товари споживання (ТС)*. Підприємство може також придбати товари з метою їх використання у власному виробничому циклі (устаткування, сировина та ін.). Такі товари можна класифікувати як *товари виробництва (ТВ)*.

При імпорті товарів споживання підприємство має наступні витрати:

- вартість товару;
- накладні витрати;
- організаційні витрати.

Вартість товару — це контрактна ціна імпортованого товару. Накладні і організаційні видатки аналогічні експортним.

Імпортні витрати дорівнюють сумі вартості товару, накладних і організаційних витрат.

Імпортний дохід — це гривневий обсяг реалізації імпортних товарів.

Як і у випадку з експортом товару, імпорт товару вигідний, якщо імпортний дохід перевищує імпортні витрати. Однак ця умова також не є достатньою. Необхідно з'ясувати, чи вигідна закупівля товарів за кордоном. Якщо імпортний прибуток перевищує внутрішній прибуток, то імпортувати товари вигідно. *Імпортний прибуток* являє собою різницю імпортного доходу і імпортних витрат. *Внутрішній прибуток*, відповідно, це різниця

внутрішнього доходу і внутрішньої вартості товару. У цьому випадку, ціни на імпортний і аналогічний вітчизняний товар передбачаються однаковими. Тоді, імпортний дохід дорівнює внутрішньому доходу, а *внутрішня вартість* — це оптова ціна на цей товар усередині країни.

При імпорті товарів виробництва ситуація ускладнюється. У цьому випадку необхідно враховувати дохід від використання імпортованого товару, який одержує підприємство, а також витрати, пов'язані з його використанням. Таким чином, *дохід від імпорту товарів виробництва* дорівнює гривневому обсягу реалізації (без витрат на реалізацію). *Витрати на товар виробництва* — це сума вартості сировини і енергії, витрати на обслуговування і робочу силу.

Далі дохід від імпорту товарів виробництва додається до сукупного доходу від імпорту товарів, а, відповідно, витрати від імпорту товарів виробництва — до імпортних витрат. Подальші розрахунки будуть аналогічні розрахункам при визначенні доходу від імпорту товарів споживання.

Витрати на збереження товару, його реалізацію та ін. не враховуються. При необхідності вони можуть бути враховані у складі експортних або імпортних витрат. Крім того, зазначені витрати необхідно врахувати і у складі внутрішніх витрат, тобто у *собівартості товару* (при експорті) і його *внутрішній вартості* (при імпорті).

На підставі цих теоретичних положень пропонуються наступні коефіцієнти ефективності експорту та імпорту товарів:

Коефіцієнти ефективності експорту товарів

Експорт товару є ефективним, якщо експортний дохід перевищує експортні витрати. Це відображає *базовий коефіцієнт ефективності експорту* ($C_{\epsilon\delta}$):

$$C_{\epsilon\delta} = \frac{OP_{\epsilon}}{C_{\epsilon} + HB_{\epsilon} + OB_{\epsilon}}; \quad (12.18)$$

- де $\epsilon_{eб}$ — базовий коефіцієнт ефективності експорту;
 OP_e — обсяг реалізації експорту;
 C_e — собівартість товару;
 HB_e — накладні витрати;
 OB_e — організаційні витрати.

Якщо $\epsilon_{eб} > 1$, то експорт є ефективним. Чим вище значення коефіцієнту, тим вище ефективність експорту товарів.

Для визначення ефективності експорту розрахунку тільки базового коефіцієнта ефективності експорту недостатньо. Необхідно з'ясувати, чи є експорт товару більш вигідним, чим продаж цього товару усередині країни. Для цього розраховують *альтернативний коефіцієнт ефективності експорту*:

$$\epsilon_{eа} = \frac{OP_e - C_e - HB_e - OB_e}{OP_e - C_e}; \quad (12.19)$$

- де $\epsilon_{eа}$ — альтернативний коефіцієнт ефективності експорту;
 OP_e — обсяг реалізації товару усередині країни;
інші елементи аналогічні елементам формули 12.18.

Якщо $\epsilon_{eа} > 1$, то експорт є ефективним.

Таким чином, для визначення ефективності експорту необхідно розрахувати коефіцієнти $\epsilon_{eб}$ і $\epsilon_{eа}$. При цьому необхідно щоб усі показники були виражені у гривневому еквіваленті.

Якщо значення коефіцієнтів $\epsilon_{eб}$ і $\epsilon_{eа}$ більше 1, то експорт товару є ефективним. Якщо значення $\epsilon_{eб} < 1$, а $\epsilon_{eа} > 1$, то експорт товарів не є ефективним, тому що експортні витрати перевищують експортний дохід. Якщо значення $\epsilon_{eб} > 1$, а $\epsilon_{eа} < 1$, то і у цьому випадку експорт не є ефективним, тому що прибуток від продажу товару усередині країни буде вище, ніж від його експорту. У випадку, якщо значення коефіцієнтів $\epsilon_{eб}$ і $\epsilon_{eа}$ менш за одиницю, то експорт товару не є ефективним за вищенаведеними умовами.

Приклад аналізу ефективності експорту із застосуванням коефіцієнтів $\epsilon_{eб}$ і ϵ_{ea} наведено у табл. 12.11.

Таблиця 12.11

Аналіз ефективності експорту товарів

(тис. грн.)

Товар	OP_e	C_e	HB_e	OB_e	OP_v	$\epsilon_{eб}$	ϵ_{ea}	Висновок
А	100000	70000	4500	4000	90000	1,27	1,08	експорт є ефективним
Б	100000	70000	30000	9000	90000	0,92	-0,45	експорт не є ефективним
В	100000	70000	20000	5000	90000	1,05	0,25	експорт не є ефективним

Перевагою цієї методики є те, що, крім аналізу базової ефективності експорту (тобто покриття витрат на експорт товарів обсягом експортної реалізації), вона дає змогу провести альтернативний аналіз ефективності експорту (тобто дає можливість оцінити чи є експорт товарів за рубіж більш вигідним, чим їх продаж усередині країни).

На підставі цієї методики, підприємство має можливість виявити найбільш ефективні шляхи використання отриманих від експорту валютних коштів.

Коефіцієнти ефективності імпорту товарів

При аналізі ефективності імпорту товарів важливе значення має саме призначення імпортованого товару. Спочатку розглянемо коефіцієнти ефективності імпорту *товарів споживання (ТС)*.

Для того, щоб імпорт товару споживання був вигідним, необхідно, щоб імпортний дохід перевищував імпортні витрати.

Це відображає базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання ($\epsilon_{imcб}$):

$$\epsilon_{imcб} = \frac{OP_v}{B_i + HB_i + OB_i}; \tag{12.20}$$

де ϵ_{imcb} — базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання;

OP_e — внутрішній обсяг реалізації імпортного товару;

B_i — вартість імпортованого товару;

HB_i — накладні витрати;

OB_i — організаційні витрати.

Якщо $\epsilon_{imcb} > 1$, то імпорт товару є ефективний.

Як і у випадку з експортом товару, для визначення ефективності імпорту необхідно розрахувати *альтернативний коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання*:

$$\epsilon_{imca} = \frac{OP_e - C_i - HB_i - OB_i}{OP_e - B_{ia}}; \quad (12.21)$$

де ϵ_{imca} — альтернативний коефіцієнт ефективності імпорту товарів споживання;

B_{ia} — вартість вітчизняного товару, аналогічного імпортному; інші елементи еквівалентні елементам формули 12.19.

Якщо $\epsilon_{imca} > 1$, то імпорт товару є ефективним.

Методика визначення ефективності імпорту товару споживання аналогічна методиці визначення ефективності експорту. Приклади застосування цієї методики наведені в табл. 12.12.

Таблиця 12.12

Аналіз ефективності імпорту товарів споживання

(тис. грн.)

Товар	OP_e	B_i	HB_i	OB_i	B_{ia}	ϵ_{imcb}	ϵ_{imca}	Висновок
А	80000	60000	3500	500	65000	1,25	1,07	імпорт є ефективним
Б	80000	60000	3500	500	63000	1,25	0,94	імпорт не є ефективним
В	80000	67000	15700	500	62000	0,96	-0,18	імпорт не є ефективним

Тепер перейдемо до розгляду ефективності імпорту *товарів виробництва (ТВ)*.

При імпорті товарів виробництва необхідно враховувати вартість їх обслуговування та використання у виробництві підприємства, що імпортує ці товари.

Базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів виробництва буде мати вигляд:

$$\epsilon_{imnb} = \frac{OP_{m\epsilon}}{B_i + HB_i + OB_i + BB_{m\epsilon}}; \quad (12.22)$$

де ϵ_{imnb} — базовий коефіцієнт ефективності імпорту товарів виробництва;

$OP_{m\epsilon}$ — обсяг реалізації від використання товару виробництва;

$BB_{m\epsilon}$ — витрати на використання товару виробництва;

інші елементи формули еквівалентні елементам формул 12.20, 12.21.

Якщо $\epsilon_{imnb} > 1$, то імпорт товару є ефективним.

Необхідно також розрахувати *альтернативний коефіцієнт ефективності імпорту товарів виробництва*:

$$\epsilon_{imna} = \frac{OP_{m\epsilon} - B_i - HB_i - OB_i - BB_{m\epsilon}}{OP_{m\epsilon} - B_{ia} - BB_{m\epsilon}}; \quad (12.23)$$

де ϵ_{imna} — альтернативний коефіцієнт ефективності імпорту товарів виробництва;

інші елементи еквівалентні елементам формул 12.20–12.22.

Якщо $\epsilon_{imna} > 1$, то імпорт товару є ефективним.

Методика аналізу ефективності імпорту товарів виробництва аналогічна методиці аналізу ефективності імпорту товарів споживання. Приклади застосування цієї методики наведені в табл. 12.13. Важливо пам'ятати, що всі показники повинні бути представлені в гривневому еквіваленті.

Таблиця 12.13

Аналіз ефективності імпорту товарів виробництва

(млн. грн.)

Товар	$OP_{амв}$	B_i	HB_i	OB_i	$B_{та}$	$BB_{тв}$	$\epsilon_{імвб}$	$\epsilon_{імва}$	Висновок
А	15000	30	3,5	0,5	35	14000	1,07	1,0	імпорт є ефективним
Б	15000	34	3,5	0,5	35	14000	1,07	0,99	імпорт не є ефективним
В	15000	30	2,0	0,5	35	14990	0,99	0,9	імпорт не є ефективним

Ефективність експортних (імпортних) операцій досягається тільки в тому випадку, якщо прискорення оборотності відбувається у тісному зв'язку з певним рівнем рентабельності продажу. Показник рентабельності експорту товарів (R_e) визначається за формулою:

$$R_e = \frac{\text{Прибуток від експорту товарів}}{\text{Собівартість експорту товарів}}. \quad (12.24)$$

Основний фактор, що впливає на рентабельність експорту товарів є зміна курсу валют.

Показник рентабельності імпорту товарів (R_i) визначається за формулою:

$$R_i = \frac{\text{Прибуток від імпорту товарів}}{\text{Вартість імпорту товарів}}. \quad (12.25)$$

Перевагою цієї методики є можливість розподілу імпортованих товарів на товари виробництва і товари споживання. Грунтуючись на цій класифікації, підприємство має можливість виявити реальну доходність імпорту сировини і устаткування.

Контрольні питання до теми

1. Дайте визначення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
2. Хто є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні?
3. Назвіть систему державних органів управління зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
4. Назвіть основні об'єкти аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
5. Основна мета аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства?
6. Визначите основні завдання аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
7. Укажіть основні прийоми і засоби, що використовуються при аналізі зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
8. Назвіть основні види аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
9. Дайте характеристику інформаційного забезпечення аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
10. Послідовність аналізу виконання зобов'язань за експортом і імпортом товарів і послуг.
11. Методика аналізу виконання зобов'язань за торговельними угодами?
12. Як визначити середні строки та вартість комерційного кредиту?
13. Як оцінити якість експортних та імпортних товарів?
14. Яка мета аналізу експортно-імпортних операцій підприємства?
15. Як проаналізувати виконання плану поставок за експортно-імпортними операціями?
16. Як проаналізувати структуру експорту та імпорту підприємства?
17. Як проаналізувати виконання плану за експортним та імпортним асортиментах?

18. За якими напрямками доцільно проводити аналіз показників макроекономічного середовища ЗЕД?
19. Назвіть систему показників аналізу якості функціонування системи зовнішньоекономічних відносин?
20. Що відносять до системи показників, що характеризують обсяги зовнішньоекономічних зв'язків?
21. За якою структурою проводиться оцінка платіжного балансу?
22. Назвіть систему показників аналізу накладних витрат щодо експорту й імпорту товарів.
23. Назвіть систему показників аналізу ефективності експортних операцій.
24. Назвіть систему показників аналізу ефективності імпорتنих операцій.

Тестові завдання

1. Об'єктами АЗЕД є:

- а) фінансовий менеджмент підприємства;
- б) інвестиційна діяльність підприємства;
- в) економічні результати ЗЕД підприємства;
- г) причинно-наслідкові зв'язки процесів ЗЕД.

2. Метою АЗЕД є:

- а) оцінка інвестиційної привабливості проекту та бізнес-плану підприємства;
- б) оцінка слабких і сильних сторін проекту ЗЕД;
- в) оцінка фінансового стану діяльності підприємства ЗЕД;
- г) виявлення резервів зростання ефективності ЗЕД.

3. Основні напрями аналізу макроекономічного середовища ЗЕД:

- а) аналіз стану експортних операцій за великими економічними класами товарів та за напрямками їх кінцевого використання;

- б) оцінка якості зовнішньоекономічних зв'язків;
- в) аналіз фінансового стану підприємства-контрагента;
- г) аналіз експорту (імпорту) за асортиментом.

4. При вивченні динаміки експорту (імпорту) за визначені періоди розраховують:

- а) показники рентабельності експорту (імпорту) товарів;
- б) абсолютний приріст і темпи приросту;
- в) індекси вартості, фізичного обсягу, кількісної структури і цін;
- г) імпортну квоту, зовнішньоторговельну квоту.

5. Показник інтегрованості використовується для:

- а) характеристики обсягів зовнішньоекономічних зв'язків;
- б) розподілу зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами;
- в) визначення вартості зовнішньоторговельного обороту;
- г) визначення ступеня залежності економіки від світової системи господарства.

6. Платіжний баланс це:

- а) сукупний об'єм експорту та імпорту товарів за визначений період часу;
- б) співвідношення платежів країни закордон за певний період;
- в) розподіл експорту та імпорту за основними товарними позиціями;
- г) розподіл зовнішньоекономічних зв'язків між суб'єктами товарного обміну.

7. Накладні витрати щодо експорту й імпорту товарів це:

- а) витрати на транспортування товару, його перевантажування та зберігання;
- б) витрати на укладання контракту ЗЕД;
- в) витрати на виробництво товару;
- г) усі витрати операційної діяльності підприємства ЗЕД.

8. Експортний дохід підприємства від експорту товарів це:

- а) гривневий обсяг реалізації, що надходить на поточний рахунок підприємства;
- б) обсяг виробленої та відвантаженої продукції;
- в) валютний обсяг реалізації, що надходить на поточний рахунок підприємства;
- г) обсяг реалізації від використання товару виробництва.

9. При аналізі накладних витрат перш за все визначають — відносний рівень:

- а) організаційних витрат у грошових одиницях;
- б) накладних витрат у грошових одиницях;
- в) витрат на транспортування товару;
- г) витрат на зберігання товару.

10. Імпорт товару споживання є вигідним якщо імпортований дохід:

- а) перевищує накладні витрати;
- б) не перевищує імпортовані витрати;
- в) перевищує імпортовані витрати;
- г) перевищує організаційні витрати.

Практичні завдання

Задача 12.1

За даними додатку В визначить експортний і імпортований потенціал окремих товарних груп. Визначить товарні групи, на динаміку експорту (імпорту) якого найбільше вплинула світова фінансова криза? Зробіть висновки.

Задача 12.2

За даними додатку Д визначить рейтинги країн і окремих регіонів світу у експортних (імпортованих) відносинах із Україною. Зробіть висновки.

Задача 12.3

За даними додатку Є визначить експортний і імпортний потенціал окремих регіонів України. Визначить регіони, на динаміку експорту (імпорту) якого найбільше вплинула світова фінансова криза? Зробіть висновки.

Задача 12.4

За даними додатку Ж підготуйте аналітичну записку за результатами аналізу індексів фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі у зовнішній торгівлі України товарами.

Література [2, 4, 7, 10–15, 16, 17, 20–25, 26, 28, 31, 32–40, 42–44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 56–59, 62, 66, 72, 79].

ТЕМА 13.

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ЗМІСТ

- 13.1. Організація аналізу інвестиційної діяльності підприємства.*
- 13.2. Значення, інформаційне забезпечення і задачі аналізу інвестиційної діяльності підприємства.*
- 13.3. Методи аналізу і оцінки реальних інвестицій.*
- 13.4. Методика аналізу фінансових інвестицій підприємства.*
- 13.5. Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства.*
- 13.6. Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості підприємства.*
- 13.7. Прогнозування інвестиційної привабливості підприємства.*

13.1. Організація аналізу інвестиційної діяльності підприємства

Поняття «інвестиції» на сьогоднішній день активно використовується в економічній літературі.

У загальному розумінні, з точки зору економічної теорії, інвестиції являють собою вкладення капіталу з метою подальшого його збільшення, тобто інвестиції можуть розглядатися як рушійна сила самозростання вартості капіталу суб'єкта господарювання і, відповідно, подальшого економічного зростання в масштабі держави. При цьому приріст капіталу повинен бути достатнім для того, щоб компенсувати інвестору відмову від використання наявних

коштів на споживання в поточному періоді, винагородити його за ризик, відшкодувати втрати від інфляції в наступному періоді.

Як свідчать статистичні дані, через стагнацію світової економіки обсяги інвестування в Україну у сучасний час продовжують знижуватись. За I кв. 2009 р. обсяги притоку прямих іноземних інвестицій в Україну, оцінені в 957 млн. дол. США, що на 17,1% менше ніж у IV кв. 2008 р. (Додаток Д т.12) Накопичений обсяг інвестицій в економіку України на кінець I кв. 2009 р. оцінений в 47,6 млрд. дол. США. Із загального обсягу накопичених інвестицій у фінансовому секторі зосереджено 30,1% капіталу іноземних інвесторів, в оптовій торгівлі — 21,1%, у посередництві в оптовій торгівлі — 7,2%, у металургійному виробництві — 12,7%. Частки інших видів економічної діяльності не перевищують 5%. У розрахунку на одну особу, обсяг накопичених прямих іноземних інвестицій склав 1 034 дол. США, що на 2% більше ніж на початок року.

Організація процесу аналізу інвестиційної діяльності підприємства — це сукупність дій, які застосовуються суб'єктом до об'єкта дослідження для досягнення сформованої мети. Графічна інтерпретація організації процесу аналізу інвестиційної діяльності підприємства представлена на рис. 13.1.

Отже, структурно сама організація процесу аналізу інвестиційної діяльності підприємства складається з процедур аналізу (виміру) фактичного стану об'єктів, а також процедур порівняння результатів із встановленими законодавчими актами і нормами, стандартами нормативними показниками. За межами процесу організації аналізу інвестиційної діяльності підприємства перебувають необхідні умови його реалізації: організаційне, методичне та інформаційне забезпечення. Проявом останнього є встановлення параметрів стану об'єктів дослідження.

У зв'язку з цим виникає об'єктивна потреба у детальному вивченні об'єктів і суб'єктів організації процесу аналізу інвестиційної діяльності підприємства.

Зазначимо, що сукупним об'єктом аналізу є основна діяльність підприємства.



Рис. 13.1. Організація процесу аналізу інвестиційної діяльності підприємства та елементи його забезпечення

Акцентуємо увагу на суб'єктах організації аналізу інвестиційної діяльності підприємства.

Можна припустити, що суб'єкти інвестиційного ринку можуть виступати й суб'єктами аналізу. Суб'єктами інвестиційної діяльності в Україні є: інвестори, виконавці, користувачі об'єктів інвестиційної діяльності, постачальники товарно-матеріальних цінностей, устаткування й проектних розробок, юридичні особи,

громадяни України, іноземні юридичні або фізичні особи, державні й міжнародні організації та ін.

Послідовність етапів організації процесу аналізу інвестиційної діяльності підприємства можна представити, як:

- організаційне;
- інформаційне;
- методичне.

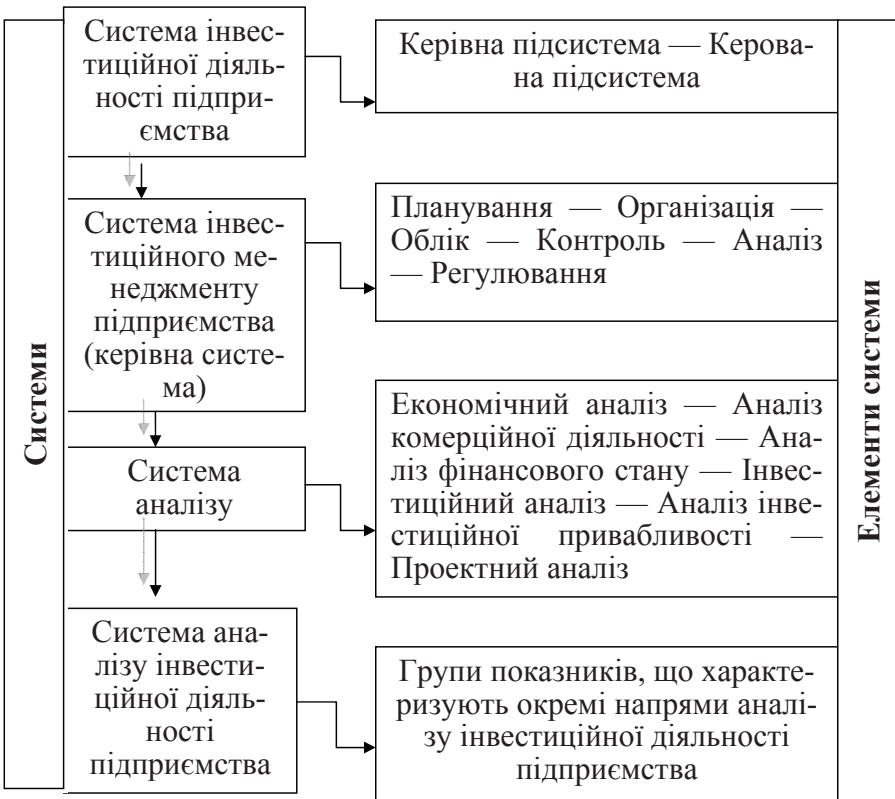


Рис. 13.2. Система аналізу інвестиційної діяльності підприємств

Основою наукової організації процесу аналізу інвестиційної діяльності підприємства є системний підхід, що являє собою одну

з найважливіших сторін діалектичного методу дослідження, одну з форм конкретизації принципів діалектики, насамперед принципу взаємозв'язку явищ.

Однією з відмітних рис системи є наявність її складових елементів, які у свою чергу можуть виступати в ролі системи більш низького порядку й які так само складаються з окремих взаємозалежних елементів. Аналіз інвестиційної діяльності підприємств може розглядатися як самостійна система і як один з елементів у системі більш високого порядку (рис. 13.2).

Очевидним є той факт, що аналіз інвестиційної діяльності підприємств виступає підсистемою в системах більше високого порядку і є одним із елементів, що забезпечує ефективне функціонування всієї системи.

13.2. Значення, інформаційне забезпечення і задачі аналізу інвестиційної діяльності підприємства

Якісний аналіз інвестиційної діяльності має велике значення не тільки для майбутнього положення підприємства, але і для економіки країни у цілому. За його допомогою керівництвом приймаються більш ефективні управлінські рішення по розширенню, відтворенню основних засобів як виробничого, так і невиробничого характеру, а також по укріпленню матеріально — технічної бази суб'єктів господарювання. Це дозволяє їм збільшити об'єкти виробництва продукції, прибуток, поліпшити умови праці і побуту робітників. Від них залежить: собівартість, асортимент, якість, новизна і привабливість продукції, її конкурентоздатність.

Метою аналізу інвестиційної діяльності підприємств є дослідження ключових (найбільш інформаційних) параметрів, що дають об'єктивну і точну картину процесу інвестування і впливають на структуру активів і пасивів балансу.

Загальна мета аналізу інвестиційної діяльності досягається в результаті розв'язання повного взаємозалежного набору аналітич-

них *задач*. Задачі представляють собою конкретизацію цілі аналізу інвестиційної діяльності з урахуванням організаційних, інформаційних, технічних і методичних можливостей його проведення.

Таким чином, *аналіз інвестиційної діяльності узагальнює у собі процес накопичення, трансформації і використання аналітичної інформації про інвестиції і має ціль:*

- оцінити поточний і перспективний стан процесу інвестування у діяльність підприємства;
- визначити можливі і доцільні темпи розвитку підприємства з позиції здійсненого інвестування;
- виявити доступні джерела грошових коштів і оцінити можливість та доцільність їх використання для процесу інвестування;
- оцінити та спрогнозувати фінансовий стан підприємства після здійснення процесу інвестування.

Зі цих цілей аналізу впливає загальна задача аналізу, яка заключається в оцінці динаміки, ступеню виконання плану і пошуку резервів збільшення обсягів інвестицій та підвищення їх ефективності.

Також, задачами є:

- обґрунтування розміру загальної величини короткострокових (поточних) і довгострокових інвестицій;
- обґрунтування розміру основного і оборотного капіталу у результаті прийняття керівництвом підприємства рішення про інвестування у короткострокові і довгострокові інвестиції;
- оцінка ефективності використання короткострокових та довгострокових інвестицій;
- обґрунтування і кількісне вимірювання факторів, що впливають на ефективність використання інвестицій;
- оцінка інвестиційної привабливості підприємств, визначення його рейтингу та ін.

Для реалізації мети і задач аналізу інвестиційної діяльності необхідно відповідне інформаційне забезпечення.

Інформаційне забезпечення (база) аналізу інвестиційної діяльності підприємства — сукупність інформаційних ресурсів, які характеризують об'єкти аналізу інвестицій і необхідні для досягнення поставленої мети аналізу.

Інформаційне забезпечення аналізу інвестиційної діяльності підприємства включає:

Основні нормативно-правові документи:

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України за станом на 1 січня 1992 р..

2. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій від 23.02.98 № 22: за станом на 01.02.1998 р.

3. Про затвердження інвестиційних програм і проектів та проведення державної експертизи інвестицій: постанова від 15.08.1992 р. № 473.

4. Про затвердження форми інформаційного повідомлення про іноземну інвестицію в Україні та форми інвестиційного свідоцтва і розміру плати за державну реєстрацію іноземної інвестиції та видачу інвестиційного свідоцтва : наказ від 09.07.1993 р. № 47.

5. Положення про Експертну комісію з питань залучення інвестицій в рибпромислову галузь і розвитку її інфраструктури : постанова від 12.05 2004 р. № 604 : док. 604-2004-п , ред. від 21.12.2005.

6. Про утворення Ради інвесторів при Кабінеті Міністрів України: постанова від 24.01.2007 р. № 37.

7. Про утворення Міжвідомчої ради з питань інвестицій та інноваційного розвитку : постанова від 07.03 2007 р. № 424.

8. Про утворення Державного агентства України з інвестицій та інновацій : постанова від 16.05 2007 р. № 749–2007-п.

9. Про затвердження Положення про Національне агентство екологічних інвестицій України: постанова від 30.07 2007 р. № 977.

10. Про затвердження Порядку ведення Державного реєстру уповноважених рейтингових агентств та видачі Свідоцтв про включення до Державного реєстру уповноважених рейтингових агентств : рішення від 23.06.2006 № 444.

11. Про затвердження Правил визначення уповноваженим рейтинговим агентством рейтингової оцінки за Національною рейтинговою шкалою економіки, суб'єктів господарювання : рішення від 21.05.2007 р. № 1042 та ін.

Фактографічна інформація:

- *на макрорівні:* офіційна інформація Державного комітету статистики України «Інвестиції та будівельна діяльність» (<http://www.ukrstat.gov.ua/>); статистика Платіжного балансу України Національного банку України (http://www.bank.gov.ua/Statist/index_PB.htm);
- *на мікрорівні:*
- *облікова:* облікові реєстри (прибуткові та вибуткові документи, товарно-транспортні накладні; інвентаризаційні описи, облікові реєстри за рахункам 14, 35 тощо);
- *первинна:* договори, бланки акцій, сертифікатів, прибутковий касовий ордер, виписка банку з поточного рахунку, реєстр цінних паперів, інвентаризаційний акт тощо;
- *позаоблікова:* документи, що фіксують ухвалені рішення (накази, розпорядження, постанови, інструкції, протоколи); результати наукових, маркетингових досліджень, передового досвіду.

Звітна інформація:

– *статистична:*

1. Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість (ф. № 1-Б).
 2. «Звіт про іноземні інвестиції в Україну» (ф. № 10-ЗЕЗ).
 3. «Звіт про інвестиції з України в економіку країн світу» (ф. №13-ЗЕЗ).
 4. Звіт підприємства про реалізацію інвестиційного проекту в спеціальній (вільній) економічній зоні або на території пріоритетного розвитку (ф. № 1-ІП).
 5. Капітальні інвестиції(ф. № 2 — інвестиції).
- *облікова:* ф. № 1 «Баланс», ф. № 2 «Звіт про фінансові результати», ф. № 3 «Звіт про рух грошових коштів».

13.3. Методи аналізу і оцінки реальних інвестицій

Реальні інвестиції — це вкладення капіталу в будь яку галузь економіки або підприємство, результатом чого є утворення нового капіталу або збільшення наявного капіталу (будинків, устаткування, тощо).

У основі процесу прийняття управлінських рішень інвестиційного характеру лежать оцінка і порівняння обсягу потрібних інвестицій і майбутніх грошових надходжень. Оскільки порівнювані показники відносяться до різноманітних моментів часу, ключовою проблемою є проблема їхньої порівнянності. Сприймати її можна по-різному в залежності від існуючих об'єктивних і суб'єктивних умов: темпу інфляції, розміру інвестицій і надходжень, що генеруються, об'єму прогнозування, рівня кваліфікації аналітика тощо.

Методи, використовувані в аналізі інвестиційної діяльності, можна підрозділити на дві групи:

- а) засновані на облікових оцінках;*
- б) засновані на дисконтованих оцінках.*

Методи, засновані на облікових оцінках

Метод 1. — Строк окупності інвестицій.

Строк окупності інвестицій — період часу, необхідний для повернення вкладених коштів (без дисконтування), іншими словами, це період часу, за який доходи покривають витрати на реалізацію інвестиційних проєктів. Цей період порівнюється з тим часом, який керівництво підприємства вважає економічно виправданим. Критерій доцільності реалізації інвестиційного проєкту визначається тим, що тривалість строку окупності інвестиційного проєкту виявляється меншою порівняно з економічно виправданим терміном окупності.

Термін окупності інвестиційного проєкту (T) може бути визначений за наступною моделлю:

– при рівномірному надходженні доходів за весь строк окупності:

$$T = \frac{K}{Pч + A} \leq Tев. \text{ або } T = \frac{K}{Гч} \leq Tев.; \quad (13.1)$$

де T — строк окупності інвестиційного проекту, років;
 $Pч$ — щорічний чистий прибуток, грн.;
 K — повна сума витрат на реалізацію інвестиційного проекту, включаючи затрати на науково-дослідні роботи, грн.;
 $Tев.$ — економічно виправданий строк окупності інвестицій, який визначається керівництвом підприємства;
 A — щорічні амортизаційні відрахування, грн.;
 $Гч = Pч + A$ — щорічні чисті грошові надходження, грн.

Чистий прибуток визначають за моделлю:

$$Pч. = П (100 - Н)/100; \quad (13.2)$$

де $П$ — щорічний прибуток, грн.;
 $Н$ — ставка податку на прибуток, %.

– при нерівномірному розподілі доходів протягом строку окупності інвестицій:

$$-K + \sum_{i=1}^T (P_i + A_i) \geq 0, \quad T \leq Tев.; \quad (13.3)$$

де P_i — чисті надходження (чистий прибуток) в i -му році, грн;
 A_i — амортизаційні відрахування на повне відновлення, грн.

При застосуванні методу окупності не враховується фактор часу, тобто часовий аспект вартості грошей, при якому доходи й витрати, пов'язані з використанням інвестиційного проекту, порівнюють за допомогою дисконтування.

Перевагою методу оцінки ефективності інвестиційних проектів, виходячи із строку їх окупності, є його простота, головний недолік полягає у суб'єктивності підходу керівників підприємств або інвесторів до визначення виправданого періоду окупності інвестиційного проекту.

Приклад:

Підприємство збирається придбати нове обладнання. Першочергові витрати (капітальні вкладення) на його придбання і введення у експлуатацію становлять 10000 тис. грн. Дохід підприємства очікується у розмірі 3000 тис. грн. (у розрахунку на рік). Керівництво підприємства вважає витрати на реалізацію інвестиційного проекту виправданими якщо строк окупності інвестицій 6 років. Прибуток протягом кожного року експлуатації устаткування планується у розмірі 2000 тис. грн., амортизація — 1 000 тис. грн. Ставка податку на прибуток — 25%. Необхідно визначити строк окупності устаткування?

Для відповіді на ці питання визначимо строк окупності інвестицій за формулою 13.1:

$$T = \frac{10000}{2000 \times (1 - 0,25) + 1000} = \frac{10000}{2500} = 4,17 \text{ р.}$$

Висновок: строк окупності інвестицій дорівнює 4,17 р., що значно менше від економічно виправданого строку окупності (6 років). У цьому зв'язку, придбання нового обладнання є економічно виправданим.

Метод 2. — Проста норма прибутку.

Суть цього методу полягає у визначенні відношення між доходом від реалізації інвестиційного проекту і вкладеним капіталом (інвестиціями на реалізацію проекту) або у визначенні проценту прибутку на капітал.

Як правило, розрахунок норми прибутку на капітал може проводитися за двома методами:

- при першому методі виходять із загальної суми початкового капіталу, який був вкладений і який складається з: витрат на придбання і уведення в експлуатацію основних засобів і збільшення оборотного капіталу, необхідного для реалізації інвестицій;

– при другому методі визначають середній розмір вкладеного капіталу протягом всього терміну реалізації інвестиційного проекту. У цьому разі враховується скорочення капіталовкладень в основні засоби до їх залишкової вартості. Тому для розрахунку норми прибутку на капітал можна використовувати наступні формули:

$$H_{нк} = \frac{\sum \Gamma : T}{K} \times 100; \quad (13.4)$$

$$H_{нк} = \frac{\sum \Gamma : T}{(K + K_{зал.}) / 2} \times 100; \quad (13.5)$$

$$K_{зал.} = K - Z. \quad (13.6)$$

де $H_{нк}$ — норма прибутку на капітал, %;
 $\sum \Gamma$ — сума річних чистих грошових надходжень за весь термін реалізації інвестиційного проекту, грн.;
 T — термін реалізації інвестиційного проекту, років;
 K — початкові вкладення на реалізацію інвестиційного проекту, грн.;
 $K_{зал.}$ — залишкова вартість вкладень, грн.;
 Z — знос об'єкта інвестування.

Перевагою цього методу є можливість швидкого визначення розміру майбутнього доходу від реалізації інвестиційного проекту.

Основний недолік показника норми прибутку на капітал полягає в тому, що він не враховує вартість грошей (прибутку) залежно від часу їх отримання.

Інша проблема виникає, коли використовують другий метод розрахунку середньої норми прибутку на капітал. У цьому разі початкова сума інвестицій і їх кінцева вартість усереднюються. Значення середньої інвестиційної вартості буде змінюватися залежно від річної норми амортизації.

Приклад:

Вартість основних засобів за інвестиційним проектом становить 24000 тис. грн. Строк використання інвестиційного

проекту — 5 років. Додаткові (одночасні) витрати на збільшення оборотних засобів — 2000 тис. грн. Амортизація становить 4000 тис. грн. у рік. Очікується, що реалізація інвестиційного проекту дозволить одержати щорічний приріст доходу у 10000 тис. грн., що містить у собі 4000 тис. грн. постійних витрат на амортизацію. Таким чином, щорічний прибуток від реалізації інвестиційного процесу очікується у розмірі 6000 тис. грн. щорічно.

Необхідно визначити норму прибутку на капітал за двома методами.

При першому методі розмір вкладеного капіталу складе 26000 тис. грн. Він включає вартість основних засобів (24000 тис. грн.) і вартість інвентарю (2000 тис. грн.).

При використанні другого методу середня вартість капіталовкладень складе:

$$(26000 + (26\ 000 - 4\ 000 \times 5)) / 2 = 16000 \text{ тис. грн.}$$

При розрахунку норми прибутку на капітал за формулою 13.4 вона буде дорівнювати:

$$H_{нк} = \frac{10000 \times 5 / 5}{26000} \times 100 = 38,5\%;$$

При розрахунку норми прибутку на капітал за формулою 13.5 отримаємо:

$$H_{нк} = \frac{10000}{16000} \times 100 = 62,5\%.$$

Висновок: Отримані дані свідчать о можливості підприємства отримати дохід від реалізації інвестиційного проекту у розмірі від 38,5% до 62,5% від загальної суми капіталовкладень.

Метод 3. — Середня фондовіддача.

Середня фондовіддача проекту визначається діленням середнього чистого прибутку, накопиченого за весь період експлуа-

тації проекту, на середню залишкову вартість основних засобів, придбаних за рахунок інвестованих грошових коштів.

Перевагою цього методу є доцільність використання для аналізу інвестиційних проектів локального характеру, пов'язаних із заміною обладнання для збільшення прибутку.

Недоліками при використанні даного методу є: ігнорування впливу фактору часу на ціну грошей; неповне врахування об'єкту інвестування, представленого лише засобами праці.

Методи, засновані на дисконтованих оцінках (NPV, IRR, DPP)

Процедура приведення різночасових платежів до базової дати, називається *дисконтуванням*, її призначення полягає у часовій упорядкованості грошових потоків різних часових періодів. Формула дисконтування має такий вигляд:

$$CF_{(0)} = \frac{CF_{(t)}}{(1+p)^t}, \quad (13.7)$$

де $CF_{(t)}$ — номінальна вартість майбутнього потоку реальних грошей в році t (cash flow);

$CF_{(0)}$ — теперішня вартість даного потоку;

p — процентна ставка порівняння, поділена на 100 (вона являє собою норму дисконту, що характеризує мінімально припустимий рівень прибутковості інвестицій).

Розміри сучасних величин доходів, які одержують від капіталовкладення, є умовними характеристиками, оскільки вони певною мірою залежать від ставки порівняння, прийнятої для майбутнього. Залежно від конкретної ситуації, що склалася, облік фактора часу може мінятися, і те, що здавалося більш прийнятним в одних умовах, може не виявитися таким в інших.

Генерований грошовий потік (CFI) включає чистий прибуток і амортизаційні відрахування:

$$CFI = TP \times (1 - IT) + A; \quad (13.8)$$

де CFI — генерований грошовий потік (cash flow of investing activities);

TP — прибуток до оподаткування (total profit);

IT — ставка податку на прибуток (income tax), поділена на 100;

A — амортизаційні відрахування (amortization).

З фінансової точки зору, поточні доходи і витрати, а також генерований грошовий потік повністю характеризують інвестиційний проект.

Метод 1. — Метод чистої теперішньої вартості.

Чиста теперішня вартість (net present value, NPV) інвестиційного проекту визначається як величина, одержана шляхом дисконтування (при заздалегідь обраній нормі дисконту для кожного року) різниці між всіма річними відтоками та притоками реальних грошей, накопичуваних за термін економічного життя проекту — період, протягом якого інвестиційний проект генерує притік грошових коштів.

Припустимо, робиться прогноз, що інвестиція (I) буде генерувати протягом n років річні грошові потоки в розмірі CF_1, CF_2, \dots, CF_n . Загальну накопичену величину теперішньої вартості грошових потоків, які генеруються проектом (PV), і чисту теперішню вартість (NPV) розраховують за формулами:

$$PV = \sum_{t=0}^{t=n} \frac{CF(t)}{(1+r_t)^t}; \quad (13.9)$$

$$NPV = PV - I. \quad (13.10)$$

де NPV — чиста теперішня вартість;

$CF(t)$ — річний чистий грошовий потік за проектом в роки $t = 0, 1, 2, \dots, n$;

r_t — ставка дисконтування у рік t ;

PV — теперішня вартість грошових потоків, які генеруються проектом;

I — інвестиційні витрати (investment).

Якщо:

- $NPV < 0$, то у випадку прийняття проекту цінність компанії зменшиться, тобто власники компанії будуть мати збиток;
- $NPV = 0$, то у випадку прийняття проекту, цінність компанії не змінюється, тобто доходи її власників залишаться на колишньому рівні;
- $NPV > 0$, то у випадку прийняття проекту, цінність компанії, а отже, і доходи її власників збільшаться.

Приклад. Компанія розглядає питання вибору фірми для покупки обладнання, грошові надходження від експлуатації якого представлені таким чином: 1 рік — 3500 у.о., 2 рік — 3500 у.о., 3 рік — 4000 у.о., 5 рік — 7000 у.о. Вартість капітала — 40%. Яку максимальну суму могла би заплатити компанія за обладнання?

У даному випадку максимальна вартість обладнання дорівнюватиме теперішній вартості грошових потоків, які генеруються проектом:

$$I = PV = 3500/(1 + 0,4) + 3500/(1 + 0,4)^2 + 4000/(1 + 0,4)^3 + 5000/(1 + 0,4)^4 + 7000/(1 + 0,4)^5 = 2500 + 1785,7 + 14577 + 1301,5 = 7045.$$

Тобто максимальна вартість обладнання становитиме 7045 у.о.

Внутрішня норма рентабельності (IRR)

Норма дисконту, при якій дисконтована вартість надходження чистого грошового потоку дорівнює дисконтованій вартості інвестицій, тобто $NPV = 0$, називається внутрішньою нормою рентабельності (internal rate of return).

IRR є такою нормою дисконту, при якій всі одержані за проектом чисті прибутки, повністю капіталізуються (реінвестуються або спрямовуються на погашення зовнішньої заборгованості). Тобто:

$$IRR = r, \text{ при якій } NPV = f(r) = 0; \quad (13.11)$$

де r — ставка дисконтування;
 NPV — чиста теперішня вартість.

Тоді при такому рівнянні формула (13.9) матиме вигляд:

$$\sum_{t=0}^{t=n} \frac{CF(t)}{(1+IRR)^t} - I = 0. \quad (13.12)$$

Значення IRR при аналізі ефективності планових інвестицій полягає у наступному: IRR показує очікувану доходність проекту і, отже, максимально допустимий відносний рівень витрат, що можуть бути асоційовані з даним проектом. Наприклад, якщо проект повністю фінансується за рахунок кредиту комерційного банку, тоді значення IRR показує верхню межу допустимого рівня банківської процентної ставки, перевищення якої робить інвестиційний проект збитковим.

Приклад. Розрахуємо внутрішню норму рентабельності наступних інвестиційних об'єктів: $-50, 0, 0, 100$.

$$\begin{aligned} 100/(1+x)^3 - 50 &= 0, \\ (1+x)^3 &= 100/50, \\ 1+x &= \sqrt[3]{2}, \\ 1+x &= 1,26, \\ x &= 0,26 \text{ або } 26\%. \end{aligned}$$

На практиці будь-яке підприємство фінансує свою діяльність, в тому числі інвестиційну, з різноманітних джерел. Як плату за користування фінансовими ресурсами, що є авансованими в його діяльність, воно сплачує проценти, дивіденди, винагороди тощо, іншими словами, несе деякі обґрунтовані витрати на підтримання свого економічного потенціалу.

Незалежно від того, з чим порівнюється IRR , очевидно, що проект приймається, якщо його IRR більше деякої граничної величини, тому при інших рівних умовах, як правило, більше значення IRR вважається більше прийнятним. У розглянутому прикладі для фінансування проекту доцільно залучати кошти з вартістю менше 26%.

При наявності декількох альтернативних проектів, які характеризуються однаковою NPV , доцільно зосередити увагу на розмірі необхідних інвестицій. Для цього використовують метод індексу доходності (інша назва — метод коефіцієнта NPV).

Метод 2. — Метод індексу доходності.

Індекс доходності являє собою співвідношення між NPV і сумою інвестиційних витрат. Якщо інвестиції здійснюються у декілька прийомів, розподілених у часі, треба привести інвестиційні витрати до теперішньої вартості (для економічно вигідних проектів значення повинно перевищувати нуль або дорівнювати йому):

$$PI = \frac{NPV}{PVI}; \quad (13.13)$$

де PI — індекс доходності (profitability index);

NPV — чиста теперішня вартість;

PVI — теперішня вартість інвестицій (present value of investment).

Індекс доходності можна розглядати як дисконтовану норму прибутку.

Існує, також, інший засіб розрахунку даного показника, який розглядає його як співвідношення теперішньої вартості грошових надходжень за проектом і теперішньої вартості інвестицій (для економічно вигідних проектів значення повинно перевищувати одиницю або дорівнювати їй):

$$PI = \frac{PV}{PVI}; \quad (13.14)$$

де PV — теперішня вартість грошових надходжень за проектом (present value of cash inflows);

PI — індекс доходності (profitability index);

PVI — теперішня вартість інвестицій (present value of investment).

Метод індексу доходності усуває недоліки методу чистої теперішньої вартості, оскільки дозволяє визначити рівень прибутковості проекту. Тому доцільно використовувати ці два методи у комплексі.

При застосуванні методу індексу доходності слід пам'ятати про його недоліки: може давати неправильне ранжирування за перевагою навіть незалежних проектів; не застосовується для використання при виборі взаємовиключних проектів; не показує фактичну величину чистих вигод.

Основна перевага критерію індексу доходності — в можливості швидкого з'ясування його значень для оцінки впливу рівня ризику і невизначеності на результати проекту.

Приклад. У результаті здійснення інвестиційного проекту очікується отримання наступних доходів: в кінці першого року — 1200 у.о., в кінці другого року — 1600 у.о., в кінці третього року — 1000 у.о., в кінці четвертого року — 200 у.о., в кінці п'ятого — 2300 у.о. Вартість початкових інвестицій складає 1500 у.о., процентна ставка дорівнює 60%. Визначить чисту приведену вартість NPV і індекс доходності PI .

$$PV = 1200/(1 + 0,6) + 1600/(1 + 0,6)^2 + 1000/(1 + 0,6)^3 + 2000/(1 + 0,6)^4 + 2300/(1 + 0,6)^5 = 750 + 625 + 244,1 + 305,2 + 219,3 = 2143,6 \text{ у.о.}$$

$$NPV = 2143,6 - 1500 = 643,6 \text{ у.о.}$$

$$PI = 2143,6/1500 = 1,43.$$

Висновок: проект реалізувати доцільно, оскільки $NPV > 0$, $PI > 1$.

Слід мати на увазі, що визначення періоду окупності повинно здійснюватись в комплексі з розрахунком показників прибутковості.

Наприклад (табл. 13.1) проект А, який генерує протягом лише одного року чистий потік грошових коштів у розмірі 3000 у.о., має менший період окупності, ніж проекти Б і В (при одноразовій інвестиції по всіх проектах у розмірі 3000 у. о.).

Таблиця 13.1

Показники ефективності інвестиційних проектів

(у. о.)

Проекти	Роки				Період окупності, (рік)
	0	1	2	3	
А	-3 000	3 000	0	0	1
Б	-3 000	1 500	1 500	5 000	2
В	-3 000	0	3 000	5 000	2

Висновки: Як видно з наведених даних, хоч проект А і найбільш прийнятний за періодом окупності (1 рік), чиста теперішня вартість проекту менша 0, тому він не може бути прийнятий. При окремому використанні методу періоду окупності був би прийнятий проект А, що є помилкою, оскільки він є збитковим. По кожному інвестиційному проекту складається матриця зі щорічними надходженнями та витратами за проектом, а потім визначається період окупності.

Дисконтний метод.

Модифікацією традиційного методу періоду окупності є дисконтний метод. Його сутність полягає у визначенні моменту, коли дисконтовані грошові потоки, які генеруються проектом, зрівняються з дисконтованими потоками інвестиційних витрат (дисконтований період окупності — *DPP*).

Цей метод базується на концепції грошових потоків, отже його перевагою є урахування впливу фактора часу на ціну грошей, він є найбільш прийнятним, коли інвестування здійснюється у декілька етапів. Тому величина періоду окупності двох інвестиційних проектів, які мали однакове значення без урахування змін вартості грошей у часі, може мати різне значення при використанні дисконтного методу.

Очевидно, що у випадку дисконтування період окупності збільшується, тобто завжди $DPP > PP$. Іншими словами, проект,

прийнятний за критерієм PP , може виявитися неприйнятним за критерієм DPP .

В оцінці проектів за критеріями PP і DPP слід дотримуватись вимог:

а) проект приймається, якщо він окупається;

б) проект приймається тільки в тому випадку, якщо період окупності не перевищує встановленого ліміту.

Застосування методу, заснованого на розрахунку періоду окупності затрат, є доцільним за таких умов:

- керівництво підприємства більш стурбоване рішенням проблеми ліквідності, а не прибутковості проекту — головне, щоб інвестиції окупилися якомога скоріше;
- інвестиції супроводжуються високим ступенем ризику, тому чим коротший термін окупності, тим менш ризикованим є проект;
- інвестиції здійснюються у галузі або види діяльності, яким притаманна імовірність достатньо швидких технологічних змін.

Таким чином, на відміну від показників NPV , IRR та PI , показник PP (DPP) дозволяє зробити висновки про ліквідність і ступінь ризику проекту. Поняття ліквідності проекту є спрощеним: вважається, що з двох проектів більш ліквідний той, в якого найменший період окупності.

Що стосується порівняльної оцінки ризику проектів за допомогою критерію PP (DPP), то грошові надходження віддалених від початку реалізації проекту років важко прогнозуються, тобто більш ризикові у порівнянні з надходженнями перших років; тому з двох проектів менш ризиковий той, у якого менше період окупності.

Виходячи з викладеного, можна виділити наступні базові принципи оцінки ефективності реальних інвестицій:

- оцінка повернення капіталу, що інвестується, на основі показника грошового потоку (cash flow);
- обов'язкове приведення до теперішньої вартості як капіталу, що інвестується, так і сум надходжень грошових коштів;

- вибір диференційованої ставки відсотку (дисконтної ставки) в процесі дисконтування грошового потоку для різноманітних інвестиційних проектів;
- варіація форм ставки дисконтування залежно від мети оцінки.

Особливості застосування методів і моделей аналізу реальних інвестицій.

- *Розширення масштабів діяльності без зміни технічного рівня:*

Проекти, пов'язані з розширенням масштабів діяльності, як правило, передбачають встановлення поточних ліній, аналогічних діючим. У даному разі додатковий прибуток буде одержаний за рахунок збільшення обсягу виробництва продукції. При цьому слід враховувати обмеження, які стосуються рівня попиту на продукцію та обсягу спожитих ресурсів.

Окремою категорією в межах даного типу є інвестиційні проекти, пов'язані з диверсифікацією виробництва (вихід за межі галузі). Додатковий прибуток створюється за рахунок збільшення обсягів виробництва і виходу на ринок з кардинально новою продукцією, яка може бути реалізована за вищими цінами або попит на яку буде більшим. Безумовно, спочатку потрібно впевнитися, що цільовий ринок є недостатньо насиченим.

Для інвестиційних проектів, які передбачають розширення виробництва, доцільно використовувати ті самі методи оцінки ефективності, що і для нового будівництва.

- *Реконструкція або технічне переозброєння:*

У разі реконструкції або технічного переозброєння у структурі інвестиційних витрат переважають інвестиції в обладнання. Відповідно, рівень доходності подібних проектів, як правило, при інших рівних умовах, є вищим, оскільки витрати на будівельно-монтажні роботи значно нижчі.

На етапі попереднього відбору, як і в перших двох випадках, виявляють, чи дозволяє проект відшкодувати інвестиції протягом

незначного періоду часу, чи забезпечує він достатній рівень прибутковості і чи характеризується високою рентабельністю (середньою фондовіддачею).

На етапі остаточної оцінки слід застосовувати методи дисконтування. Саме на результатах, одержаних за їх допомогою, повинен базуватися процес прийняття інвестиційних рішень.

– Заміна зношеного обладнання новим без зміни технічного рівня:

Інвестиційні проекти подібного типу на сьогоднішній день є найбільш розповсюдженими внаслідок нестачі у суб'єктів господарювання фінансових ресурсів для більш масштабних нововведень.

Оскільки ці проекти мають характер буденних для підприємства, при оцінці їх ефективності можна обмежитись такими методами, як метод простого періоду окупності; метод простої норми прибутку; метод середньої фондовіддачі.

Застосування більш складного методичного апарату в даному разі не виключається.

– Заходи локального характеру, не пов'язані з придбанням основних фондів:

Найбільш типові з них передбачають заміну використовуваних видів матеріально-сировинних та паливно-енергетичних ресурсів і заміну асортименту продукції (без створення нових її видів). Такі заходи, як правило, характеризуються швидкою окупністю. Для їх оцінки цілком достатніми є можливості методів простого періоду окупності та простої норми прибутку.

Застосування методів оцінки ефективності інвестицій до різних типів інвестиційних проектів наведено у табл. 13.2.

Таким чином, перші три типи інвестиційних проектів передбачають значний розмір інвестицій. Тому оцінка їх ефективності здійснюється в два етапи і потребує використання всього методичного апарату. Оцінка ефективності останніх двох типів проектів не потребує настільки складної процедури і витончених методів.

Таблиця 13.2

**Застосування методів оцінки ефективності інвестицій
для різних типів інвестиційних проєктів**

Методи	Нове будівництво		Розширення виробництва		Реконструкція		Заміна обладнання	Заходи локального характеру
	Попередній відбір	Остаточна оцінка	Попередній відбір	Остаточна оцінка	Попередній відбір	Остаточна оцінка		
Метод <i>NPV</i>		+		+		+		
Метод <i>IRR</i>		+		+		+		
Метод <i>PI</i>		+		+		+		
Метод <i>DPP</i>		+		+		+		
Метод <i>PP</i>	+		+		+		+	+
Метод <i>RR</i>	+		+		+		+	+
Метод фондо-віддачі			+		+		+	

13.4. Методика аналізу фінансових інвестицій підприємства

Аналіз фінансових інвестицій — один із методів фінансового менеджменту для ухвалення рішення про використання інвестиційних коштів. *Фінансові інвестиції* — активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора.

Метою аналізу фінансових інвестицій є обґрунтування інвестиційного рішення, яке має прийняти інвестор.

У процесі аналізу фінансових інвестицій вирішуються *наступні завдання*:

- виявлення економічної доцільності фінансової інвестиції — абсолютного перевищення результатів над вкладеними ресурсами;
- оцінка фінансових ризиків інвестування;
- пошук найбільш ефективної фінансової інвестиції серед альтернативних;
- формування найбільш ефективного портфеля фінансових інвестицій.

Сформувався два основні напрями аналізу фінансових інвестицій.

1) *Технічний аналіз*, головним об'єктом спостереження якого є зміна руху ринку цінних паперів, попиту та пропозиції на певні фінансові активи без урахування ролі фундаментальних чинників. На основі побудови спеціальних моделей руху ринкових цін виявляють загальні тенденції ринку, на підставі яких приймають конкретні тактичні інвестиційні рішення щодо купівлі та продажу цінних паперів.

2) *Фундаментальний аналіз*, який ґрунтується на оцінці стану емітента на ринку, показників обсягів продажу, активів і пасивів, доходності та іншої інформації, яка характеризує ефективність діяльності емітента. Важливою складовою аналізу є також оцінка стану корпоративного управління. Результатом фундаментального аналізу є визначення фактичної (ринкової ціни) цінного папера порівняно з обліковою вартістю активів. За допомогою фундаментального аналізу здійснюють прогнозування доходу, який визначає майбутню вартість акцій і впливатиме на ринкову ціну. Дані прогнозу є підґрунтям для рекомендацій стосовно купівлі та продажу ринкових інструментів.

Важливим фактором розбудови цивілізованого фондового ринку є інформаційна відкритість та прозорість. В Україні емітенти цінних паперів мають надавати Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку та оприлюднювати фінансову звіт-

ність, а також особливу інформацію — про зміни в господарській діяльності, що відбулися і впливають на вартість цінних паперів чи розмір доходу по них. Основними засадами розкриття інформації є: безоплатність розміщення в загальнодоступній базі Комісії з використанням технологій Інтернету; впровадження в звітності стандартів розкриття інформації Міжнародної організації комісій з цінних паперів; поступове впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності.

В Україні поступово формується рейтингова інфраструктура фондового ринку. Із практичної точки зору існує обмежений перелік консультативних структур, найбільш відомою з яких є компанія «Кредит-рейтинг» — перше в Україні (з 2001 р.) спеціалізоване рейтингове агентство, яке надає послуги в області незалежної оцінки кредитоспроможності суб'єктів запозичень з привласненням кредитних рейтингів за українською національною шкалою. З 2004 р. «Кредит-Рейтинг» є уповноваженим агентством Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку України для привласнення кредитних рейтингів фінансових інструментів, корпоративного управління тощо.

13.5. Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Методичне забезпечення, поряд з організаційним і інформаційним, являє собою один з найважливіших елементів системи оцінки інвестиційної привабливості підприємств.

Реалізація поставленої мети можлива шляхом реалізації етапів (рис. 13.3):

1) визначення ступеня інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання;

2) розподіл підприємств, що беруть участь у порівняльній оцінці інвестиційної привабливості, за ступенем їхньої інвестиційної привабливості, визначення класу інвестиційної привабливості та побудова рейтингу;

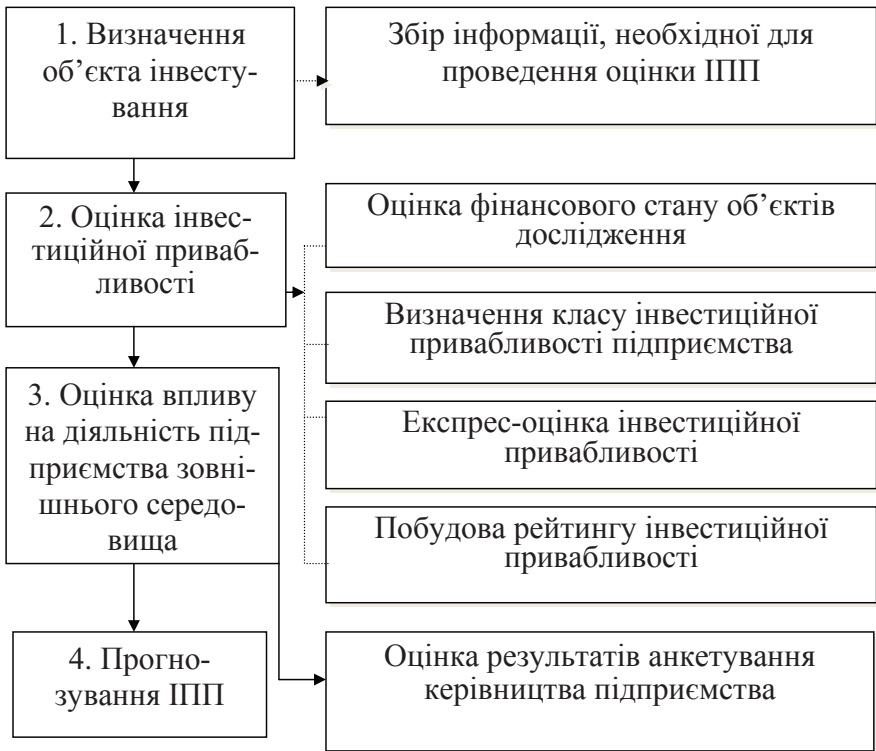


Рис. 13.3. Етапи аналітичних робіт з оцінки інвестиційної привабливості підприємства (ІПП)

3) оцінка впливу на діяльність підприємства зовнішнього середовища і оцінка ступеня віддачі підприємства у зовнішнє середовище;

4) прогнозування інвестиційної привабливості підприємства.

Орієнтуючись на мету і завдання оцінки інвестиційної привабливості підприємств, можна виділити такі завдання оцінки:

1) збирання інформації, необхідної для проведення оцінки інвестиційної привабливості;

2) оцінка фінансового стану об'єкта дослідження та визначення класу інвестиційної привабливості;

- 3) розрахунок узагальнюючого (рейтингового) показника оцінки інвестиційної привабливості підприємства;
- 4) експрес-оцінка інвестиційної привабливості сукупності підприємств;
- 5) розподіл об'єктів дослідження за ступенем інвестиційної привабливості (формування рейтингу інвестиційної привабливості підприємства);
- 6) оцінка впливу на діяльність підприємства зовнішнього середовища і оцінка віддачі підприємства у зовнішнє середовище;
- 7) прогнозування інвестиційної привабливості підприємства;
- 8) складання акту-звіту за результатами проведеної оцінки інвестиційної привабливості.

Проблемним моментом при оцінці інвестиційної привабливості господарюючого суб'єкта є побудова послідовного набору даних і вибір системи показників, які могли б найбільш ефективно використовуватися для аналізу фінансово-майнового стану підприємства. Проте, аналіз фінансової звітності, до якої відносять, у першу чергу, баланс і звіт про фінансові результати, дозволяє визначити певну незбалансованість щодо руху коштів підприємства, позитивні й негативні тенденції. Слід зазначити, що такий аналіз не дає підстави для категоричних висновків й може тільки зорієнтувати користувача інформації в оцінці фінансово-майнового стану підприємства й у визначенні його вузьких місць.

Відповідно до діючої методики можна виділити основні напрями аналізу фінансового стану підприємства (рис. 13.4).

Інформація, представлена на рис. 13.4, будучи синтезом наявних напрямів аналізу фінансового стану, можливих для використання при проведенні оцінки інвестиційної привабливості, дозволяє дійти висновку, що ефективність інвестування визначається тим, наскільки швидко вкладені кошти обертаються в процесі діяльності підприємства.

Хоча на тривалість знаходження коштів в обороті впливають численні зовнішні фактори (економічна ситуація в країні, швидкість проведення розрахункових операцій), а період обороту

використовуваних активів значною мірою визначається внутрішніми умовами діяльності компанії, ефективністю маркетингової, виробничої й фінансової стратегії й тактики.

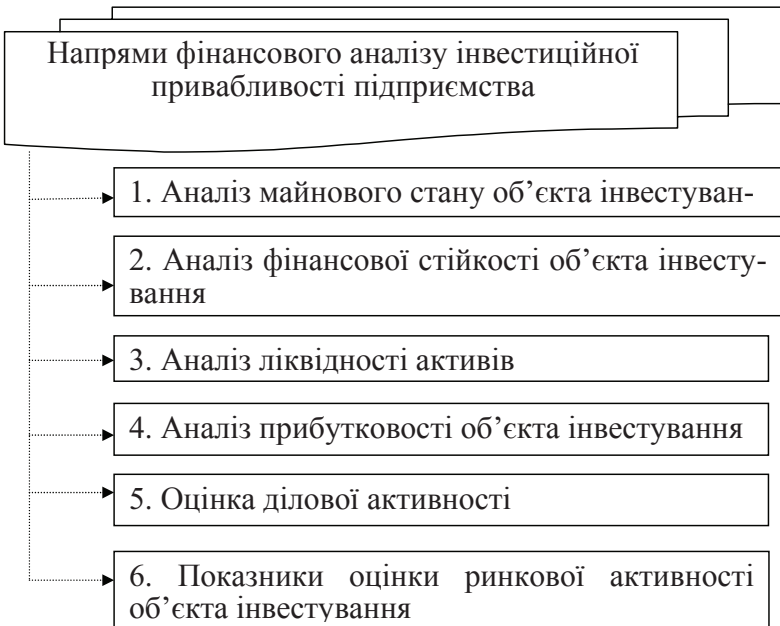


Рис. 13.4. Основні напрями фінансового аналізу підприємства, використовувані при оцінці інвестиційної привабливості

Отже, існує шість основних напрямів аналізу фінансового стану підприємства, які можна використовувати під час проведення оцінки інвестиційної привабливості підприємств (табл. 13.4). Ці напрями стосуються безпосередньо аналітичних процедур і не зачіпають таких важливих напрямів, як загальна характеристика підприємства й кінцевий (результативний) етапи.

Характеристика основних напрямків фінансового аналізу підприємства, використовувані при оцінці інвестиційної привабливості

Етапи	Назва етапу	Характеристика етапу
1	Загальна характеристика підприємства.	Досліджується фінансово-господарська й облікова політика підприємства.
2	Аналіз майнового стану об'єкту інвестування.	Надає комплексну оцінку майнового стану підприємства.
3	Оцінка фінансової стабільності підприємства.	Розраховуються показники фінансового стану. Ідентифікується тип фінансової стабільності.
4	Аналіз ліквідності об'єкту інвестування.	Визначається склад і динаміка ліквідних активів і короткострокових зобов'язань. Розраховуються показники ліквідності.
5	Оцінка прибутковості підприємства.	Розраховуються показники прибутковості (рентабельності) об'єкта інвестування.
6	Аналіз ділової активності підприємства.	Розраховуються основні показники ділової активності підприємств. Аналізується їх взаємозв'язок.
7	Оцінка ринкової активності підприємства.	Показують ступінь ринкової активності об'єкта інвестування.
8	Заклучний.	Узагальнюються результати оцінки фінансового стану підприємства. Визначається рейтинг ІІІ.

З інформації, представленої у табл. 13.4, зрозуміло, що для аналізу фінансово-майнового стану підприємства можна використовувати різні методи залежно від мети. Це, у свою чергу, створює можливість галузевого порівняння підприємств і ефективного використання методів фінансового управління підприємством, що пов'язане з уніфікацією системи коефіцієнтів.

Виходить, що уніфікація фінансового аналізу необхідна для виходу вітчизняних підприємств на зовнішній ринок, залучення іноземних інвесторів, одержання кредитів у закордонних банках.

Модель методики аналізу й, зокрема оцінки інвестиційної привабливості, дозволяє виділити основні інформаційні, технологічні, організаційні зв'язки, розробити варіанти оптимального напрямку аналізу й експертної оцінки.

Оцінку інвестиційної привабливості підприємств із урахуванням поставлених цілей і завдань доцільно проводити в три етапи — рис. 13.5.

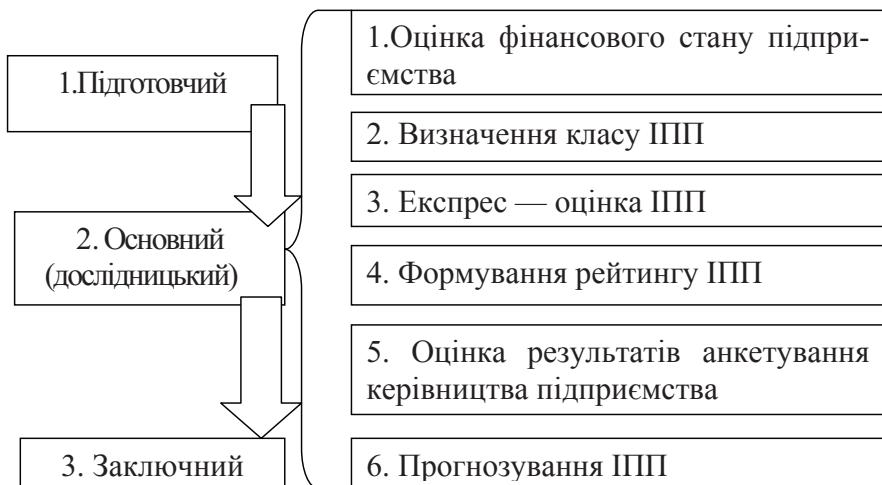


Рис. 13.5. Послідовність етапів проведення оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Представлена на рис. 13.5 послідовність проведення оцінки інвестиційної привабливості підприємств, крім дотримання принципу системності, відповідає принципу комплексності й дозволяє: комплексно вивчити об'єкт оцінки; дотримуватися чіткої логічної послідовності проведення оцінки інвестиційної привабливості; дотримуватися взаємозв'язку між метою й завданнями оцінки й методикою його проведення; у повному обсязі використовувати інформаційне й організаційне забезпечення; представити максимально достовірну й об'єктивну інформацію з результатів оцінки.

Взаємозв'язок виділених етапів оцінки інвестиційної привабливості підприємства з метою й змістом робіт на кожному етапі розглянуто у табл. 13.5.

Мета оцінки інвестиційної привабливості підприємства визначає зміст кожного її етапу. Якщо глобальна мета оцінки інвестиційної привабливості підприємства — залучення інвестицій (вкладення інвестицій), то досягненню цієї мети сприяє рішення представлених у таблиці завдань.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємств передбачає аналіз їхньої операційної діяльності за такими даними: обсяг реалізації; склад основних засобів; власні оборотні кошти; коефіцієнти ліквідності; рентабельність (прибутковість); продуктивність праці; показники оборотності; акції підприємства.

Також повинні враховуватися фактори суб'єктивного характеру: ефективність управління суб'єкта господарювання; ринкова позиція позичальника і його залежність від циклічних і структурних змін в економіці й у галузі; професіоналізм керівництва; склад засновників тощо.

Оскільки нами проводиться зовнішній аналіз, то складним є розрахунок впливу факторів суб'єктивного характеру. У цьому зв'язку необхідно використовувати анкети тестування бізнесу суб'єкта господарювання.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства передбачає аналіз його операційної діяльності за групами, передбаченими методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій.

Взаємозв'язок етапів аналізу з метою і змістом робіт

№ з/п	Етапи	Ціль етапу	Зміст робіт
1	2	3	4
1	Підготовчий.	Підготовка до проведення оцінки ІПП.	Одержання заявки на проведення оцінки ІПП; Укладання договорів з підприємствами на надання інформації; Збір необхідної інформації.
2	Основний (дослідницький)	Проведення оцінки ІПП 2.1 Формування загального рейтингу підприємств (за основними показниками діяльності). 2.2 Оцінка ІПП.	Дає загальну уяву про сукупність підприємств, що надали звітність для проведення оцінки ІПП. Рейтинг формується залежно від цілей аналізу за наступними показниками основної діяльності підприємства: обсяг реалізації; склад основних засобів; власні оборотні кошти; коефіцієнти ліквідності та ін. Публікується у засобах масової інформації. Поглиблений аналіз фінансового стану підприємства і визначення класу інвестиційної привабливості суб'єкту господарювання. І етап — обчислення значень основних (об'єктивних) показників, які характеризують фінансовий стан підприємства. ІІ етап — оцінка і узагальнення основних показників і визначення класу інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання. Побудова рейтингу ІПП.

1	2	3	4
		<p>2.3 Експрес оцінка ІПП.</p> <p>2.4 Оцінка сприятливого зовнішнього середовища для діяльності підприємств.</p> <p>2.5 Оцінка віддачі підприємств у зовнішнє середовище.</p> <p>2.6 Прогнозування ІП.</p>	<p>Експрес-оцінка ІПП базується на показниках поглибленого аналізу. Із сукупності обертаються показники, що детально характеризують фінансовий стан підприємства. Експрес-оцінка ІПП є інструментом порівняльного інвестиційного аналізу і необхідна для побудови рейтингу ІП.</p> <p>Використовується при оцінці факторів суб'єктивного характеру. На підставі анкетування підприємства дає можливість оцінити наскільки сприятливе зовнішнє середовище для діяльності підприємства.</p> <p>На підставі анкетування підприємства дає можливість оцінити віддачу підприємства у зовнішнє середовище.</p> <p>Використовуються дані попередніх етапів аналітичних процедур.</p>
3	Заключний	<p>3.1 Угруповання і систематизація отриманих результатів.</p> <p>3.2 Інформування користувачів про результати оцінки ІПП.</p>	<p>Узагальнююча оцінка поточного положення справ про оцінку ІПП. Розробка необхідних рекомендацій.</p> <p>Складання акту-звіту результатів оцінки ІПП; Надання результатів оцінки користувачам інформації, публікація рейтингу.</p>

Оцінку інвестиційної привабливості підприємства пропонується виконувати у три етапи:

I етап — обчислення значень основних (об'єктивних) показників, які характеризують фінансовий стан суб'єкта господарювання:

- оцінки майнового стану об'єкта інвестування;
- оцінки фінансової стійкості (платоспроможності) інвестованого об'єкта;
- оцінки ліквідності об'єкта інвестування;
- оцінки прибутковості об'єкта інвестування;
- оцінки ділової активності;
- оцінки ринкової активності інвестованого об'єкта.

II етап передбачає таку послідовність робіт:

- оцінка й узагальнення основних показників,
- коректування значень оцінки основних показників на додаткові (суб'єктивні) показники;
- розрахунок узагальнюючого показника на підставі експертної бальної оцінки;
- визначення класу інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання:

«Граничний рівень» (клас А);

«Дуже високий рівень» (клас Б);

«Високий рівень» (клас В);

«Середній рівень» (клас Г);

«Незначний рівень» (клас Д).

III етап — побудова рейтингу інвестиційної привабливості.

13.6. Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості підприємства

В Україні рейтингування, як вид бізнесу, тільки починає формуватися. Наприкінці 2003 — початку 2004 рр. уряд України став приділяти увагу структуризації й забезпеченню прозорості

фондового ринку. З цією метою Кабінет Міністрів 01.04.2004 р. прийняв розпорядження «Про затвердження Концепції створення рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання».

19 серпня 2004 р. на конкурсній основі було обране перше в Україні вповноважене рейтингове агентство — «Кредит-Рейтинг».

Основною проблемою, що виникла в межах реалізації Концепції створення рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання, було і є моделювання національного рейтингу інвестиційної привабливості підприємств.

Аналіз ситуації на ринку інвестицій України, дає підстави думати, що в цей час для інвесторів найбільш інформативним є надання даних щодо інвестиційної привабливості підприємств у формі рейтингу фінансового стану.

Проблема рейтингової оцінки в кінцевому підсумку зводиться до рішення завдання одержання агрегатного показника на базі набору вихідних часткових і наступного ранжирування за значеннями агрегатного показника.

Найбільш часто в публікаціях зустрічаються: метод сум, геометричної середньої, метод коефіцієнтів, метод сум місць, метод відстаней, метод кореляційно-регресійного аналізу.

Огляд діяльності провідних світових рейтингових агентств Standard and Poor's, Moody's, IBCA, SERM, Fitch, російського «Експерт РА» і українського «Кредит-Рейтинг» показує, що вони пропонують досить великий перелік рейтингів (рис. 13.6).

Він повністю виключає рейтинг інвестиційної привабливості підприємства. Аналізуючи методологічні підходи до формування різних видів рейтингів, можна дійти висновку, що у світовій практиці кредитний рейтинг ототожнений з рейтингом інвестиційної привабливості компаній.

Такий підхід видається непереконливим, тому що в цьому випадку ніби ототожнюються поняття «інвестиції» і «кредит». Так, фахівці російського рейтингового агентства «Експерт РА» під кредитним рейтингом в узагальненому вигляді розуміють

стандартизовану суб'єктивну оцінку ймовірності повного й своєчасного виконання боржником зобов'язань щодо виплати відсотків і погашення основної частини боргу.

Рейтинги												
Кредитний рейтинг	Становий рейтинг	Правовий рейтинг	Регіональний і муніципальний рейтинги	Рейтинг акцій	Банківський рейтинг	Рейтинг взаємних фондів	Рейтинг керованих фондів	Екологічний і соціальний рейтинг	Рейтинг корпоративного управління	Рейтинг якості управління активами	Рейтинг фінансових організацій	Рейтинг страхових компаній

Рис.13.6. Види рейтингів провідних рейтингових агентств

Рейтинг інвестиційної привабливості передбачає оцінку фінансово-економічної стабільності підприємства, що є найважливішою характеристикою його ділової активності й надійності. Вона визначає конкурентоспроможність підприємства і його потенціал у діловому співробітництві, є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів всіх учасників господарської діяльності.

Як засвідчує практика, проведення оцінки інвестиційної привабливості, первинний аналіз інвестиційної привабливості об'єктів вкладення коштів передбачає ознайомлення інвестора з комплексним (інтегральним) показником, що дозволяє проводити порівняльну оцінку для великої сукупності об'єктів за мінімаль-

них витрат часу. Завдання комплексної оцінки в наш час вирішуються у двох напрямках:

- розробка узагальнюючого (синтетичного), або інтегрального, показника;
- розробка алгоритмів обчислювальних процедур, які на основі набору показників забезпечили б однозначну оцінку результатів господарської діяльності.

У ролі комплексного показника наявна методика передбачає розрахунок рейтингової оцінки. Рейтинг (оцінка, віднесення до класу, розряду, категорії) — це оцінка позиції аналізованого об'єкта за шкалою показників.

Залежно від значення скоректованого узагальнюючого показника визначається група фінансового стану підприємства. Потім з урахуванням коригувального показника значення узагальнюючого показника коректується й визначається клас (А, Б, В, Г, Д, Е) або рейтинг інвестиційної привабливості.

13.7. Прогнозування інвестиційної привабливості підприємства

У табл. 13.6 систематизовані основні індикатори інвестиційної привабливості, які характеризують макро- й мікрорівні. Інвестиційна привабливість підприємства тісно пов'язана з інвестиційною привабливістю країни, галузі й регіону в цілому. У зв'язку з цим вважаємо доцільним оцінити, наскільки є сприятливим зовнішнє середовище для функціонування підприємств.

У сучасний період існує методика оцінки сприятливого зовнішнього економічного середовища для діяльності підприємств. Завдання такої оцінки полягає в тому, щоб, по-перше, запропонувати регіональним і муніципальним органам спосіб, що допомагає цілеспрямовано управляти станом підприємницького клімату в регіоні й, по-друге, дати підприємствам інструмент для аналізу своїх взаємин з регіональною сферою управління. Вона прово-

диться експертним шляхом за допомогою анкетування. Такий підхід дозволяє безпосередньо керівництву підприємств оцінити ступінь ефективності зовнішнього середовища для функціонування підприємства. Оцінка проводиться в розрізі таких секторів зовнішнього середовища: податкового, соціально-культурного, фінансово-кредитного, державно-правового, інвестиційного, інформаційного, ресурсного за одинадцятьма критеріями. Оцінка критеріїв визначених у табл. 13.6 проводиться за шкалою з трьома градаціями:

2 бали — викликає збільшення обсягу реалізації;

1 бал — не впливає на обсяг реалізації;

0 балів — викликає зменшення обсягу реалізації.

При позитивній оцінці всієї сукупності критеріїв максимальна кількість балів складе — 130 балів (65 критеріїв \times на 2).

Для аналітичної оцінки представленої сукупності використовують коефіцієнт оцінки сприятливого зовнішнього середовища для діяльності підприємств ($K_{осзс}$):

$$K_{осзс} = \frac{\sum B_a}{\sum B_m}; \quad (13.15)$$

де $K_{осзс}$ — коефіцієнт оцінки сприятливого зовнішнього середовища для діяльності підприємств;

B_a — сума балів, набрана підприємством у процесі анкетування;

B_m — максимальна кількість балів, що може набрати підприємство при оцінці.

Оптимальне значення коефіцієнта є 1 (або 100%). Ріст даного показника в динаміці буде свідчити про підвищення ефективності зовнішнього середовища для функціонування підприємства й збільшення його інвестиційної привабливості.

Таблиця 13.6
Систематизація факторів та інформаційних індикаторів, що характеризують ІПП

№ з/п	Фактори, що характеризують ІПП	Індикатори ІПП
1	2	3
І. Інвестиційна привабливість країни		
1	1. Політико-правове середовище	Політична стабільність суспільства, наявність і стабільність нормативної бази, гарантія рівності форм власності та інвестицій, правова захищеність інвестора.
	2. Економічне середовище	Стабільність національної валюти, темпи росту інфляції, режим оподаткування, режим валютного регулювання, стан фондового ринку й фінансово-кредитної системи, ємність і платоспроможність внутрішнього ринку.
	3. Ресурси та інфраструктура. Соціально-культурне середовище. Екологія.	Наявність ресурсів, розвиток соціально — культурного середовища, екологічна обстановка у країні.
II. Інвестиційна привабливість галузі		
2	1. Ринкові	Розмір ринку, темп ринкового росту, потенціал ринку, циклічність попиту, еластичність цін, прибутковість, диференціація продукту.
	2. Конкурентні	Наявність вільної конкуренції, конкурентоспроможність продукції.

Продовження табл. 13.6

1	2	3
	3. Бар'єри вкладення у галузь	Пошук капіталомістких галузей, наявність каналів розподілу та доступ до них, доступ до сировинних ресурсів, захищеність із боку держави.
	4. Бар'єри виходу із галузі	Аналіз існуючих обмежень державного та соціального порядку, спеціалізація активів, конверсія.
	5. Взаємини з постачальниками	Своєчасність розрахунків.
	6. Технологічні	Оцінка існуючих технологій галузі.
	7. Соціальні.	Розвиток соціально-культурного середовища галузі.
	III. Інвестиційна привабливість регіону	
3	1. Рівень економічного розвитку регіону	Питома вага регіону у ВВП і національному доході, рівень самозабезпечення регіону основними продуктами харчування, середній рівень заробітної плати, число підприємств, питома вага збиткових підприємств.
	2. Спеціалізація регіону у національному господарстві країни	Основна спрямованість виробничої сфери: енергетична, сировинна, сільськогосподарська тощо.
	3. Рівень розвитку інвестиційної інфраструктури	Число підприємств будівельних компаній, обсяг місцевого виробництва основних будівельних матеріалів, щільність залізничних колій повідомлення та автомобільних доріг.

1	2	3
	4. Демографічна характеристика	Питома вага населення регіону у загальній чисельності жителів країни, співвідношення міського та сільського населення, рівень кваліфікації працівників.
	5. Рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури	Питома вага приватизованих підприємств у загальній їх кількості, чисельність підприємств із іноземними інвестиціями; банківських установ; страхових компаній.
	6. Наявність особливого інвестиційного статусу	Наявність у регіоні В.Е.З та територій пріоритетного розвитку (ТПР), ступінь освоєння даних режимів.
	7. Рівень криміногенних, екологічних та ін. ризиків	Оцінка криміногенної обстановки в галузі, екологічна обстановка регіону.
	IV. Економічна характеристика підприємства	
Обсяг реалізації, валовий прибуток, чистий прибуток, основні засоби, товарні запаси, чисельність.	V. Фінансовий стан підприємства	
Оцінка основної діяльності об'єкта дослідження, прибутковість підприємства, потенціал підприємства (виробничий, торговельний і ін.).	VI. Якість управління діяльністю підприємства	
Оцінка факторів впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства, економічна стабільність діяльності підприємства, фінансовий стан підприємства.		

Крім оцінки ефективності зовнішнього середовища для функціонування підприємства в табл. 13.6, пропонуються критерії оцінки віддачі підприємства в зовнішнє середовище. Обрано дев'ять основних груп показників, які характеризують різні середовища: економічне, ринкове, податкове, фінансово-кредитне, соціально-культурне, державно-правове, інвестиційне, інформаційне, ресурсне, екологічне. Оцінка критеріїв в анкеті проводиться за шкалою із трьома градаціями:

2 бали — сприятливий вплив;

1 бал — несприятливий вплив;

0 балів — відсутність впливу.

При позитивній оцінці всієї сукупності критеріїв максимальна кількість балів складе 48 (24 критерії × на 2). Для аналітичної оцінки представленої сукупності використовують *коефіцієнт оцінки віддачі від підприємства в зовнішнє середовище* ($K_{ов}$):

$$K_{ов} = \frac{\sum B_a}{\sum B_m}, \quad (13.16)$$

де $K_{ов}$ — коефіцієнт оцінки віддачі від підприємства в зовнішнє середовище;

B_a — сума балів, набрана підприємством у процесі анкетування;

B_m — максимальна кількість балів, що може набрати підприємство при оцінці.

Оптимальне значення показника визначимо як 1.

На підставі даних коефіцієнтів можна надалі спрогнозувати тенденції росту інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання на найближчу перспективу.

Наукові дослідження в теорії прогнозування дозволяють визначити прогнозування як спеціальне наукове дослідження, предметом якого виступають перспективи розвитку явищ. Основна відмінність прогнозування від перспективного планування сформульована у його меті. Якщо метою прогнозування є пророку-

вання основних напрямів і тенденцій розвитку, то метою перспективного планування виступає розробка конкретних заходів щодо досягнення вже сформованих цілей діяльності підприємства.

Сутність *економічного прогнозування* з позицій ймовірнісно-статистичного підходу полягає в зменшенні ступеня невизначеності майбутнього шляхом обмеження області можливих станів системи або об'єкта. Основним критерієм диференціації прогнозів є проблемно-цільовий критерій. При цьому виділяють два види прогнозу:

- *пошуковий прогноз* — визначення можливих станів об'єкта в майбутньому;
- *нормативний прогноз* — визначення шляхів і строків досягнення можливих станів явища, прийнятих за мету. Мається на увазі прогнозування досягнення бажаних станів на основі заздалегідь заданих норм, ідеалів, стимулів, цілей.

Метою прогнозування є одержання інформації про майбутній стан досліджуваного об'єкта (у нашому прикладі — це оцінка перспективної інвестиційної привабливості господарюючих суб'єктів).

Об'єктом прогнозування є фінансовий стан аналізованих підприємств, виражений через коефіцієнти взаємодії підприємства зі зовнішнім середовищем.

Якщо значення показників *коефіцієнту оцінки віддачі від підприємства у зовнішнє середовище* і *коефіцієнта оцінки сприятливого зовнішнього середовища для діяльності підприємства* дорівнюють, це означає, що підприємство одержує із зовнішнього середовища рівно стільки, скільки й віддає. Різниця між даними коефіцієнтами буде означати перспективні напрями розвитку бізнесу досліджуваних суб'єктів господарської діяльності.

Прогнозний перспективний рейтинг інвестиційної привабливості ($ППР_{III}$) має вигляд:

$$ППР_{III} = PIP_{звіт.} \times (K_{ов} - K_{осзс}); \quad (13.17)$$

де $PIP_{звіт.}$ — рейтинг інвестиційної привабливості звітного періоду.

Таким чином, якщо $K_{ов}$ перевищує $K_{осзс}$ то рейтинг інвестиційної привабливості буде покращуватися і навпаки.

Контрольні питання до теми

1. Дайте визначення інвестиціям та інвестиційної діяльності підприємства.
2. Що є основою організації процесу аналізу інвестиційної діяльності підприємства?
3. Хто є суб'єктами організації процесу аналізу інвестиційної діяльності підприємства?
4. Назвіть основні етапи процесу організації аналізу інвестиційної діяльності підприємства?
5. Основна мета аналізу інвестиційної діяльності підприємства
6. Визначите основні завдання інвестиційної діяльності підприємства?
7. Укажіть основні прийоми і засоби, що використовуються при аналізі інвестиційної діяльності підприємства?
8. Назвіть основні види аналізу інвестиційної діяльності підприємства.
9. Дайте характеристику інформаційного забезпечення аналізу інвестиційної діяльності підприємства?
10. Назвіть основні методи аналізу і оцінки реальних інвестицій.
11. Назвіть та охарактеризуйте методи, засновані на облікових оцінках.
12. Назвіть та охарактеризуйте методи, засновані на дисконтованих оцінках.
13. У чому полягають особливості застосування методів і моделей аналізу реальних інвестицій?
14. Яку мету має аналіз фінансових інвестицій?
15. Що таке технічний аналіз фінансового ринку?
16. Що таке фундаментальний аналіз фінансового ринку?

17. Вкажіть основні етапи аналізу інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання?

18. Назвіть основні напрями аналізу фінансового стану підприємства при проведенні оцінки інвестиційної привабливості.

19. Вкажіть послідовність етапів проведення оцінки інвестиційної привабливості підприємства?

20. У чому полягає рейтингова оцінка інвестиційної привабливості підприємства?

21. Назвіть основні показники, що використовуються для прогнозування інвестиційної привабливості підприємства.

Тестові завдання

1. Організація процесу аналізу інвестиційної діяльності підприємства це:

- а) сукупність дій, які застосовуються суб'єктом до об'єкта дослідження для досягнення сформованої мети;
- б) процедури аналізу (виміру) фактичного стану об'єктів;
- в) процес порівняння результатів аналізу із встановленими законодавчими актами;
- г) процес проведення аналізу фінансового стану підприємства.

2. Сукупним об'єктом аналізу інвестиційної діяльності підприємства є:

- а) фінансова діяльність підприємства;
- б) маркетингові дослідження підприємства;
- в) основна діяльність підприємства;
- г) фінансовий стан підприємства.

3. Методи, використовувані в аналізі інвестиційної діяльності, можна підрозділити на:

- а) три групи;

- б) дві групи;
- в) п'ять груп;
- г) дев'ять груп.

4. Період часу, необхідний для повернення вкладених коштів це:

- а) термін дії інвестиційного проекту;
- б) строк закінчення кредитного договору;
- в) строк виплати відсотків за використання інвестицій;
- г) строк окупності інвестицій;

5. Середня фондовіддача проекту розраховується співвідношенням:

- а) чистого прибутку до середньої залишкової вартості основних засобів, придбаних за рахунок інвестованих грошових коштів;
- б) адміністративних витрат до середньої залишкової вартості основних засобів, придбаних за рахунок інвестованих грошових коштів;
- в) чистого прибутку до середньої залишкової вартості основних засобів, придбаних за рахунок банківських кредитів;
- г) чистого прибутку до середньої залишкової вартості усіх необоротних активів, придбаних за рахунок інвестованих грошових коштів.

6. Дисконтування це:

- а) номінальна вартість майбутнього потоку реальних грошей;
- б) генерований грошовий потік;
- в) процедура приведення різночасових платежів до базової дати;
- г) період, протягом якого інвестиційний проект генерує притік грошових коштів.

7. Норма дисконту, при якій дисконтована вартість надходження чистого грошового потоку дорівнює дисконтованій вартості інвестицій це:

- а) чиста теперішня вартість (NPV);
- б) внутрішня норма рентабельності (IRR);
- в) індекс доходності (PI);
- г) теперішня вартість інвестицій (PVI).

8. Основні етапи проведення оцінки інвестиційної привабливості підприємства:

- а) підготовчий, основний, заключний;
- б) організаційний, інформаційний;
- в) підготовчий, методичний, дослідницький;
- г) організаційний, фінансовий, інвестиційний.

9. Прогнозний перспективний рейтинг інвестиційної привабливості (ППРП) має вигляд:

а)
$$K_{ov} = \frac{\sum B_a}{\sum B_m};$$

б) $CFI = TP \times (1 - IT) + A;$

в) $ППР_{П} = РП_{звіт.} \times (K_{ov} + K_{oczc});$

г) $ППР_{П} = РП_{звіт.} \times (K_{ov} - K_{oczc}).$

Практичні завдання

Задача 13.1

Інвестиційні витрати складають 65000 тис. грн. Загальний строк використання інвестиційного проекту 6 років. Норма прибутку 18%. Інформація про грошові доходи наведена в табл.1.

Визначити індекс доходності. Зробити висновки.

Таблиця 1

Інформація про грошові доходи підприємства

Грошові потоки	Роки отримання доходу						Ра- зом
	1	2	3	4	5	6	
Грошові доходи, (тис. грн.)	13000	14000	14000	15000	17000	17000	90000
Коефіцієнти дисконтування							
Дисконтовані грошові доходи, (тис.грн.)							

Задача 13.2

Вартість основних засобів склала 48000 тис. грн., термін використання — 8 р., амортизаційні відрахування складають 8000 тис. грн. Планований щорічний дохід — 15000 тис. грн., щорічний прибуток — 8000 тис. грн., залишкова вартість вкладень — 18000 тис. грн.

Визначити норму прибутку на капітал. Зробити висновок.

Задача 13.3

Підприємство планує купити нові потужності на суму 70000 тис. грн. Експлуатаційні витрати оцінені в сумі 8000 тис. грн. на рік. Економія на оплату праці складає 17000 тис. грн. Термін використання — 9 літ. Обладнання може бути реалізовано за 12000 тис. грн. Визначити чисту вартість проекту.

Задача 13.4

Підприємство збирається придбати нове обладнання. Капітальні вкладення дорівнюють 25 тис. грн., очікуваний дохід підприємства буде на рік 8 тис. грн. Термін окупності 7 р. Прибуток підприємства на рік складає 2 тис. грн., амортизаційні відраху-

вання 1,2 тис. грн. Ставка податку на прибуток 25%. Необхідно визначити термін окупності обладнання?

Задача 13.5

Підприємство планує придбати обладнання за 30000 тис. грн. Експлуатаційні витрати на рік склали 5000 тис. грн. Економія з оплати праці –7000 тис. грн. на рік. Термін експлуатації 6 років. Обладнання може бути реалізовано за 5000 тис. грн. Норма прибутку — 15% на рік. Визначити чисту приведену вартість з урахуванням коефіцієнту дисконтування?

Задача 13.6

За даними Додатку Б проведіть оцінку інвестиційної привабливості підприємства.

Література [2, 3, 6, 7, 10–15, 16, 17, 18, 20–25, 19, 26, 28, 30, 34, 35, 41, 45, 49–54, 56–58, 60, 61, 67–69, 70, 77–80].

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Навчальні посібники, монографії, автореферати дисертацій

1. Білуха, М.Т. Теорія бухгалтерського обліку: підручник. [Текст] / М. Т. Білуха. — К.: Цент навчальної літератури 2007. — 690 с.
2. Бланк, И. А. Основы финансового менеджмента: підручник. В 2 т. [Текст] / И.А.Бланк. — К.: Ника-Центр, 1999. — 512 с.
3. Богатко, Н.Г. Облік та аналіз фінансових інвестицій: автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.06.04 [Текст] / Н.Г. Богатко; Харк. держ. акад. технології та орг. харчування. — Х., 1999. — 17 с.
4. Бровкова, Е. Г., Внешнеэкономическая деятельность: підручник. [Текст] / Е. Г. Бровкова, И. П. Продиус. — К.: Сирина, 2000. — 196 с.
5. Ващенко, Л. О. Інформаційне та методичне забезпечення аналізу фінансового стану підприємств: автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.06.04 [Текст] / Л. О. Ващенко; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. — К., 2005. — 20с. : іл.
6. Гречина, І.В. Оціна інвестиційної привабливості торговельних підприємств: автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.00.04 [Текст] / І.В. Гречина; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі. — Донецьк, 2008. — 19 с. : іл.
7. Чумаченко, М.Г. Економічний аналіз [Текст]: навч. посібник / М. А. Болюх [та ін.]; ред. М. Г. Чумаченко; Київський національний економічний ун-т. — 2.вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 555 с. — ISBN 966-574-416-X.
8. Єпіфанов, А.О. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: монографія / А.О. Єпіфанов, Н.А. Дехтяр, Т.М. Мельник, І.О. Школьник та ін. / За ред. доктора економічних наук А.О. Єпіфанова. — Суми: УАБС НБУ, 2007. — 286 с.
9. Ионин, Е.Е. Система показателей оценки имущественного положения предприятий: монография [Текст] / Е.Е.Ионин. — Донецк: Юго-Восток, 2006. — 431 с.
10. Ізмайлова, К. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. [Текст] / К.В. Ізмайлова. — К.: МАУП, 2001. — 152 с., С. 73–82.

11. Купалова, Г.І. Теорія економічного аналізу [Текст]: навч. посібник / Г. І. Купалова. — К.: Знання, 2008. — 639 с. — ISBN 978-966-346-497-8.
12. Петряєва, З. Ф. Організація і методика економічного аналізу [Текст]: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни/ З. Ф. Петряєва, Г. Г. Хмеленко; Харківський національний економічний ун-т. — Х. : ХНЕУ, 2009. — 236 с. — ISBN 978-966-676-304-7.
13. Ковальчук, Т.М. Теорія економічного аналізу [Текст]: навч.-метод. посіб. / уклад. Т. М. Ковальчук; Чернівецький національний ун-т ім. Юрія Федьковича. — Чернівці : Рута, 2008. — 392 с. — ISBN 978-966-568-948-5.
14. Прокопенко, І.Ф. Методика і методологія економічного аналізу [Текст]: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін. — К. : ЦУЛ, 2008. — 430 с. — ISBN 978-966-364-569-8.
15. Андреева, Г. І. Економічний аналіз [Текст]: навч.-метод. посібник / Г. І. Андреева. — К. : Знання, 2008. — 263 с. — (Серія «Вища освіта XXI століття»). — ISBN 978-966-346-365-0.
16. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры: учебник. [Текст]/ В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 560 с.
17. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. [Текст] / В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 385 с.
18. Коваленко, А.Г. Облік і аналіз фінансових інвестицій (на прикладі промислових підприємств України): автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.06.04 / А. Г. Коваленко; Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. — К., 2006. — 18 с.
19. Кононенко, О. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие [Текст] / О. Кононенко. — Х.: Фактор, 2002. — 144с.
20. Корінько, М. Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, організація : [моногр.] / М.Д. Корінько — К.: ІВЦ Держкомстату України, 2007. — 429 с.
21. Кожанова, Є. П. Економічний аналіз [Текст]: навч. посіб. / Є. П. Кожанова [и др.] ; Харківський національний економічний ун-

т. — 3-є вид., допр. і доп. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. — 344 с. — ISBN 978-966-392-241-6.

22. Козак, І. І. Економічний аналіз [Текст]: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / І. І. Козак; Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. — 2-ге вид. — Л.: ЛРІДУ НАДУ, 2010. — 217 с. — ISBN 978-966-8687-57-0.

23. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз [Текст]: підручник / Г. І. Кіндрацька [и др.]. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2008. — 487 с. — ISBN 978-966-346-592-0.

24. Шкарабан, С.І. Організація і методика економічного аналізу (Збірник задач) [Текст]: для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / С. І. Шкарабан [та ін.]; Тернопільський національний економічний ун-т. Кафедра економічного аналізу. — Т.: ТНЕУ, 2009. — 176 с.

25. Тарасенко, Н. В. Економічний аналіз [Текст]: навч. посібник для студ. вищ. закладів освіти / Н. В. Тарасенко. — ж 4-те вид., стер. — Л.: Новий Світ-2000, 2008. — 344 с. — ISBN 966-7827-31-3.

26. Косова, Т.Д. Фінансові інститути в системі управління інвестиційним процесом [Текст]: моногр. / Т.Д.Косова; ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського. — Донецьк, 2008. — 338 с.

27. Краснокутська, Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник. [Текст]/ Н.С. Краснокутська. — Київ: Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.

28. Лазаришина, І. Д. Методологія та організація економічного аналізу: навчальний посібник. [Текст] / І.Д. Лазаришина. / Український держ. ун-т водного господарства та природокористування. — Рівне: УДУВГП, 2004. — 112 с.

29. Мамаєва, Т. О. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: конспект лекцій для студентів. [Текст] / Т.О. Мамаєва, В.І. Торкатюк, Н.М. Золотова, М.П. Пан. — Харків: ХНАМГ, 2007. — 154 с.

30. Масютин, С. А. Корпоративное управление: опыт и проблемы: монография [Текст]/ С. А. Масютин. — М.: Финстатинформ, 2003. — 280 с.

31. Мних, Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст]: підручник / Є. В. Мних; Київський національний торговельно-економічний ун-т. — К., 2008. — ISBN 966-629-312-9.

32. Мочаліна, З. М. Економічний аналіз (модульний варіант). Навч. посібник. [Текст] / З.М. Мочаліна, В.Т. Плакіда, А.Є.Ачкасов. — Харків: ХНАМГ, 2007. — 408 с.
33. Нитецкий, В.В. Финансовый анализ в аудите. Теория и практика. [Текст] / В.В. Нитецкий. — М.: Дело, 2001. — 256 с.
34. Бутинець, Ф.Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. [Текст] / За ред. Ф.Ф. Бутинця — Житомир: ПП. «Рута», 2001. — 544 с.
35. Оліфіров, О. В. Контролінг інформаційної системи підприємства: навчальний посібник. [Текст] О.В. Оліфіров. — Донецьк : ДонДУЕТ, 2003. — 326 с.
36. Олійник, О. В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін. [Електронний ресурс] / О. В. Олійник. — Житомир: ЖДТУ, 2008. — 1 електрон. опт. диск (CD-ROM); 12 см.
37. Петряєва, З. Ф. Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. [Текст] / З.Ф. Петряєва, Г.Г. Хмеленко. — Х.: ХНЕУ, 2008. — 240 с.
38. Попович, П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання [Текст]: підручник / П. Я. Попович. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К. : Знання, 2008. — 630 с. — (Серія «Вища освіта XXI століття»). — ISBN 978-966-346-471-8.
39. Прокопенко, І. Ф., Методика і методологія економічного аналізу: навч. посібник. [Текст] / І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін. — К. : ЦУЛ, 2008. — 430 с.
40. Савицька, Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємств. [Текст] / Г.В. Савицька. — К.: Знання, 2004. — 654 с.
41. Садеков, А. А. Инвестиционная привлекательность предприятия (методология и методика оценки): монографія [Текст] / А. А. Садеков, Н. А. Лисова; Донец. гос. ун-т економіки и торговли. — Донецк : ДонГУЭТ, 2001. — 270 с.
42. Сопко, В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підручник [Текст] / В.В. Сопко, В.П. Завгородній. / Київський національний економічний ун-т. — К. : КНЕУ, 2004. — 411 с.
43. Сухарев П. М. Економічний аналіз в системі податкового контролю: організація і методика: навч. посібник. [Текст] / П.М. Су-

харев, Л.О. Сухарева, О.О. Назаренко, О.Л. Павліченко, Я.І. Глущенко. — Донецький держ. ун-т економіки, торгівлі ім. М.Туган-Барановського — Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. — 124 с.

44. Сухарев, П.М. Фінансовий аналіз: навчальний посібник [Текст] / П.М. Сухарев, Т.Д. Косова, І.В. Сіменко. — Донецьк: ДонДУЕТ, 2002. — 299 с.

45. Уемов, А. И. Системный подход и общая теория систем [Текст] / А. И. Уемов. — М. : Мысль, 1978. — С. 8–54.

46. Фаріон, І. Д. Організація обліку, контролю й аналізу: навч. посібник [Текст] / І. Д. Фаріон, І.В. Перезовова. / Тернопільський національний економічний ун-т. — Т.: Економічна думка, 2007. — 714 с.

47. Чигринська, О.С. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. [Текст] / О.С. Чигринська, Т.М. Власюк. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 232 с.

48. Янковский, Н.А. Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности крупного производственного комплекса: монографія. [Текст] / Янковский Н.А.; Донецк: ДонГУ. — Донецьк, 2000. — 430 с.

Нормативно-правова література

49. Закон України «О налоге на добавленную стоимость», утвержден постановлением Верховной Рады Украины от 03.04.97г. № 168/97-ВР [Текст] // Бухгалтерский учет и аудит. — № 5. — 2002. — с. 19.

50. О налогообложении прибыли предприятий: Закон Украины от 22.05.97г. №283/97-ВР [Текст] // Бухгалтерский учет и аудит. — № 1. — 2004. — с. 2.

51. Концепція розкриття інформації на фондовому ринку України: рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку станом на 05.07.06 р. № 570, зі змінами. [Текст]: офіц. вид. / Верховна Рада України. — К.: Закони та постанови, 2006. — 120 с. — (Бібліотека офіційних видань).

52. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій від 23.02.98 № 22: за станом на 01.02.1998 р. [Текст] / Агентство з питань запобігання банкрутству // Державний

інформаційний бюлетень про приватизацію. — 1998. — № 7. — С. 5 — 16. — (Бібліотека офіційних видань).

53. Методика оцінки майна: постанова Кабінету Міністрів України станом на 10. 12. 2003 р. № 1891 [Текст]: офіц. вид. / Верховна Рада України . — К. : Закони та постанови, 2003. — 121 с. — (Бібліотека офіційних видань).

54. Національний стандарт № 2 «Оцінка нерухомого майна»: постанова Кабінету Міністрів України станом на 28.10.2004 № 1442 [Текст]: офіц. вид. / Верховна Рада України . — К. : Закони та постанови, 2004. — 120 с. — (Бібліотека офіційних видань).

55. Національний стандарт № 1 «Загальні принципи оцінки майна і майнових прав»: постанова Кабінету Міністрів України станом на 10.09.2003 р. № 1440 [Текст]: офіц. вид. / Верховна Рада України . — К. : Закони та постанови, 2003. — 121 с. — (Бібліотека офіційних видань).

56. П(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности», утвержден приказом Минфина Украины от 31.03.99 г. № 87. [Текст] // Бухгалтерский учет и аудит. — № 6. — 2002. — с. 23.

57. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 26.04.2000 р. № 91 [Текст] // Бухгалтерський облік і аудит. — № 5. — 2000. — с. 18.

58. П(С)БУ 2 «Баланс», утвержден приказом Минфина Украины от 31.03.99г. № 87. [Текст] // Бухгалтерский учет и аудит. — № 5. — 2007. — с. 27.

59. Положення про порядок застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України і до іноземних суб'єктів господарської діяльності спеціальних санкцій, передбачених статтею 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»: затв. Мінекономіки України станом на 17.04.2000 № 52, зі змінами. [Текст]: офіц. вид. / Верховна Рада України . — К. : Закони та постанови, 2000. — 149 с. — (Бібліотека офіційних видань).

60. Про затвердження Положення про Національне агентство екологічних інвестицій України : постанова від 30.07 2007 р. № 977 [Текст]/ Каб. Міністрів України // Офіційний вісник України. — 2007. — № 57. — Ст. 2279, с. 14.

61. Про затвердження Правил визначення уповноваженим рейтинговим агентством рейтингової оцінки за Національною рейтинговою шкалою економіки, суб'єктів господарювання: рішення від 21.05.2007 р. № 1042 [Текст]/ Держ. комісія з цін. паперів та фонд. ринку // Офіційний вісник України. — 2007. — № 43. — Ст. 1742, с. 115.
62. Про зовнішньоекономічну діяльність: закон України станом на 16.04.91 р. № 959-ХІІ, зі змінами [Текст]: офіц. вид. / Верховна Рада України. — К. : Закони та постанови, 1991. — 100 с. — (Бібліотека офіційних видань).
63. Про інвестиційну діяльність: закон України за станом на 1 січня 1992 р.: офіц. вид. [Текст] / Верховна Рада України. — К. : Закони та постанови, 1992. — 120 с. — (Бібліотека офіційних видань).
64. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: закон України станом на 12.07.2001 р. № 2658-ІІІ. [Текст]: офіц. вид. / Верховна Рада України. — К. : Закони та постанови, 2001. — 119 с. — (Бібліотека офіційних видань).
65. Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04 2004 р. № 208-р. // Офіційний вісник України. — 2004. — № 14. — Ст. 976. — С. 320.
66. Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті: постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України станом на 21.06.95 р. № 444. [Текст]: офіц. вид. / Верховна Рада України. — К. : Закони та постанови, 1995. — 130 с. — (Бібліотека офіційних видань).
67. Про утворення Державного агентства України з інвестицій та інновацій : постанова від 16.05 2007 р. № 749–2007-п [Текст]/ Каб. Міністрів України // Офіційний вісник України. — 2007. — № 37. — Ст. 1497, с. 236.
68. Про утворення Міжвідомчої ради з питань інвестицій та інноваційного розвитку : постанова від 07.03 2007 р. № 424 [Текст]/ Каб. Міністрів України // Офіційний вісник України. — 2007. — № 18. — Ст. 732, с. 104.

69. Про утворення Ради інвесторів при Кабінеті Міністрів України : постанова від 24.01.2007 р. № 37 / Каб. Міністрів України // Офіційний вісник України. — 2007. — № 6. — Ст. 214, с. 37.

Наукові періодичні видання

70. Андрієнко, Н. Оцінювання кредитоспроможності позичальника як метод мінімізації кредитного ризику банку / Н.Андрієнко // Наука молода. — 2007. — №8. — С. 70–75.

71. Даньків, Й.Я. Алгоритм прийняття управлінських рішень на основі аналізу спеціалізованої фінансової звітності [Текст] / Й.Я. Даньків, Я.В. Шеверя // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. — 2008. — № 10 (128). — Ч. 2. — С.45–53.

72. Жежера, М. Порівняльна характеристика методики проведення аналізу фінансового стану підприємств в Україні та закордоном [Текст] / М. Жежера // Економіка, фінанси, право. — 1999 . — № 5. — С.12.

73. Загайнова, Ю.В. Финансовый леверидж как показатель оптимальности структуры капитала компании / Ю.В. Загайнова // Научные записки НГУЭУ. — 2007. — № 4. — С. 51–58.

74. Івко, А.В. Ефект фінансового левереджу як інструмент управління структурою капіталу / А.В. Івко // Культура народів Причорномор'я. — 2006. — № 80. — С. 58–60.

75. Караван, Н.А. Ефект фінансового левереджу в процесах оптимізації позикових коштів / Н.А. Караван // Культура народів Причорномор'я. — 2006. — №80. — С. 64–67.

76. Кіндрацька, Г.І. Структуризація економічного аналізу діяльності підприємства: управлінський підхід [Текст] / Г.І. Кіндрацька, А.Г. Загородній, М.С. Білик // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — Сер.: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — 2007. — № 606. — С.466–472.

77. Косова, Т.Д. Розробка критеріїв оцінки кредитоспроможності позичальника при наданні довгострокових кредитів / Т.Д. Косова //

Торгівля і ринок України. — Донецьк: ДонДУЕТ. — 2003. — Вип. 15. — Т.ІІІ. — С.53–60.

78. Косова, Т.Д. Фондові операції підприємств у контексті ефективності корпоративного управління / Т.Д. Косова // Вісник ДонДУЕТ. — 2007. — №4 (36)'. — С.170–181.

79. Сухарев, П.М. Системний підхід до визначення сутності фінансового потенціалу підприємства [Текст] / П.М. Сухарев, О.О. Батлукова // Торгівля і ринок України: Темат. зб. наук. пр. — Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. — Вип. 19, т. 2. — С. 110–115.

80. Шеремета, М. Майно підприємства: сутність, класифікація та принципи його формування [Текст] / Михайло Шеремета, Марія Шеремета // Економічний аналіз. — 2008. — вип. 2(18) — С. 295–298.

ГЛОСАРІЙ

А

Аналіз (від грецького слова «*analysis*» — «розділяю», «розчленовую») є розчленовуванням явища або предмета на складові частини (елементи) для їхнього вивчення.

Аналіз Парето — дає можливість класифікувати усі випадки за ступенем важливості й зосередитися на вирішенні істотних задач, менш важливі залишаючи осторонь, підвищується результативність.

Аналіз SWOT — дозволяє інтегрувати оцінку внутрішньо організаційного потенціалу і виявити фактори зовнішнього середовища.

Асортимент — перелік видів продукції, які виробляються, із зазначенням обсягів випуску.

Б

Бухгалтерський баланс являє собою моментальний знімок фінансово-господарського стану фірми на певну дату.

В

Валовий прибуток (збиток) — різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Вартість — це грошовий еквівалент цінності об'єкта, який покупець готовий обміняти на право власності на цей об'єкт.

Векселі видані — сума заборгованості, на яку підприємство видало векселі на забезпечення поставок (робіт, послуг) постачальників, підрядчиків та інших кредиторів;

Векселі одержані — заборгованість покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію (товари), інші активи, виконані роботи та надані послуги, яка забезпечена векселями.

Визначення еталона (бенчмаркінг) — припускає оцінку визначеної діяльності стосовно еталона у своїй чи якій-небудь іншій організації.

Вилучений капітал — фактична собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених акціонерним товариством у його учасників; передача майна державними (казенними) та комунальними підприємствами (у балансі наводиться в дужках та вираховується при визначенні підсумку власного капіталу).

Виробничі запаси — вартість запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для споживання в ході нормального операційного циклу.

Витрати на товар виробництва — це сума вартості сировини і енергії, витрати на обслуговування і робочу силу.

Відстрочені податкові зобов'язання — сума податків на прибуток, що підлягають сплаті в майбутніх періодах внаслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки.

Власний капітал — частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Власні оборотні кошти (власний оборотний капітал, робочий капітал, функціонуючий капітал) — це сума власного капіталу, вкладена в оборотні активи. Розраховується двома способами: 1) різниця суми власного капіталу, довгострокових зобов'язань і необоротних активів; 2) різниця оборотних активів і поточних зобов'язань.

Внутрішній валовий дохід — це гривневий виторг від продажу товару, призначеного на експорт, в Україні.

Внутрішня вартість — це оптова ціна на цій товар усередині країни.

Внутрішня норма рентабельності (IRR) (internal rate of return) — норма дисконту, при якій дисконтована вартість надходження чистого грошового потоку дорівнює дисконтованій вартості інвестицій.

Внутрішньогосподарський аналіз — вивчає діяльність тільки досліджуваного підприємства і його структурних підрозділів.

Г

Галузевий економічний аналіз — методика якого враховує специфіку окремих галузей економіки (промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту, торгівлі тощо).

Географічна структура — це розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн та регіонами.

Готова продукція — запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам. Продукція, яка не відповідає наведеним вимогам (крім браку), та роботи, які не прийняті замовником, показуються у складі незавершеного виробництва.

Грошові кошти та їх еквіваленти — кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових коштів.

Групова таблиця в підметі містить групи одиниць досліджуваної сукупності, утворених за однією ознакою.

Д

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги — заборгованість покупців або замовників за надані їм продукцію, товари, роботи або послуги (крім заборгованості, яка забезпечена векселем).

Детермінований аналіз — вивчення прямих зв'язків, коли зв'язок між результативним і факторними показниками функціональний.

Діалектичний метод — дослідження всіх явищ в їх взаємозв'язку та русі, зміні та розвитку, при цьому розвиток розуміють як боротьбу протилежностей на засаді об'єктивних законів реальної дійсності.

Ділова активність — мотивований макро- і мікроекономічним рівнем управління процес стійкої господарської діяльності організації, направлений на забезпечення її позитивної динаміки, збільшення трудової зайнятості та ефективного використання ресурсів з метою досягнення ринкової конкурентоспроможності.

Довгострокові зобов'язання — всі зобов'язання, які не є поточними зобов'язаннями.

Довгострокові кредити банків — сума заборгованості підприємства банкам за отриманими від них позиками, яка не є поточним зобов'язанням.

Додатковий вкладений капітал — сума, на яку вартість реалізації випущених акцій акціонерними товариствами перевищує їхню номінальну вартість. Інші підприємства відображають у цій статті суму капіталу, який вкладено засновниками понад статутного капіталу.

Дохід від імпорту товарів виробництва дорівнює гривневому обсягу реалізації (без витрат на реалізацію).

Доходний підхід заснований на очікуваннях власника щодо майбутніх вигод від володіння бізнесом.

Е

Економічна інформація: 1) відомості, дані, значення економічних показників, що є об'єктом зберігання, обробки, передачі і використання в процесі аналізу та вироблення економічних рішень в управлінні; 2) один з видів ресурсів, що використовується в економічних процесах, отримання якого вимагає витрат часу й інших видів ресурсів, у зв'язку з чим ці витрати варто включати у витрати виробництва.

Економічний аналіз як наука — це система спеціальних знань, що пов'язані: а) з дослідженням економічних процесів у їх взаємозв'язку, що складаються під впливом об'єктивних економічних законів; б) з науковими обґрунтуваннями бізнес-планів, з об'єктивною оцінкою їх виконання; в) виявленням позитивних та негативних факторів і кількісним вимірюванням їх дії; г) з розк-

риттям тенденцій та пропорцій господарського розвитку, з визначенням невикористаних внутрішньогосподарських резервів; д) з узагальненням передового досвіду, з прийняттям управлінських рішень.

Економічність (вартість) використання методу — характеризує витрати ресурсів, витрачених для цих цілей.

Експортна квота — характеризує значимість експорту для економіки країни, окремих галузей та окремих видів продукції.

Експортний дохід підприємства від експорту товарів — це валютний обсяг реалізації, що надходить на поточний рахунок підприємства.

Експортний прибуток дорівнює експортному доходу за винятком експортних витрат.

Експортні витрати дорівнюють сумі собівартості товару, накладних і організаційних витрат.

Ефективність інвестування визначається тим, наскільки швидко вкладені кошти обертаються в процесі діяльності підприємства.

3

Забезпечення наступних витрат і платежів — нараховані у звітному періоді майбутні витрати та платежі (витрати на оплату майбутніх відпусток, гарантійні зобов'язання тощо), величина яких на дату складання балансу може бути визначена тільки шляхом попередніх (прогнозних) оцінок, а також залишки коштів цільового фінансування і цільових надходжень, які отримані з бюджету та інших джерел.

Збалансованість методів — на різних етапах узагальнення визначаються взаємозалежні методи.

Звичайна діяльність — будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення.

Змінні загальновиробничі витрати — витрати на обслуговування й управління виробництвом (цехів, дільниць), що змі-

нюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності.

Зобов'язання — заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди. Зобов'язання можуть носити довго- і короткостроковий характер.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) — це діяльність суб'єктів господарської діяльності України (частіше підприємств) та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка заснована на взаємовідносинах і здійснюється на території України або за її межами. ЗЕД відтворюється через зовнішньоекономічні зв'язки суб'єктів господарювання.

Зовнішньоекономічні зв'язки — це операції, пов'язані із обігом товарів, послуг, грошових коштів між різними валютними зонами.

I

Імпортний дохід — це гривневий обсяг реалізації імпортованих товарів.

Імпортний прибуток являє собою різницю імпортованого доходу і імпортованих витрат.

Імпортні витрати дорівнюють сумі вартості товару, накладних і організаційних витрат.

Інвестиції являють собою вкладення капіталу з метою подальшого його збільшення, тобто інвестиції можуть розглядатися як рушійна сила самозростання вартості капіталу суб'єкта господарювання і, відповідно, подальшого економічного зростання в масштабі держави.

Інвестиційна діяльність — придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Індекс доходності являє собою співвідношення між NPV і сумою інвестиційних витрат.

Інструментальна структура — це розподіл зовнішньоекономічних зв'язків між суб'єктами товарного обміну.

Інформаційне забезпечення: 1) інформація, яка необхідна для управління економічними процесами, та яка міститься в базах даних інформаційних систем; 2) створення інформаційних умов функціонування системи, забезпечення необхідною інформацією, включення в систему засобів пошуку, отримання, збереження, накопичення, передавання, обробки інформації, організація банків даних.

Інформація (лат.) — «пояснення», «викладення», «повідомлення».

Інший додатковий капітал — сума дооцінки необоротних активів, вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб, та інші види додаткового капіталу.

Інші довгострокові зобов'язання — сума довгострокових зобов'язань, які не можуть бути включені до інших статей розділу «Довгострокові зобов'язання».

Інші довгострокові фінансові зобов'язання — сума довгострокової заборгованості підприємства щодо зобов'язання із залучення позикових коштів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки.

К

Капітал — це кошти, якими володіє підприємство для здійснення своєї діяльності з метою одержання прибутку.

Категорії економічного аналізу — це загальні, ключові поняття даної науки: фактори, резерви, модель, результативний показник, відсоток, дисконт, фінансовий результат, капітал, зобов'язання, активи, грошовий потік, леверидж тощо.

Комбінаційна таблиця в підметі містить групи за двома і більше згрупованими ознаками, що знаходяться у визначеному сполученні.

Комплексний аналіз ЗЕД — вивчає сукупність показників, що за певний період характеризують фінансову діяльність і фінансове становище підприємства.

Конкурентоспроможність товарів і послуг — це наявність переваг порівняно з аналогічними товарами і послугами інших виробників за техніко-економічними факторами.

Короткострокові кредити банків — сума поточних зобов'язань підприємства перед банками за отримані від них позики.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги — сума заборгованості постачальникам і підрядникам за матеріальні цінності, виконані роботи та отримані послуги (крім заборгованості, забезпеченої векселями).

Кредитоспроможність — наявність передумов для одержання і погашення кредиту, здатність позичальника своєчасно і повною мірою погасити кредит, вірогідність його повернення.

Л

Ліквідність активу — спроможність його трансформуватися в кошти, а ступінь ліквідності визначається тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена.

Ліквідність підприємства — це наявність у нього оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань хоча б і з порушенням термінів погашення, передбачених контрактами.

М

Майно — це активи, об'єктами яких вважаються окрема річ, сукупність речей, а також майнові права та обов'язки. Майно може розглядатися як поняття, що має матеріальний субстрат, тобто бути фактично тотожним поняттю «речі», але може і не мати такого субстрату (майнові права та обов'язки), тобто відносини, що мають матеріальний зміст.

Майновий підхід заснований на уявленні про підприємство як цілісний майновий комплекс, вартість якого визначається вар-

тістю всіх його активів, оцінених окремо, за винятком зобов'язань.

Майновий стан — визначається співвідношенням між оборотними і оборотними активами підприємства.

Маржинальний прибуток — це показник, який характеризує частину виручки, що спрямовується на заміщення умовно постійних витрат і формування валового прибутку:

Матеріаловіддача (Мв) — відношення обсягу випущеної продукції до загальної суми матеріальних витрат.

Матеріалосмність (Мє) — відношення загальної суми матеріальних витрат до обсягу випущеної продукції.

Матеріально-речовинні елементи — земельні ділянки, будинки, споруди, машини, обладнання, сировина, напівфабрикати, готові вироби, грошові кошти.

Матрична модель — це прямокутна таблиця, елементи (клітинки) якої відображають взаємозв'язок об'єктів.

Менеджмент ЗЕД — пов'язаний із застосуванням загальних ідей та концепцій менеджменту в усіх формах ЗЕД. Сутність менеджменту ЗЕД полягає в комплексному дослідженні міжнародного середовища у поєднанні з налагодженою взаємодією всіх підрозділів та посадових осіб підприємства в інтересах дослідження зовнішньо економічних цілей.

Метод аналізу ієрархій — є замкнутою логічною конструкцією, що забезпечує за допомогою простих правил аналіз складних проблем і приводить до найкращого результату.

Метод економічного аналізу — науково обґрунтована система теоретико-пізнавальних категорій, принципів, способів та спеціальних прийомів дослідження, що дають змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення і базуються на діалектичному методі пізнання.

Метод морфологічного аналізу — заснований на комбінаториці — систематичному дослідженні та узагальненні всіх теоретично можливих варіантів, що виходять із закономірностей будівлі (морфології) аналізованого об'єкта.

Метод порівняння. Застосовується для підрахунку величини резервів інтенсивного характеру, коли втрати ресурсів або можлива їх економія визначається в порівнянні з плановими нормами, або з мінімальними витратами на одиницю продукції.

Метод прямого рахунку. Застосовується для підрахунку резервів екстенсивного характеру, коли відома величина додатково залучення або величина безумовних втрат ресурсів.

Методи детермінованого факторного аналізу: ланцюгової підстановки, абсолютних різниць, інтегральний метод.

Методи розширення або подовження факторної моделі — розкладання початкових показників у факторну систему з різним ступенем деталізації, що задає межі виявлення і оцінки внутрішньогосподарських резервів.

Методи узагальнення результатів аналізу господарської діяльності підприємства — це методи реалізації об'єктивних законів, властивих даному процесу (законів мислення, економічних законів в економічній сфері, законів, що визначають взаємозв'язки засобів праці й організації діяльності ОПР з людьми як елементами цієї організації з урахуванням соціально-психологічних відносин, і т.д.).

Методика економічного аналізу — сукупність правил, прийомів і способів для доцільного виконання аналітичної економічної роботи.

Мета прогнозування — одержання інформації про майбутній стан досліджуваного об'єкта.

Міжгалузевий економічний аналіз — є теоретичною і методологічною основою економічного аналізу у всіх галузях національної економіки або теорією економічного аналізу.

Модель методики оцінки інвестиційної привабливості — дозволяє виділити основні інформаційні, технологічні, організаційні зв'язки, розробити варіанти оптимального напрямку аналізу й експертної оцінки.

Н

Надзвичайна подія — подія або операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді.

Накладні витрати щодо експорту й імпорту товарів — це витрати на транспортування товару, його перевантаження та зберігання.

Наступний (ретроспективний) економічний аналіз — проводиться після здійснення господарських операцій. Він використовується для моніторингу реалізації економічної стратегії підприємства, виконання плану, виявлення невикористаних резервів, об'єктивної оцінки результатів діяльності підприємств.

Незавершене виробництво — витрати на незавершене виробництво і незавершені роботи (послуги), а також вартість напівфабрикатів власного виробництва і валова заборгованість замовників за будівельними контрактами.

Нематеріальні елементи — назва і репутація фірми, коло постійних клієнтів, використовувані товарні знаки, навички керівництва, кваліфікація персоналу, запатентовані способи виробництва, ноу-хау, авторські права, контракти, що можуть бути продані або передані.

Неоплачений капітал — сума заборгованості власників (учасників) за внесками до статутного капіталу (наводиться в дужках та вираховується при визначенні підсумку власного капіталу).

Нерозподілений прибуток — прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати в бюджет податку на прибуток. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) — сума нерозподіленого прибутку або непокритого збитку (у балансі наводиться в дужках та вираховується при визначенні підсумку власного капіталу).

Номенклатура випуску характеризує тільки кількість, різноманітність продукції, що виробляється на підприємстві.

Нормативний прогноз — визначення шляхів і строків досягнення можливих станів явища, прийнятих за мету. Мається на увазі прогнозування досягнення бажаних станів на основі заздалегідь заданих норм, ідеалів, стимулів, цілей.

О

Об'єкт економічного аналізу — основна (звичайна) діяльність підприємства та її економічні результати.

Об'єктами АЗЕД є її економічні результати, які формуються під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, що відображаються в системі економічних показників.

Оборотні активи — грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Оборотність коштів — тривалість проходження ними окремих стадій операційного циклу.

Оперативний (ситуаційний) аналіз — проводиться відразу після здійснення господарських операцій або зміни ситуації за короткі відрізки часу (зміну, добу, декаду тощо). Ціль його — оперативно виявляти хиби і впливати на господарські процеси.

Оперативний аналіз витрат — щоденне вивчення відхилень від виробничого завдання для негайного усунення недоліків і причин, які заважають безперервному та ефективному функціонуванню підприємства.

Операційна діяльність — основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Операційний цикл — проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів (еквівалентів грошових коштів) від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг.

Організаційні витрати — це витрати підприємства на укладання контракту, митні збори та ін.

Основна діяльність — операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

Оформлення результатів економічного аналізу здійснюється за допомогою двох форм: описової і безтекстової.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства передбачає аналіз його операційної діяльності за групами, передбаченими методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій.

П

Пайовий капітал — сума пайових внесків членів спілок та інших підприємств, що передбачена установчими документами.

Переоцінена вартість активів — вартість, за якою активи відображаються в передавальному балансі підприємства, складеному на дату оцінки, у тому числі активи, що підлягали переоцінці на засадах незалежної оцінки.

Підсумковий (заключний) аналіз — проводиться за звітний період часу (місяць, квартал, рік).

Платіжний баланс — це співвідношення платежів країни закордон за певний період (рік, квота, місяць). Він дозволяє аналізувати взаємовідносини країни з зовнішнім світом.

Платоспроможність — наявність у підприємства коштів і їхніх еквівалентів, достатніх для негайного погашення кредиторської заборгованості, яка цього потребує.

Показник інтегрованості — використовується для визначення ступеня залежності економіки від світової системи господарства.

Показники обсягів ЗЕД — характеризують обсяги зовнішньоекономічних зв'язків.

Попередній економічний аналіз — проводиться до здійснення господарських операцій. Він необхідний для обґрунтування управлінських рішень і планових завдань, а також для розробки економічної стратегії підприємства.

Порівняльний (ринковий) підхід заснований на тому, що аналогічні підприємства повинні продаватися за подібними цінами.

Порівняльний аналітичний баланс дозволяє звести докупи і класифікувати розрахунки, які проводить аналітик при ознайомленні з балансом.

Постійні загальновиробничі витрати — витрати на обслуговування й управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності.

Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями — сума довгострокових зобов'язань, яка підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Поточні біологічні активи — вартість поточних біологічних активів тваринництва (дорослі тварини на відгодівлі і в нагулі, птиця, звірі, кролики, дорослі тварини, вибракувані з основного стада для реалізації, молодняк тварин на вирощуванні і відгодівлі) в оцінці за справедливою або первісною вартістю, а також рослинництва (зернові, технічні, овочеві та інші культури) в оцінці за справедливою вартістю, облік яких ведеться за П(С)БО 30 «Біологічні активи».

Поточні зобов'язання — зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу.

Поточні фінансові інвестиції — фінансові інвестиції на строк, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, які є еквівалентами грошових коштів).

Початкова вартість майна — вартість, з якої розпочинається продаж майна встановленими законодавством способами, що передбачають конкуренцію покупців.

Пошуковий прогноз — визначення можливих станів об'єкта в майбутньому.

Практична застосовність методу — визначається умовами і можливостями, що характеризують його застосування.

Предмет економічного аналізу — причинно-наслідкові зв'язки економічних процесів діяльності підприємств.

Предмет прогнозування — це дослідження перспектив розвитку явищ.

Прибуток — це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування — алгебраїчна сума прибутку (збитку) від основної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків).

Прибуток (збиток) від операційної діяльності — алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Прибуток від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку. Збиток від звичайної діяльності дорівнює збитку від звичайної діяльності до оподаткування та сумі податків на прибуток.

Прийняття рішення — це процес, який починається з констатації виникнення проблемної ситуації та завершується вибором рішення, тобто вибором дії, яка спрямована на усунення проблемної ситуації.

Причинно-наслідкові діаграми — цей метод пропонує структурований підхід до узагальнення результатів аналізу.

Проста таблиця в підметі містить перелік одиниць сукупності без їхньої систематизації.

Р

Резерв: 1) запаси ресурсів, що необхідні для безперебійної роботи підприємства; 2) можливості підвищення ефективності господарської діяльності.

Резервний капітал — сума резервів, створених, відповідно до чинного законодавства або установчих документів, за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства.

Рейтинг (оцінка, віднесення до класу, розряду, категорії) — це оцінка позиції аналізованого об'єкта за шкалою показників.

Рентабельність виробництва — відношення валового прибутку (або чистого прибутку) до вартості основних засобів і матеріальних оборотних коштів.

Рентабельність окремого виду продукції — відношення прибутку від його реалізації до собівартості.

Рентабельність реалізованої продукції — відношення валового прибутку (або чистого прибутку) до виручки від реалізації продукції.

Рентабельність: 1) показник економічної ефективності виробництва на підприємствах у різних галузях національної економіки; 2) рівень прибутковості, що вимірюється у коефіцієнтах або відсотках.

Ресурсовіддача показує обсяг виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), що припадає на одну грошову одиницю коштів, вкладених у діяльність підприємства.

Ринкова вартість — вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна зі сторін діяла зі знанням справи, розсудливо і без примусу.

Ритмічність виробництва — це чітка, стійка і збалансована діяльність підприємства, яка дає змогу рівномірно випускати продукцію і виконувати свої зобов'язання перед споживачами.

Рівномірність виробництва — характеризує рівень організації господарської діяльності, ефективність використання обладнання, сировини і робочої сили.

С

Системний підхід — один зі спеціальних способів наукового дослідження, за яким досліджуваний об'єкт розчленовують на елементи, що їх розглядають в єдності, тобто як систему.

Середня фондovіддача проекту визначається діленням середнього чистого прибутку, накопиченого за весь період експлуа-

тації проекту, на середню залишкову вартість основних засобів, придбаних за рахунок інвестованих грошових коштів.

Собівартість товару — це витрати підприємства на виробництво товару.

Статутний капітал — зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства. Підприємства, для яких не передбачена фіксована сума статутного капіталу, відображають у цій статті суму фактичного внеску власників до статутного капіталу підприємства.

Стохастичний аналіз вивчення непрямих зв'язків між результативним і факторними показниками

Строк окупності інвестицій — період часу, необхідний для повернення вкладених коштів (без дисконтування), іншими словами, це період часу, за який доходи покривають витрати на реалізацію інвестиційних проектів.

Структура виробництва — це співвідношення окремих виробів у загальному обсязі виробництва, вираженому найчастіше у відсотках.

Суб'єктами інвестиційної діяльності в Україні є: інвестори, виконавці, користувачі об'єктів інвестиційної діяльності, постачальники товарно-матеріальних цінностей, устаткування й проектних розробок, юридичні особи, громадяни України, іноземні юридичні або фізичні особи, державні й міжнародні організації та ін.

Сукупна вартість цілісного майнового комплексу — сума вартості активів підприємства, що відображені у його передавальному балансі.

T

Тематичний аналіз ЗЕД — вивчає окремі показники діяльності підприємства: комерційно-фінансові, валютні, транспортні, або досліджує певне коло функціональних питань у межах однієї структури підприємства.

Товари — вартість товарів без суми торгових націнок, які придбані підприємствами для наступного продажу.

Товарна структура — це розподіл експорту та імпорту за основними товарними позиціями.

Точка безбитковості — обсяг реалізації продукції, за якого прибуток підприємства дорівнює нулю, тобто виручка від реалізації продукції відповідає валовим витратам на її виробництво та реалізацію.

У

Умовно змінні витрати — абсолютна величина яких зростає зі збільшенням обсягу випуску продукції і зменшується з його зниженням.

Умовно постійні витрати — це витрати, абсолютна величина яких зі збільшенням (зменшенням) випуску продукції істотно не змінюється.

Ф

Фактор (лат. *factor* — продукуючий) у процесі аналізу господарської діяльності визначається як рушійна сила, причина будь-якого процесу, явища, істотні обставини у їх визначенні.

Факторний аналіз — один із видів комплексного аналізу основної діяльності, пов'язаний з пошуком і класифікацією факторів, що впливають на економічні явища і процеси, з виявленням причинно-наслідкових зв'язків, що впливають на зміну конкретних показників основної діяльності.

Фінансова діяльність — діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

Фінансова стійкість підприємства — одна з найважливіших характеристик його фінансового стану, що визначає стабільність діяльності підприємства у довгостроковій перспективі.

Фінансовий аналіз — система спеціальних знань, спрямованих на вивчення причинно-наслідкових зв'язків у фінансових

взаємовідносинах, фінансових ресурсах і їх потоках для оцінки стану і перспектив життєдіяльності суб'єкта господарювання.

Фінансовий леверидж — потенційна можливість впливати на чистий прибуток підприємства шляхом зміни обсягу і структури пасивів.

Фінансовий стан — результат взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, який визначається сукупністю факторів, пов'язаних зі звичайною діяльністю підприємства.

Фінансовий цикл — період обороту оборотних активів, протягом якого вони уречевлені у фондах обігу.

Фінансові інвестиції — активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора.

Фондовідача (Фв) — показує, яка сума виконаного обсягу робіт приходить на 1 грн. вартості основних виробничих засобів.

Фондоозброєність (Фоз) — це додатковий коефіцієнт, що показує середньорічну вартість основних засобів, які приходяться на 1 одного працюючого.

Фондорентабельність (Фр) — коефіцієнт, який показує частку прибутку, отриманого підприємством на одну гривню вкладених основних засобів.

Функціонально-вартісний аналіз — одночасно та у взаємному зв'язку досліджує функції об'єкта і вартість цих функцій. Під функціями розуміють споживчі властивості (якість) об'єкта.

Ч

Чиста вартість цілісного майнового комплексу — сукупна вартість цілісного майнового комплексу, зменшена на суму зобов'язань.

Чиста теперішня вартість (net present value, NPV) інвестиційного проекту визначається як величина, одержана шляхом дисконтування різниці між всіма річними відтоками та притока-

ми реальних грошей, накопичуваних за термін економічного життя проекту.

Чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку.

Я

Якість інформації — сукупність властивостей, які обумовлюють можливість її використання для задоволення певних потреб.

Якість продукції — це сукупність властивостей продукції задовольняти певні потреби відповідно з її призначенням.

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК

А

Аналіз Парето — 332

Аналіз SWOT — 333

Асортимент — 81, 142, 146, 149, 150, 152, 192, 194, 401, 419

Б

Баланс — 11, 24, 29, 61, 79, 208, 243, 250, 251, 263, 267, 269, 272, 292, 294, 375, 404

Балансовий спосіб — 25

В

Валовий прибуток (збиток) — 91, 96, 97–99, 102–104, 142, 143, 209, 212, 214, 385, 436

Векселі — 294, 295, 314, 362

Визначення еталона (бенчмаркінг) — 333

Вилучений капітал — 293, 301, 302

Виробничі запаси — 243, 249, 251, 268, 270, 272, 280, 281, 315, 317, 318, 322

Відстрочені податкові зобов'язання — 271, 293

Власний капітал — 63, 209, 211, 250, 257, 267, 279, 282, 291, 292, 295–300, 302

Власні оборотні кошти — 428–430

Вміння читати баланс — 267

Внутрішній валовий дохід — 385, 387

Внутрішній прибуток — 385, 387

Внутрішня вартість — 387

Внутрішня норма рентабельності — 412

Внутрішньогосподарський аналіз — 19

Г

Географічна структура — 374, 376, 377

Грошові кошти та їх еквіваленти — 48, 94, 95, 253, 264, 265, 267, 268, 271, 280, 282, 310, 313, 315, 317, 324, 411
Групова таблиця — 334

Д

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги — 249, 267, 271, 280, 281, 282, 310, 313, 315, 317, 320, 322
Детермінований аналіз — 19, 20, 232
Діаграма — 26, 27, 36, 83, 333, 335
Діалектичний метод — 23
Ділова активність — 234, 254
Довгострокові зобов'язання — 211, 249, 280, 282, 291, 293, 296, 298, 299
Довгострокові кредити банків — 250, 280, 274, 282, 292
Додатковий вкладений капітал — 292, 301, 302
Дохід від імпорту товарів виробництва — 385
Доходний підхід — 275

Е

Економічна інформація — 48, 49
Експортна квота — 373
Експортний дохід підприємства від експорту товарів — 384, 386, 387
Експортний прибуток — 384
Експортні витрати — 384, 386, 387
Ефективність інвестування — 422

З

Забезпечення наступних витрат і платежів — 250, 277, 294, 296
Загальновиробничі витрати — 100, 184, 186
Збалансованість методів — 332
Звичайна діяльність — 93, 109

Зобов'язання — 23, 63, 65, 109, 153, 211, 234, 245, 249, 252, 267, 274, 277, 279, 280, 282, 291–294, 298

Зовнішньоекономічні зв'язки — 354, 374

I

Імпортний дохід — 385, 388

Імпортний прибуток — 385

Імпортні витрати — 385, 386, 388

Інвестиційна діяльність — 94, 109, 110, 112, 117, 128, 129, 130–132, 135, 211, 398, 399–403, 422

Інвестиційна привабливість — 422–431

Індекс доходності — 414, 415

Інструментальна структура — 374

Інший додатковий капітал — 292, 301

K

Категорії економічного аналізу — 23

Комбінаційна таблиця — 335

Комплексний аналіз ЗЕД — 358

Конкурентоспроможність продукції — 154, 164, 436

Короткострокові кредити банків — 249, 280, 292, 299

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги — 113, 145, 249, 280, 282, 291, 294, 296, 298, 302, 324, 362

Кредитоспроможність — 276, 303–306, 357, 422

L

Ліквідність активу — 248

Ліквідність балансу — 223, 248

Ліквідність підприємства — 248

M

Майновий підхід — 275, 276

Майновий стан — 79, 267, 268, 272, 274, 423

Маржинальний прибуток — 98, 99

- Матеріаловіддача* — 163, 284
Матеріалосмність — 285
Матеріально-речовинні елементи — 265
Матрична модель — 279, 280
Матричний баланс — 279–282
Менеджмент ЗЕД — 363, 364
Метод аналізу ієрархій — 334, 336
Метод морфологічного аналізу — 334
Метод порівняння — 25, 26, 232, 234, 239, 333
Метод прямого рахунку — 151, 341
Методи розширення або подовження факторної моделі — 215–217
Міжгалузевий економічний аналіз — 17

Н

- Надзвичайна діяльність* — 90, 129, 131, 133, 134
Накладні витрати — 381, 382
Наступний (ретроспективний) економічний аналіз — 17
Незавершене виробництво — 244, 249, 251, 259, 268, 310–312, 314–318, 320, 322
Нематеріальні активи — 63, 100, 263, 269, 271, 273, 276
Нематеріальні елементи — 265
Неоплачений капітал — 293, 302
Нерозподілений прибуток — 95, 293, 298, 302
Номенклатура — 79, 149–151
Нормативний прогноз — 440

О

- Об'єкт економічного аналізу* — 15
Оборотність — 215, 218, 220, 250–258, 310, 311, 318–323
Оперативний (ситуаційний) аналіз — 17
Операційна діяльність — 94, 97, 101, 209, 210, 213, 283–286, 299, 301, 310, 313, 320, 320, 323, 324, 428
Операційний цикл — 292, 293, 310, 312, 318, 323–325

П

- Пайовий капітал* — 292, 302
Переоцінка активів — 63, 185, 277, 301, 302
Підсумковий (заключний) аналіз — 19
Платіжний баланс — 243, 362, 375, 376, 404
Попередній економічний аналіз — 17
Порівняльний (ринковий) підхід — 275
Порівняльний аналітичний баланс — 270
Поточні фінансові інвестиції — 248, 268, 280, 311, 313
Початкова вартість майна — 263
Пошуковий прогноз — 440
Предмет економічного аналізу — 15, 16, 22
Прогнозування — 79, 83, 84, 143, 230, 240, 275, 342, 347, 402, 405, 411, 416, 421, 423, 424, 427, 430, 434–440

Р

- Резервний капітал* — 292, 302
Ресурсовіддача — 218, 256, 257, 278
Ринкова вартість — 263
Ритмічність виробництва — 146, 152–155, 162, 335
Рівномірність виробництва — 146, 152

С

- Середня фондовіддача проекту* — 409–410
Статутний капітал — 280, 283, 292, 293, 294, 301–303
Стохастичний аналіз — 19, 20, 24

Т

- Тематичний аналіз* — 20, 358
Теперішня вартість — 410–417, 420

У

- Узагальнення результатів аналізу господарської діяльності підприємства* — 36, 40, 68, 236, 237, 240, 331–336

Умовно змінні витрати — 97, 98

Умовно постійні витрати — 97–100, 187

Ф

Фінансовий леверидж — 218–220, 297–301

Фінансовий цикл — 324–326

Фондовіддача — 163, 215, 256, 257, 283, 284

Фондоозброєність — 283, 284

Фондорентабельність — 283

Функціонально-вартісний аналіз — 19, 20, 333–334

Ц

Цілісний майновий комплекс — 263, 274

Ч

Чистий прибуток (збиток) — 93, 142, 206–212, 215–222, 252, 255, 257, 299, 303, 323–324, 338, 406

Я

Якість інформації — 54

Якість продукції — 146, 155, 156

ДОДАТОК А

Таблиця А.1 — Нормативні методики аналітичної оцінки діяльності суб'єктів господарювання

№	Назва	Ким и коли прийнята	Стислий зміст
1	2	3	4
1	Методика проведення поглибленого аналізу фінансового-господарського положення неплатоспроможних підприємств та організацій.	Наказ Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств та організацій № 81 від 27.06.1997 р.	Розкриває методику аналізу за наступними напрямками: оцінка фінансового стану, аналіз виробничо-господарської діяльності, тощо.
2	Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій.	Лист Державної податкової адміністрації України №759/10/20-2117 від 27.01.1998 р.	Розглядає методику аналітичної оцінки обсягу та динаміки виробництва та реалізації продукції (за видами діяльності підприємств); динаміку та структуру витрат виробництва.
3	Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій	Наказ Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств та організацій №22 від 23.02.1998 р.	Описує методику інтегральної оцінки, яка передбачає врахування: майнового стану, фінансової стійкості, ліквідності, прибутковості, ділової активності та ринкової активності.

Продовження табл. А.1

1	2	3	4
4	Методичні рекомендації щодо проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника при отриманні відстрочок (розстрочок).	Лист Державної податкової адміністрації України №7141/10/20-0017 від 15.06.1998 р.	Передбачає аналітичну оцінку підприємств за наступними напрямками: кредитоспроможність, структура капіталу, забезпечення кредиту.
5	Методичні рекомендації з організації кабінетного аудиту (для юридичних осіб).	Наказ Державної податкової адміністрації України №567 від 25.11.2002 р.	Розкриває методику аналізу діяльності суб'єктів господарювання по наступних аспектах: фінансовий стан; використання власних та залучених коштів; фінансова стійкість; структура активів та ефективність їх використання; платоспроможність та ліквідність; фінансовий результат; використання прибутку.

ДОДАТОК Б

Річна фінансова звітність

			Коди
		Дата	01.01.2009
Підприємство	Закрите акціонерне товариство «Продмаш»	за ЄДРПОУ	32813078
Територія		за КОАТУУ	0110136300
Форма власності	Приватна	за КФВ	10
Орган державного управління	Підприємства України, засновані фізичними особами	за СПОДУ	7774
Галузь	д/н	за ЗКГНГ	0
Вид економічної діяльності	Виробництво інших машин та устаткування загального призначення	за КВЕД	29.24.2
Одиниця виміру:	тис. грн.	Контрольна сума	
Адреса:	д/н Автономна Республіка Крим — 95006 м. Сімферополь вул. Євпаторійське шосе 8		

Баланс на 31.12.2008

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
- залишкова вартість	010	2	2
- первісна вартість	011	2	2
- накопичена амортизація	012	(0)	(0)
Незавершене будівництво	020	252	287
Основні засоби:			
- залишкова вартість	030	5354	5124

ДОДАТКИ

- первісна вартість	031	8368	8378
- знос	032	(3014)	(3254)
Довгострокові біологічні активи:			
- справедлива (залишкова) вартість	035	0	0
- первісна вартість	036	0	0
- накопичена амортизація	037	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
- які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	0	0
- інші фінансові інвестиції	045	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість			
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	055	0	0
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	056	0	0
Знос інвестиційної нерухомості	057	(0)	(0)
Відстрочені податкові активи	060	0	0
Гудвіл	065	0	0
Інші необоротні активи	070	0	0
Гудвіл при консолідації	075	0	0
Усього за розділом I	080	5608	5413
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	687	762
Поточні біологічні активи	110	0	0
Незавершене виробництво	120	6144	6394
Готова продукція	130	2060	2651
Товари	140	434	375
Векселі одержані	150	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
- чиста реалізаційна вартість	160	2767	366
- первісна вартість	161	2767	366

ДОДАТКИ

- резерв сумнівних боргів	162	(0)	(0)
Дебіторська заборгованість за рахунками:			
- за бюджетом	170	0	0
- за виданими авансами	180	46	44
- з нарахованих доходів	190	0	0
- із внутрішніх розрахунків	200	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	504	481
Поточні фінансові інвестиції	220	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
- в національній валюті	230	43	8
- у т.ч. в касі	231	0	0
- в іноземній валюті	240	0	0
Інші оборотні активи	250	244	277
Усього за розділом II	260	12929	11358
III. Витрати майбутніх періодів	270	1	0
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275	0	0
Баланс	280	18538	16771

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	9428	9428
Пайовий капітал	310	0	0
Додатковий вкладений капітал	320	0	0
Інший додатковий капітал	330	0	0
Резервний капітал	340	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	-4157	-4369

ДОДАТКИ

Неоплачений капітал	360	(0)	(0)
Вилучений капітал	370	(0)	(0)
Накопичена курсова різниця	375	0	0
Усього за розділом I	380	5271	5059
Частка меншості	385	0	0
II. Забезпечення наступних виплат та платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	34	34
Інші забезпечення	410	0	0
Сума страхових резервів	415	0	0
Сума часток перестраховиків у страхових резервах	416	0	0
Цільове фінансування	420	172	195
Усього за розділом II	430	206	229
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	0	0
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	5634	7825
Відстрочені податкові зобов'язання	460	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	470	0	0
Усього за розділом III	480	5634	7825
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	0	0
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0	0
Векселі видані	520	0	0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	2714	201
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
- з одержаних авансів	540	290	238
- з бюджетом	550	330	655
- з позабюджетних платежів	560	2	1

ДОДАТКИ

- зі страхування	570	1677	199
- з оплати праці	580	408	436
- з учасниками	590	0	0
- із внутрішніх розрахунків	600	0	0
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605	0	0
Інші поточні зобов'язання	610	2006	1928
Усього за розділом IV	620	7427	3658
V. Доходи майбутніх періодів	630	0	0
Баланс	640	18538	16771

Примітки Фінансова звітність Товариства підтверджена аудитором.

Керівник Чігідін Олег Дмитрович

Головний бухгалтер Гетьман Олена Миколаївна

Звіт про фінансові результати за 2008 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	6091	8542
Податок на додану вартість	015	(322)	(642)
Акцизний збір	020	(0)	(0)
	025	(0)	(0)
Інші вирахування з доходу	030	(17)	(416)
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	5752	7484
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(4501)	(6147)

ДОДАТКИ

Валовий прибуток:			
- прибуток	050	1251	1337
- збиток	055	(0)	(0)
Інші операційні доходи	060	4669	5787
У т.ч. дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	061	0	0
Адміністративні витрати	070	(2576)	(2812)
Витрати на збут	080	(308)	(352)
Інші операційні витрати	090	(3950)	(5638)
У т.ч. витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	091	(0)	(0)
Фінансові результати від операційної діяльності:			
- прибуток	100	0	0
- збиток	105	(914)	(1678)
Доход від участі в капіталі	110	0	0
Інші фінансові доходи	120	803	0
Інші доходи	130	0	1069
Фінансові витрати	140	(101)	(0)
Втрати від участі в капіталі	150	(0)	(0)
Інші витрати	160	(0)	(962)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	165	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
- прибуток	170	0	0
- збиток	175	(212)	(1571)
У т.ч. прибуток від припиненої діяльності та/або прибуток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	176	0	0

ДОДАТКИ

У т.ч. збиток від припиненої діяльності та/або збиток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	177	(0)	(0)
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	(0)	(0)
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	185	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
- прибуток	190		
- збиток	195	212	1571
Надзвичайні:			
- доходи	200	0	0
- витрати	205	(0)	(0)
Податки з надзвичайного прибутку	210	(0)	(0)
Частка меншості	215	0	0
Чистий:			
- прибуток	220	0	0
- збиток	225	(212)	(1571)
Забезпечення матеріального заохочення	226	0	0

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	1890	2137
Витрати на оплату праці	240	3919	3319
Відрахування на соціальні заходи	250	993	2193
Амортизація	260	327	476
Інші операційні витрати	270	1035	654
Разом	280	8164	8779

III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	300	37712800	37712800
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310	37712800	37712800
Чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	320	-0.00562	-0.04166
Скоригований чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	330	-0.00562	-0.04166
Дивіденди на одну просту акцію	340	0	0

Примітки Фінансова звітність Товариства підтверджена аудитором.

Керівник Чігідін Олег Дмитрович

Головний бухгалтер Гетьман Олена Миколаївна

Звіт про рух грошових коштів за 2008 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період		За попередній період	
		Надходження	Видаток	Надходження	Видаток
1	2	3	4	5	6
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010	0	212	0	1571
Коригування на:					
- амортизацію необоротних активів	020	327	X	476	X
- збільшення (зменшення) забезпечень	030	23	0	0	617

ДОДАТКИ

- збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	040	49	0	50	0
- збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	050	0	803	0	107
Витрати на сплату відсотків	060	101	X	0	X
Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	070	0	515	0	1769
Зменшення (збільшення):					
- оборотних активів	080	1536	0	0	4765
- витрат майбутніх періодів	090	1	0	0	0
Збільшення (зменшення):					
- поточних зобов'язань	100	0	3769	156	0
- доходів майбутніх періодів	110	0	0	0	0
Грошові кошти від операційної діяльності	120	0	2747	0	6378
Сплачені:					
- відсотки	130	X	0	X	0
- податки на прибуток	140	X	0	X	0
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150	0	2747	0	6378
Рух коштів від надзвичайних подій	160	0	0	0	0
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170	0	2747	0	6378
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності					
Реалізація:					
- фінансових інвестицій	180	0	X	0	X
- необоротних активів	190	0	X	1069	X
- майнових комплексів	200	0	0	0	0
Отримані:					

ДОДАТКИ

- відсотки	210	0	X	0	X
- дивіденди	220	0	X	0	
Інші надходження	230	783	X	0	X
Придбання:					
- фінансових інвестицій	240	X	0	X	0
- необоротних активів	250	X	213	X	52
- майнових комплексів	260	X	0	X	0
Інші платежі	270	X	0	X	189
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280	570	0	828	0
Рух коштів від надзвичайних подій	290	0	0	0	0
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300	570	0	828	0
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності					
Надходження власного капіталу	310	0	X	0	X
Отримані позики	320	0	X	5634	X
Інші надходження	330	2191	X	0	X
Погашення позик	340	X	0	X	0
Сплачені дивіденди	350	X	0	X	0
Інші платежі	360	X	0	X	0
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370	2191	0	5634	0
Рух коштів від надзвичайних подій	380	0	0	0	0
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390	2191	0	5634	0
Чистий рух коштів за звітний період	400	14	0	84	0
Залишок коштів на початок року	410	43	X	9	X

ДОДАТКИ

Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420	0	49	0	50
Залишок коштів на кінець року	430	8	X	43	X

Примітки Фінансова звітність Товариства підтверджена аудитором.

Керівник Чігідін Олег Дмитрович

Головний бухгалтер Гетьман Олена Миколаївна

Звіт про власний капітал за 2008 рік

Стаття	Код	Статутний капітал	Пайовий капітал	Додатковий вкладений капітал	Інший додатковий	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	9428	0	0	0	0	-4157	0	0	5271
Коригування:										
Зміна облікової політики	020	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Виправлення помилок	030	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші зміни	040	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Скоригований залишок на початок року	050	9428	0	0	0	0	-4157	0	0	5271
Переоцінка активів:										

ДОДАТКИ

Дооцінка основних засобів	060	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Уцінка основних засобів	070	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Дооцінка незавершеного будівництва	080	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Уцінка незавершеного будівництва	090	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Дооцінка нематеріальних активів	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Уцінка нематеріальних активів	110	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	130	0	0	0	0	0	-212	0	0	-212
Розподіл прибутку:										
Виплати власникам (дивіденди)	140	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Спрямування прибутку до статутного капіталу	150	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Відрахування до резервного капіталу	160	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	170	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Внески учасників:										
Внески до капіталу	180	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Погашення заборгованості з капіталу	190	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0

ДОДАТКИ

Вилучення капіталу:										
Викуп акцій (часток)	210	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Перепродаж викуплених акцій (часток)	220	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Анулювання викуплених акцій (часток)	230	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучення частки в капіталі	240	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Зменшення номінальної вартості акцій	250	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші зміни в капіталі:										
Списання невідшкодованих збитків	260	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Безкоштовно отримані активи	270	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	280	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Разом змін в капіталі	290	0	0	0	0	0	-212	0	0	-212
Залишок на кінець року	300	9428	0	0	0	0	-4369	0	0	5059

Примітки до річної фінансової звітності за 2008 рік

I. Нематеріальні активи

Групи нематеріальних активів	Код рядка	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Переоцінка (дооцінка +, уцінка –)		Вибуло за рік		Нараховано амортизації за рік	Втрати від зменшення корисності за рік	Інші зміни за рік		Залишок на кінець року	
		первісна (пероцінена) вартість	накопичена амортизація		первісної (пероціненої вартості)	накопиченої амортизації	первісна (пероцінена) вартість	накопичена амортизація			первісної (пероціненої вартості)	накопиченої амортизації	первісна (пероцінена) вартість	накопичена амортизація
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Права користування природними ресурсами	010	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Права користування майном	020	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Права на комерційні позначення	030	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Права на об'єкти промислової власності	040	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Авторське право та суміжні з ним права	050	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші нематеріальні активи	070	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0
Разом	080	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0
Гудвіл	090	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

II. Основні засоби

Групи основних засобів	Код рядка	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Переоцінка (дооцінка +, уцінка -)		Вибуло за рік		Нараховано амортизації за рік	Втрати від зменшення корисності за рік	Інші зміни за рік		Залишок на кінець року		у тому числі			
		первісна (переоцінена) вартість	знос		первісна (переоцінена) вартість	знос	первісна (переоцінена) вартість	знос			первісна (переоцінена) вартість	знос	первісна (переоцінена) вартість	знос	одержані за фінансовою орендою		передані в оперативну оренду	
															первісна (переоцінена) вартість	знос	первісна (переоцінена) вартість	знос
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Земельні ділянки	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інвестиційна нерухомість	105	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Капітальні витрати на поліпшення земель	110	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Будинки, споруди та передавальні пристрої	120	5478	677	62	0	0	0	0	137	0	0	0	5540	814	0	0	0	0
Машини та обладнання	130	2800	2260	111	0	0	150	69	183	0	0	0	2761	2374	0	0	0	0
Транспортні засоби	140	65	60	0	0	0	18	18	2	0	0	0	47	44	0	0	0	0
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	150	22	14	3	0	0	0	0	3	0	0	0	25	17	0	0	0	0
Тварини	160	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Багаторічні насадження	170	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

ДОДАТКИ

Інші основні засоби	180	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Бібліотечні фонди	190	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Малоцінні необоротні матеріальні активи	200	3	3	2	0	0	0	0	2	0	0	0	5	5	0	0	0	0
Тимчасові (нетитульні) споруди	210	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Природні ресурси	220	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інвентарна тара	230	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Предмети прокату	240	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші необоротні матеріальні активи	250	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Разом	260	8368	3014	178	0	0	168	87	327	0	0	0	8378	3254	0	0	0	0

III. Капітальні інвестиції

Найменування показника	Код рядка	За рік	На кінець року
1	2	3	4
Капітальне будівництво	280	56	241
Придбання (виготовлення) основних засобів	290	157	46
Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних засобів	300	0	0
Придбання (створення) нематеріальних активів	310	0	0
Придбання (виращування) довгострокових біологічних активів	320	0	0
Інші	330	0	0
Разом	340	213	287

IV. Фінансові інвестиції

Найменування показника	Код рядка	За рік	На кінець року	
			довгострокові	поточні
1	2	3	4	5
А. Фінансові інвестиції за методом участі в капіталі в:	350	0	0	0
асоційовані підприємства				
дочірні підприємства	360	0	0	0
спільну діяльність	370	0	0	0
Б. Інші фінансові інвестиції в:				
частки і паї у статутному капіталі інших підприємств	380	0	0	0
акції	390	0	0	0
облігації	400	0	0	0
інші	410	0	0	0
Разом (розд. А + розд. Б)	420	0	0	0

V. Доходи і витрати

Найменування показника	Код рядка	Доходи	Витрати
1	2	3	4
А. Інші операційні доходи і витрати			
Операційна оренда активів	440	477	0
Операційна курсова різниця	450	494	0
Реалізація інших оборотних активів	460	297	166
Штрафи, пені, неустойки	470	0	-476
Утримання об'єктів житлово-комунального соціально-культурного призначення	480	0	414
Інші операційні доходи і витрати	490	3401	3846
у тому числі:			
відрахування до резерву сумнівних боргів	491	X	0

ДОДАТКИ

непродуктивні витрати і втрати	492	X	0
Б. Доходи і втрати від участі в капіталі за інвестиціями в:	500	0	0
асоційовані підприємства			
дочірні підприємства	510	0	0
спільну діяльність	520	0	0
В. Інші фінансові доходи і витрати			
Дивіденди	530	0	X
Проценти	540	X	0
Фінансова оренда активів	550	0	0
Інші фінансові доходи і витрати	560	803	101
Г. Інші доходи та витрати			
Реалізація фінансових інвестицій	570	0	0
Доходи від об'єднання підприємств	580	0	0
Результат оцінки корисності	590	0	0
Неопераційна курсова різниця	600	0	0
Безоплатно одержані активи	610	0	X
Списання необоротних активів	620	X	0
Інші доходи і витрати	630	0	0

VI. Грошові кошти

Найменування показника	Код рядка	На кінець року
1	2	3
Каса	640	0
Поточний рахунок у банку	650	8
Інші рахунки в банку (акредитиви, чекові книжки)	660	0
Грошові кошти в дорозі	670	0
Еквіваленти грошових коштів	680	0
Разом	690	8

VII. Забезпечення і резерви

Види забезпечень і резервів	Код рядка	Залишок на початок року	Збільшення за звітний рік		Використано у звітному році	Сторновано використану суму у звітному році	Сума очікуваного відшкодування витрат іншою стороною, що врахована при оцінці забезпечення	Залишок на кінець року
			нараховано (створено)	додаткові відрахування				
Забезпечення на виплату відпусток працівникам	710	0	0	0	0	0	0	0
Забезпечення наступних витрат на додаткове пенсійне забезпечення	720	34	0	0	0	0	0	34
Забезпечення наступних витрат на виконання гарантійних зобов'язань	730	0	0	0	0	0	0	0
Забезпечення наступних витрат на реструктуризацію	740	0	0	0	0	0	0	0
Забезпечення наступних витрат на виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів	750	0	0	0	0	0	0	0
Резерв сумнівних боргів	775	0	0	0	0	0	0	0
Разом	780	34	0	0	0	0	0	

VIII. Запаси

Найменування показника	Код рядка	Балансова вартість на кінець року	Переоцінка за рік	
			збільшення чистої вартості реалізації	уцінка
1	2	3	4	5
Сировина і матеріали	800	294	0	0
Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби	810	142	0	0
Паливо	820	0	0	0
Тара і тарні матеріали	830	0	0	0
Будівельні матеріали	840	293	0	0
Запасні частини	850	0	0	0
Матеріали сільськогосподарського призначення	860	0	0	0
Поточні біологічні активи	870	0	0	0
Малоцінні та швидкозношувані предмети	880	33	0	0
Незавершене виробництво	890	6394	0	0
Готова продукція	900	2651	0	0
Товари	910	375	0	0
Разом	920	10182	0	0

IX. Дебіторська заборгованість

Найменування показника	Код рядка	Всього на кінець року	у т.ч. за строками не погашення		
			до 3 місяців	від 3 до 6 місяців	від 6 до 12 місяців
1	2	3	4	5	6
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	940	366	0	0	0
Інша поточна заборгованість	950	481	0	0	0

ДОДАТКИ

X. Нестачі і втрати від псування цінностей

Найменування показника	Код рядка	Сума
1	2	3
Виявлено (списано) за рік нестач і втрат	960	0
Визнано заборгованістю винних осіб у звітному році	970	0
Сума нестач і втрат, остаточне рішення щодо винуватців за якими на кінець року не прийнято (позабалансовий рахунок 072)	980	0

XI. Будівельні контракти

Найменування показника	Код рядка	Сума
1	2	3
Дохід за будівельними контрактами за звітний рік	1110	0
Заборгованість на кінець звітнього року:		
- валова замовників	1120	0
- валова замовникам	1130	0
- з авансів отриманих	1140	0
Сума затриманих коштів на кінець року	1150	0
Вартість виконаних субпідрядниками робіт за незавершеними будівельними контрактами	1160	0

XII. Податок на прибуток

Найменування показника	Код рядка	Сума
1	2	3
Поточний податок на прибуток	1210	0
Відстрочені податкові активи:		
- на початок звітнього року	1220	0
- на кінець звітнього року	1225	0
Відстрочені податкові зобов'язання:		
- на початок звітнього року	1230	0

ДОДАТКИ

- на кінець звітнього року	1235	0
Включено до Звіту про фінансові результати — усього	1240	0
у тому числі:		
- поточний податок на прибуток	1241	0
- зменшення (збільшення) відстрочених податкових активів	1242	0
- збільшення (зменшення) відстрочених податкових зобов'язань	1243	0
Відображено у складі власного капіталу — усього	1250	0
у тому числі:		
- поточний податок на прибуток	1251	0
- зменшення (збільшення) відстрочених податкових активів	1252	0
- збільшення (зменшення) відстрочених податкових зобов'язань	1253	0

XIII. Використання амортизаційних відрахувань

Найменування показника	Код рядка	Сума
1	2	3
Нараховано за звітний рік	1300	327
Використано за рік — усього	1310	0
в тому числі на:		
- будівництво об'єктів	1311	0
- придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів	1312	0
- з них машини та обладнання	1313	0
- придбання (створення) нематеріальних активів	1314	0
- погашення отриманих на капітальні інвестиції позик	1315	0
	1316	0
	1317	0

ДОДАТОК В

Таблиця В.1 — Товарна структура зовнішньої торгівлі за I квартал 2009 року

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт				Імпорт		
	тис.дол. США	у % до I кварталу 2008р.	у % до загального обсягу	тис.дол. США	у % до I кварталу 2008р.	у % до загального обсягу	
1	2	3	4	5	6	7	
Усього	8337458,4	60,4	100,0	9779542,1	51,9	100,0	
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	98280,6	53,5	1,2	319456,4	148,2	3,3	
01 живі тварини	1891,6	447,9	0,0	17733,9	155,2	0,2	
02 м'ясо та харчові субпродукти	7978,4	70,4	0,1	143706,3	1003,2	1,5	
03 риба і ракоподібні	1192,8	259,7	0,0	116340,3	77,4	1,2	
04 молоко та молочні продукти, яйця; мед	85576,5	50,8	1,0	39086,4	111,4	0,4	
05 інші продукти тваринного походження	1641,3	55,5	0,0	2589,5	59,3	0,0	
II. Продукти рослинного походження	1096272,9	251,4	13,1	357886,6	92,6	3,7	
06 живі рослини та продукти квітництва	494,8	84,6	0,0	19607,6	66,7	0,2	

Продовження табл. В.1

I	2	3	4	5	6	7
07 овочі, коренеплоди	19205,8	307,2	0,2	17561,8	89,8	0,2
08 їстівні плоди і горіхи; цитрусові	55812,6	129,0	0,7	187937,2	134,0	1,9
09 кава, чай, прянощі	1615,9	138,3	0,0	39717,6	82,7	0,4
10 зернові культури	766411,4	266,4	9,2	38268,0	70,5	0,4
11 продукція борошномельно-круп'яної проми- словості	27794,2	102,1	0,3	3466,5	17,3	0,0
12 насіння і плоди олійних рослин	223436,9	327,2	2,7	43773,8	67,1	0,4
13 камелі, смоли	150,5	233,5	0,0	7496,8	79,0	0,1
14 інші продукти рослинного походження	1350,8	86,9	0,0	57,3	29,5	0,0
III. 15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	409189,3	67,6	4,9	65727,1	43,0	0,7
IV. Готові харчові продукти	432532,1	73,8	5,2	413324,9	71,8	4,2
16 продукти з м'яса, риби	5843,6	70,1	0,1	17085,1	49,9	0,2
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	39304,9	97,3	0,5	4397,5	30,4	0,0
18 какао та продукти з нього	90448,5	84,6	1,1	58866,9	78,6	0,6
19 продукти із зернових культур	45043,0	82,1	0,5	20669,9	58,8	0,2
20 продукти переробки овочів, плодів	31144,3	65,0	0,4	48456,1	62,8	0,5
21 різні харчові продукти	18293,2	82,1	0,2	85308,2	67,4	0,9
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	92395,8	70,7	1,1	31144,1	47,5	0,3
23 залишки і відходи харчової промисловості	67447,6	51,7	0,8	37153,3	82,8	0,4
24 тютюн	42611,0	95,6	0,5	110243,8	107,5	1,1
V. Мінеральні продукти	679122,8	62,1	8,1	3896834,6	66,1	39,8

Продовження табл. В.1

1	2	3	4	5	6	7
25 сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент	90137,3	65,6	1,1	31598,8	31,7	0,3
26 руди, шлаки та зола	229997,0	68,3	2,8	190121,7	64,5	1,9
27 енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки	358988,5	57,9	4,3	3675114,0	66,8	37,6
з них:						
кам'яне вугілля	84162,0	107,2	1,0	163602,7	28,8	1,7
нафта сира (включаючи газовий конденсат)	1600,8	85,5	0,0	444978,1	52,2	4,6
газ природний	995,9	172,0	0,0	2601453,5	101,1	26,6
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	547119,5	45,6	6,6	947135,4	62,2	9,7
28 продукти неорганічної хімії	150909,1	37,0	1,8	50229,1	76,8	0,5
29 органічні хімічні сполуки	21278,0	10,9	0,3	69503,8	33,1	0,7
30 фармацевтична продукція	26611,6	73,8	0,3	379034,7	76,0	3,9
31 добрива	214316,2	56,9	2,6	34138,7	22,2	0,3
32 екстракти дубильні, барвники	36914,0	54,6	0,4	46419,9	55,7	0,5
33 ефірні олії, косметичні препарати	27937,2	94,2	0,3	139460,5	69,1	1,4
34 мило, мийні засоби	21035,8	113,3	0,3	77251,0	97,3	0,8
35 блклові речовини	1674,1	16,8	0,0	18670,8	74,9	0,2
36 порох і вибухові речовини	1820,5	29,3	0,0	4546,4	97,0	0,0
37 фото- або кінематографічні товари	209,1	61,5	0,0	7058,4	95,0	0,1
38 інші продукти хімічної промисловості	44413,9	85,5	0,5	120822,1	62,8	1,2
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та каучук	113363,8	40,4	1,4	416659,6	47,0	4,3

Продовження табл. В.1

I	2	3	4	5	6	7
39 полімерні матеріали, пластмаси	72632,1	38,6	0,9	325123,5	45,6	3,3
40 каучук, гума	40731,7	43,9	0,5	91536,1	52,9	0,9
VIII. Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	37167,2	40,3	0,4	27561,0	51,7	0,3
41 шкіри та шкіра необроблені	28692,2	37,7	0,3	9945,5	44,1	0,1
42 вироби із шкіри	7166,0	57,2	0,1	16961,5	65,6	0,2
43 хутряна сировина	1308,9	35,0	0,0	654,0	13,4	0,0
IX. Деревина і вироби з деревини	131154,5	59,6	1,6	50145,5	39,9	0,5
44 деревина і вироби з деревини	131123,2	59,6	1,6	48449,8	39,5	0,5
45 пробка та вироби з неї	2,9	13,9	0,0	1163,3	49,4	0,0
46 вироби із соломи	28,4	63,1	0,0	532,4	65,8	0,0
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	156222,1	77,7	1,9	265400,6	65,0	2,7
47 маса з деревини	139,8	25,1	0,0	11482,7	39,8	0,1
48 папір та картон	134959,8	76,9	1,6	230467,2	66,0	2,4
49 друкована продукція	21122,4	84,6	0,3	23450,7	77,1	0,2
XI. Текстиль та вироби з текстилю	156755,9	60,4	1,9	288924,2	62,1	3,0
50 шовк	9,4	126,2	0,0	269,3	152,2	0,0
51 вовна	905,7	31,9	0,0	7737,9	57,0	0,1
52 бавовна (тканини)	1869,9	45,9	0,0	27332,1	56,8	0,3
53 інші рослинні волокна	176,5	16,2	0,0	3493,3	46,6	0,0
54 нитки синтетичні або штучні	2403,5	28,0	0,0	18631,7	41,0	0,2

Продовження табл. В.1

1	2	3	4	5	6	7
55 хімічні штапельні волокна	2878,8	65,5	0,0	33333,4	79,8	0,3
56 вата	7195,8	75,1	0,1	18316,3	66,1	0,2
57 килями	4174,8	58,3	0,1	4193,0	34,2	0,0
58 спеціальні тканини	298,6	52,1	0,0	9965,2	64,9	0,1
59 текстильні матеріали	3040,5	19,5	0,0	13950,5	50,5	0,1
60 трикотажні полотна	621,3	39,2	0,0	11141,7	81,2	0,1
61 одяг трикотажний	25630,4	75,1	0,3	56250,5	71,3	0,6
62 одяг текстильний	92614,4	64,4	1,1	62278,0	62,4	0,6
63 інші готові текстильні вироби	14936,2	56,7	0,2	22031,3	65,7	0,2
XII. Взуття, головні убори, парасольки	33583,8	74,9	0,4	85680,4	64,3	0,9
64 взуття	32759,1	75,9	0,4	80520,9	63,7	0,8
65 головні убори	682,1	53,6	0,0	1681,9	54,6	0,0
66 парасольки	67,2	16,2	0,0	1546,5	136,6	0,0
67 оброблені перо та пух	75,4	843,5	0,0	1931,2	73,8	0,0
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу, кераміки, скла	58665,3	57,4	0,7	96888,8	37,8	1,0
68 вироби з каменю, гіпсу, цементу	19385,0	61,9	0,2	24869,8	36,3	0,3
69 керамічні вироби	19316,1	55,6	0,2	32184,7	32,0	0,3
70 скло та вироби із скла	19964,2	55,1	0,2	39834,3	45,7	0,4
XIV. 71 Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них	12309,1	19,8	0,1	68932,7	21,3	0,7
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	2953434,4	50,2	35,4	499844,0	37,9	5,1

Продовження табл. В.1

1	2	3	4	5	6	7
72 чорні метали	2383562,6	48,3	28,6	199420,6	29,2	2,0
73 виробі з чорних металів	471267,7	68,8	5,7	125257,3	46,4	1,3
74 мідь і виробі з міді	19755,1	23,8	0,2	20418,4	29,7	0,2
75 нікель і виробі з нікелю	804,1	25,3	0,0	25810,3	83,1	0,3
76 алюміній і виробі з алюмінію	43411,1	47,6	0,5	45208,7	44,4	0,5
78 свинець і виробі із свинцю	3696,4	40,5	0,0	4224,3	54,6	0,0
79 цинк і виробі із цинку	3,6	9,8	0,0	5822,9	32,5	0,1
80 олово та виробі з олова	11,2	17,7	0,0	980,1	45,5	0,0
81 інші недорогоцінні метали	8142,9	20,5	0,1	15012,9	63,8	0,2
82 інструменти, ножові виробі	7670,7	53,8	0,1	31476,9	59,1	0,3
83 інші виробі з недорогоцінних металів	15108,9	84,6	0,2	26211,5	43,8	0,3
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	903437,8	64,3	10,8	1027389,5	37,6	10,5
84 котли, машини, апарати і механічні пристрої	498784,1	65,7	6,0	671070,7	35,2	6,9
85 електричні машини і устаткування	404653,7	62,6	4,9	356318,8	43,3	3,6
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	363047,2	38,0	4,4	646811,7	22,6	6,6
86 залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	178667,6	31,0	2,1	21259,2	8,2	0,2

Продовження табл. В.1

I	2	3	4	5	6	7
87 наземні транспортні засоби, крім залізничних	98386,9	33,0	1,2	613392,1	23,7	6,3
88 аеронавігаційні або космічні апарати	17495,5	88,0	0,2	7085,9	107,9	0,1
89 плавучі засоби морські або річкові	68497,2	112,4	0,8	5074,5	80,8	0,1
XVIII. Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	46621,9	100,5	0,6	148627,2	61,0	1,5
90 прилади і апарати	46269,9	100,7	0,6	145400,1	61,9	1,5
91 годинники	314,3	84,5	0,0	1794,7	28,5	0,0
92 музичні інструменти	37,8	61,6	0,0	1432,4	62,9	0,0
XX. Різні товари і вироби	62633,3	63,0	0,8	102365,2	55,1	1,0
94 меблі	48579,0	57,6	0,6	63497,0	60,9	0,6
95 іграшки, ігри	12548,2	89,4	0,2	23819,2	41,2	0,2
96 різні готові вироби	1506,1	136,0	0,0	15049,1	63,1	0,2
XXI. 97 Вироби мистецтва	12,0	3,2	0,0	178,0	57,4	0,0
98 Товари, придбані в портах	5331,1	48,9	0,1	37735,2	38,8	0,4
99 Різне	41201,7	89,4	0,5	16033,4	347,9	0,2

Додаток Д

Таблиця Д.1 — Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за I квартал 2009 року

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис.дол. США	у % до I кварталу 2008 р.	тис.дол. США	у % до I кварталу 2008 р.	
Всього	8337458,4	60,4	9779542,1	51,9	-1442083,7
Країни СНД	2811810,2	56,4	4477849,3	55,1	-1666039,1
Азербайджан	114733,5	80,7	3311,6	27,3	111421,9
Білорусь	274045,6	58,5	258026,6	36,9	16019,0
Вірменія	27942,6	47,5	6727,5	110,7	21215,1
Грузія	81397,9	52,0	19606,6	53,2	61791,3
Казахстан	344758,3	103,2	569837,1	85,8	-225078,8
Киргизстан	21357,7	127,2	789,9	27,2	20567,8
Молдова	154571,6	72,9	9079,2	22,7	145492,4
Російська Федерація	1584493,9	45,9	2001173,5	43,1	-416679,6
Таджикистан	12552,7	79,9	883,3	61,8	11669,4
Туркменістан	97167,1	201,7	696354,9	38,3	-599187,8
Узбекистан	98789,3	127,6	912059,0	457,1	-813269,7
Інші країни світу	5525648,2	62,6	5301692,8	49,5	223955,4
Європа	2217586,1	55,8	3161907,7	49,1	-944321,7
у тому числі					

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5	6
-Австрія	69583,6	58,6	104369,4	48,3	-34785,8
Албанія	23679,9	212,8	80,8	889,3	23599,1
Бельгія	48471,7	125,6	84212,4	60,6	-35740,7
Болгарія	115405,9	54,2	25724,5	59,9	89681,4
Боснія і Герцеговина	1188,6	8,8	554,4	31,2	634,2
Гібралтар	861,0	23,6	-	-	861,0
Греція	24664,8	21,9	13117,7	52,7	11547,1
Данія	36362,1	76,1	44104,2	75,6	-7742,1
Естонія	16922,4	29,9	27636,3	70,8	-10713,9
Ірландія	1292,4	12,7	23881,6	117,2	-22589,2
Ісландія	-	-	7090,3	61,1	-7090,3
Іспанія	159374,8	114,6	78072,7	55,9	81302,1
Італія	296232,2	52,0	221486,5	52,5	74745,7
Латвія	43767,6	84,3	25237,9	83,1	18529,6
Литва	34068,5	29,9	73590,6	51,0	-39522,1
Ліхтенштейн	8,2	11,9	1838,0	391,0	-1829,8
Люксембург	212,4	9,5	5686,1	202,3	-5473,7
Македонія (Югославська Республіка)	2643,7	8,1	8378,2	892,7	-5734,5
Мальта	1929,2	8,3	321,0	28,0	1608,2
Монако	6,4	-	292,7	73,0	-286,2
Нідерланди	108330,5	56,4	156341,1	53,2	-48010,6

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5	6
Німеччина	261536,8	53,8	765903,5	49,5	-504366,8
Норвегія	38822,0	100,2	74050,4	96,3	-35228,5
Польща	214468,6	46,7	428345,7	48,6	-213877,1
Португалія	16293,7	2798,4	8400,9	81,7	7892,8
Румунія	69114,2	52,1	66104,7	24,3	3009,6
Сан-Марино	242,8	32,7	40,1	16,2	202,7
Сербія	32213,2	32,0	9267,6	45,8	22945,6
Словаччина	138401,5	70,3	61511,7	31,3	76889,8
Словенія	3461,8	35,3	25025,9	51,8	-21564,2
Сполучене Королівство	49284,6	56,0	158435,6	57,7	-109151,0
Угорщина	131158,9	40,7	105372,5	34,3	25786,5
Фарерські Острови	-	-	1516,6	206,2	-1516,6
Фінляндія	18214,4	196,4	81584,8	59,5	-63370,4
Франція	97626,9	82,0	185192,7	51,7	-87565,7
Хорватія	5420,2	17,3	6059,6	44,1	-639,3
Чеська Республіка	60986,1	49,0	92005,1	35,2	-31019,0
Чорногорія	50,7	10,1	308,9	122,4	-258,2
Швейцарія	78905,7	100,3	109973,8	36,5	-31068,0
Швеція	16377,4	72,0	80785,8	54,6	-64408,4
Азія	2536732,9	76,2	1347347,2	41,5	1189385,7
у тому числі					

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5	6
Афганістан	8041,5	126,3	61,6	323,4	7980,0
Бангладеш	94771,1	849,0	2971,8	95,5	91799,2
Бруней-Даруссалам	199,4	—	0,4	—	199,0
В'єтнам	113302,4	140,2	29962,7	102,0	83339,7
Гонконг	6077,8	70,8	2418,0	20,0	3659,8
Ємен	1651,3	58,6	5,3	228,0	1646,0
Ізраїль	82757,1	95,0	14935,4	52,0	67821,7
Індія	228803,7	195,8	99686,8	80,4	129116,9
Індонезія	32640,9	28,6	39835,5	36,2	-7194,5
Ірак	81014,8	289,3	43,3	0,0	80971,5
Іран, Ісламська Республіка	147738,1	92,4	8065,9	43,8	139672,2
Йорданія	94906,1	45,1	2599,0	100,2	92307,1
Камбоджа	1,5	3,4	1502,1	111,3	-1500,5
Катар	5490,5	228,0	907,5	106570,9	4583,1
Китай	378681,0	275,8	514035,0	47,6	-135354,0
Кіпр	23349,1	28,4	8006,1	84,0	15343,0
Корейська Народно-Демократична Республіка	—	—	159,1	38,3	-159,1
Корея, Республіка	66661,7	79,7	99157,6	20,0	-32495,9
Кувейт	6188,0	136,6	24,3	8,2	6163,7
Ліван	133181,0	248,9	711,0	53,1	132470,0
Малайзія	3410,4	263,3	37795,4	46,6	-34385,0

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5	6
Монголія	4781,5	71,4	966,1	42,8	3815,4
М'янма	176,8	–	24,1	38,2	152,6
Непал	292,3	–	4,0	25,8	288,3
Об'єднані Арабські Емірати	74272,8	30,2	5067,2	16,4	69205,6
Оман	1844,7	5,4	16,4	12,1	1828,4
Пакистан	83823,1	302,8	10009,6	135,3	73813,5
Палестинська Територія	180,8	17,8	4,5	–	176,3
Саудівська Аравія	63755,2	49,5	2518,1	178,5	61237,1
Сирійська Арабська Республіка	216099,1	101,7	1851,5	8,9	214247,6
Сінгапур	16164,9	10,9	5764,9	85,9	10400,0
Таїланд	58332,0	44,0	23295,8	47,8	35036,2
Тайвань, Провінція Китаю	2441,8	21,6	23579,9	54,2	-21138,0
Туреччина	401787,5	36,0	210779,8	51,5	191007,7
Філіппіни	81996,1	158,6	4806,6	188,4	77189,5
Шрі-Ланка	9737,8	155,1	9175,1	105,6	562,8
Японія	12135,5	72,3	186462,2	33,5	-174326,7
Африка	521425,6	75,5	176388,9	82,8	345036,7
у тому числі					
Алжир	82535,4	106,2	6,8	0,2	82528,6
Ангола	1289,8	18,9	–	–	1289,8
Буркіна-Фасо	306,5	7,6	–	–	306,5

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5	6
Бурунді	257,2	241,1	4,1	230,7	253,1
Гана	10042,6	49,8	80596,8	173,9	-70554,3
Гвінея	552,5	10,0	25402,9	160,0	-24850,3
Демократична Республіка Конго	123,8	377,7	236,4	-	-112,6
Джібуті	9128,0	399,1	-	-	9128,0
Екваторіальна Гвінея	978,2	66,6	-	-	978,2
Ефіопія	12420,5	63,8	71,0	110,2	12349,5
Сгіпет	191911,6	95,0	27592,9	63,3	164318,7
Замбія	610,7	642,9	4,4	2,5	606,3
Зімбабве	-	-	441,9	103,3	-441,9
Камерун	3389,7	38,3	63,5	30,9	3326,2
Кенія	17696,6	240,9	1239,8	186,7	16456,8
Кот-д'Івуар	2950,3	49,5	20920,9	85,1	-17970,6
Ліберія	187,3	117,0	610,3	22,1	-423,0
Лівійська Арабська Джамахірія	47016,3	385,8	22,3	-	46994,0
Маврикій	-	-	209,1	137,0	-209,1
Мавританія	3680,2	106,6	691,8	94,6	2988,4
Малаві	-	-	7175,9	452,1	-7175,9
Малі	590,4	7,8	-	-	590,4
Марокко	39129,8	62,0	1115,7	75,9	38014,1
Мозамбік	-	-	2334,5	387,7	-2334,5

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5	6
Нігерія	29308,1	23,7	60,2	33,6	29247,9
Об'єднана Республіка Танзанія	162,5	1,3	1634,5	122,1	-1472,0
Південна Африка	1764,3	39,2	4745,2	11,3	-2981,0
Сейшели	13,8	413,3	173,9	378,0	-160,1
Сенегал	8183,5	55,7	2,2	11,5	8181,3
Сомалі	110,3	27,4	-	-	110,3
Судан	6783,3	47,4	38,2	36,1	6745,1
Того	1488,3	25,9	-	-	1488,3
Туніс	29879,0	72,1	417,8	94,6	29461,2
Уганда	2661,6	44,1	431,3	579,6	2230,3
Чад	16030,0	205,5	-	-	16030,0
Америка у тому числі	236549,7	28,9	570782,6	74,9	-334233,0
Аргентина	592,1	21,0	11478,6	58,3	-10886,5
Багами	-	-	294,6	205,0	-294,6
Беліз	1787,9	167,7	13,4	4,6	1774,5
Бразилія	19116,6	28,2	81458,9	78,8	-62342,4
Венесуела	2892,8	59,5	1,6	374,2	2891,2
Віргінські Острови, Британські	107488,7	39,6	540,0	364,9	106948,7
Гайана	47,9	37,9	11754,2	115,8	-11706,4
Гватемала	1219,7	11,9	372,3	777,6	847,4

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5	6
Гренландія	–	–	175,7	27,8	–175,7
Домініканська Республіка	1384,8	7,8	79,4	54,0	1305,4
Еквадор	3933,4	33,4	34134,9	83,4	–30201,4
Канада	19089,2	86,3	26074,2	51,9	–6985,0
Колумбія	4689,6	32,8	1626,8	41,1	3062,8
Коста-Рика	61,5	112,6	982,1	65,8	–920,6
Куба	1959,9	28,6	1671,2	628,6	288,7
Мексика	17601,7	59,7	7132,4	36,3	10469,3
Нікарагуа	845,5	1500,0	23,4	175,2	822,1
Панама	7751,6	205,8	340,5	26,5	7411,2
Парагвай	3,5	0,8	228,1	648,7	–224,6
Перу	6519,2	98,6	364,2	32,0	6155,0
Пуерто-Рико	–	–	422,6	30,3	–422,6
Сполучені Штати Америки	38444,9	12,3	383806,7	77,8	–345361,8
Уругвай	43,4	3,0	133,2	3,8	–89,8
Чілі	838,0	4,8	7462,1	78,9	–6624,1
Австралія і Океанія	4559,0	96,1	44561,3	88,0	–40002,3
у тому числі					
Австралія	3784,4	104,3	43276,7	91,8	–39492,3
Нова Зеландія	774,3	78,0	1281,4	37,3	–507,0
Інші	8795,0	57,2	705,1	159,6	8089,9

ДОДАТОК Є
Таблиця Є.1 — Обсяги експорту-імпорту товарів за регіонами України
за I квартал 2009 року

	Експорт			Імпорт			Сальдо
	млн.дол. США	у % до I кварталу 2008р.	у % до за- гального обсягу	млн.дол. США	у % до I квартала 2008р.	у % до за- гального обсягу	
1	2	3	4	5	6	7	8
Україна	8337,4	60,4	100,0	9779,5¹	51,9	100,0	-1442,1
Автономна Рес- публіка Крим	94,7	75,8	1,1	37,9	46,4	0,4	56,8
області							
Вінницька	82,6	71,5	1,0	48,1	68,1	0,5	34,5
Волинська	56,4	46,3	0,7	86,7	19,9	0,9	-30,3
Дніпропетровська	1146,9	41,2	13,8	674,3	42,3	6,9	472,6
Донецька	1987,4	64,8	23,8	354,9	28,2	3,6	1632,5
Житомирська	108,6	99,7	1,3	77,4	106,1	0,8	31,2
Закарпатська	182,6	62,7	2,2	161,9	35,8	1,7	20,7
Запорізька	594,4	49,9	7,1	255,8	29,8	2,6	338,6
Івано-Франківська	59,2	24,1	0,7	54,7	22,7	0,6	4,5
Київська	175,7	78,2	2,1	410,6	54,1	4,2	-234,9
Кіровоградська	63,1	72,2	0,8	23,9	48,2	0,2	39,2
Луганська	397,1	30,8	4,8	126,7	31,3	1,3	270,4

Продовження табл. Є.1

1	2	3	4	5	6	7	8
Львівська	142,9	56,7	1,7	297,4	58,3	3,0	-154,5
Миколаївська	275,0	104,4	3,3	135,5	65,4	1,4	139,5
Одеська	274,8	85,0	3,3	480,6	45,7	4,9	-205,8
Полтавська	242,8	46,3	2,9	135,8	57,9	1,4	107,0
Рівненська	69,7	65,4	0,8	54,9	51,2	0,6	14,8
Сумська	129,0	70,4	1,5	79,7	70,6	0,8	49,3
Тернопільська	20,2	57,8	0,2	31,1	54,7	0,3	-10,9
Харківська	268,5	73,4	3,2	241,2	42,4	2,5	27,3
Херсонська	76,7	98,8	0,9	30,7	59,4	0,3	46,0
Хмельницька	53,4	59,7	0,6	47,9	50,4	0,5	5,5
Черкаська	132,4	64,4	1,6	63,8	54,9	0,7	68,6
Чернівецька	22,5	59,9	0,3	18,6	51,7	0,2	3,9
Чернігівська	59,0	64,4	0,7	51,2	64,7	0,5	7,8
міста							
Київ	1481,5	102,6	17,8	5201,0	62,9	53,2	-3719,5
Севастополь	24,2	110,2	0,3	10,0	59,3	0,1	14,2

Додаток Ж

Таблиця Ж.1 — Індекси фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі у зовнішній торгівлі України товарами за I квартал 2009 року

(у %)

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Індекс фізичного обсягу (Ласпейреса)		Індекс цін (Пааше)		Індекс умов торгівлі	
	експорт	імпорт	експорт	імпорт	кількісний	ціновий
1	2	3	4	5	6	7
Усього	68,4	48,0	88,2	108,2	142,5	81,6
01 живі тварини	394,5	180,3	113,5	86,1	218,8	131,9
02 м'ясо та харчові субпродукти	83,2	494,1	84,5	203,0	16,8	41,6
03 риба і ракоподібні	241,2	70,1	107,7	110,5	344,1	97,5
04 молоко та молочні продукти, яйця; мед	73,5	117,8	69,1	94,5	62,4	73,1
05 інші продукти тваринного походження	58,0	58,3	95,8	101,6	99,3	94,2
06 живі рослини та продукти квітництва	117,7	71,4	71,9	93,4	164,8	77,0
07 овочі, коренеплоди	465,0	51,4	66,1	174,6	904,3	37,8
08 їстівні плоди і горіхи; цитрусові	159,8	80,7	80,7	166,1	198,2	48,6
09 кава, чай, прянощі	143,5	81,7	96,4	101,2	175,7	95,3
10 зернові культури	—	59,3	—	118,8	—	—
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	166,0	19,2	61,5	90,1	866,5	68,3

Продовження табл. Ж.1

1	2	3	4	5	6	7
12 насіння і плоди олійних рослин	373,7	66,3	87,6	101,2	563,8	86,5
13 камеді, смоли	188,4	76,6	124,0	103,2	246,0	120,2
14 інші продукти рослинного походження	105,5	21,9	82,4	134,7	482,3	61,1
15 Жири та олії тваринного або рослинного походження	121,8	49,8	55,5	86,3	244,6	64,3
16 продукти з м'яса, риби	73,1	43,5	95,9	114,8	168,2	83,6
17 цукор і кондитерські з цукру	113,7	22,6	85,6	134,1	502,0	63,8
18 какао та продукти з нього	93,0	73,7	91,0	106,6	126,2	85,3
19 продукти із зернових культур	86,3	60,9	95,2	96,6	141,7	98,5
20 продукти переробки овочів, плодів	71,9	56,0	90,3	112,2	128,4	80,5
21 різні харчові продукти	85,2	71,1	96,4	94,8	119,9	101,7
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	74,9	47,9	94,4	99,2	156,3	95,2
23 залишки і відходи харчової промисловості	130,2	69,8	39,7	118,7	186,6	33,5
24 тютюн	92,0	87,1	104,0	123,5	105,7	84,2
25 сіль, сірка, шугатурні матеріали, цемент	39,1	24,9	168,0	127,2	156,7	132,1
26 руди, шлаки та зола	75,9	58,8	90,0	109,7	129,1	82,1
27 енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки	81,1	73,4	71,4	91,0	110,4	78,5
28 продукти неорганічної хімії	51,2	62,2	72,3	123,6	82,3	58,5
29 органічні хімічні сполуки	16,6	38,0	65,7	87,1	43,7	75,4
30 фармацевтична продукція	67,5	71,3	109,3	106,6	94,7	102,5
31 добрива	75,9	24,3	74,9	91,4	312,0	82,0

Продовження табл. Ж.1

1	2	3	4	5	6	7
32 екстракти дубильні, барвники	58,8	44,8	93,0	124,4	131,1	74,7
33 ефірні олії, косметичні препарати	97,0	65,6	97,2	105,4	147,9	92,2
34 мило, мийні засоби	111,2	92,4	101,9	105,4	120,4	96,8
35 білкові речовини	30,0	49,7	55,8	150,6	60,4	37,1
36 порох і вибухові речовини	20,3	68,5	144,2	141,5	29,7	101,9
37 фото- або кінематографічні товари	—	71,5	—	132,9	—	—
38 інші продукти хімічної промисловості	92,4	53,9	92,6	116,4	171,3	79,5
39 полімерні матеріали, пластмаси	46,6	41,9	83,0	108,8	111,2	76,3
40 каучук, гума	51,0	53,8	86,2	98,3	94,7	87,7
41 шкіри та шкіра необроблені	41,3	41,2	91,5	106,8	100,0	85,6
42 вироби із шкіри	69,5	39,2	82,3	167,0	177,2	49,2
43 хутряна сировина	39,2	10,7	89,3	124,6	365,0	71,7
44 деревина і вироби з деревини	65,3	37,0	91,3	106,6	176,3	85,6
45 пробка та вироби з неї	7,9	50,6	174,8	97,5	15,7	179,2
46 вироби із соломи	62,3	52,9	101,2	124,2	117,7	81,4
47 маса з деревини	28,9	51,3	86,6	77,7	56,4	111,5
48 папір та картон	84,4	68,9	91,1	95,8	122,5	95,2
49 друкована продукція	93,4	82,6	90,6	93,3	113,1	97,0
50 шовк	63,3	84,5	199,7	180,1	74,9	110,9
51 вовна	29,6	64,0	107,9	88,9	46,2	121,4
52 бавовна (тканини)	49,9	48,9	91,9	116,1	102,1	79,2

Продовження табл. Ж.1

1	2	3	4	5	6	7
53 інші рослинні волокна	31,9	42,6	50,9	109,6	75,0	46,4
54 нитки синтетичні або штучні	33,7	30,9	83,3	132,7	108,8	62,8
55 хімічні штапельні волокна	72,1	70,0	90,8	114,0	103,0	79,7
56 вага	80,2	58,6	93,6	112,9	136,9	82,9
57 килими	56,6	27,6	103,1	124,2	205,2	83,0
58 спеціальні тканини	43,2	47,1	120,5	137,7	91,7	87,5
59 текстильні матеріали	22,9	42,1	84,9	119,8	54,4	70,9
60 трикотажні полотна	36,8	62,4	106,4	130,2	59,0	81,7
61 одяг трикотажний	68,0	56,8	110,4	125,6	119,8	87,9
62 одяг текстильний	66,5	44,2	96,8	141,2	150,5	68,6
63 інші готові текстильні вироби	66,1	50,4	85,8	130,4	131,2	65,8
64 взуття	83,4	27,5	91,0	231,6	303,4	39,3
65 головні убори	74,2	31,3	72,2	174,5	237,4	41,4
66 парасольки	18,7	88,1	86,9	155,0	21,2	56,1
67 оброблені перо та пух	—	36,5	—	202,0	—	—
68 вироби з каменю, гіпсу, цементу	70,0	36,1	88,5	100,6	193,9	87,9
69 керамічні вироби	61,5	25,2	90,5	127,2	244,3	71,1
70 скло та вироби із скла	62,5	48,4	88,2	94,4	129,1	93,4
71 дорожчине або напідорожчине каміння, до- рогочинні метали та вироби з них	35,3	21,6	56,1	98,7	163,2	56,9
72 чорні метали	65,9	29,4	73,2	99,1	224,2	73,9
73 вироби з чорних металів	75,2	33,0	91,5	140,8	228,2	65,0

Продовження табл. Ж.1

1	2	3	4	5	6	7
74 мідь і вироби з міді	35,7	34,8	66,8	85,5	102,6	78,1
75 нікель і вироби з нікелю	39,5	131,8	64,1	63,1	30,0	101,6
76 алюміній і вироби з алюмінію	69,8	39,4	68,3	112,8	177,1	60,5
78 свинець і вироби із свинцю	106,2	129,0	38,2	42,3	82,3	90,2
79 цинк і вироби із цинку	10,9	54,7	90,6	59,4	19,9	152,4
80 олово та вироби з олова	50,1	64,4	35,3	70,7	77,8	50,0
81 інші недорогоцінні метали	29,0	67,0	70,6	95,2	43,3	74,2
82 інструменти, ножові вироби	43,3	45,5	124,2	129,8	95,1	95,7
83 інші вироби з недорогоцінних металів	80,9	35,2	104,5	124,4	230,0	84,0
84 котли, машини, апарати і механічні пристрої	62,4	28,1	105,3	125,1	222,0	84,2
85 електричні машини і устаткування	60,0	33,6	104,4	129,0	178,6	80,9
86 залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	33,3	7,2	93,1	113,7	464,0	81,9
87 наземні транспортні засоби, крім залізничних	33,0	22,6	100,0	104,8	146,1	95,4
88 аеронавігаційні або космічні апарати	62,2	67,5	141,5	159,8	92,1	88,6
89 плавучі засоби морські або річкові	121,9	62,9	93,5	128,5	193,7	72,8
90 прилади і апарати	71,7	46,2	140,3	134,0	155,3	104,8
91 годинники	91,6	30,5	92,3	93,5	300,7	98,7
92 музичні інструменти	58,9	67,0	104,6	93,9	87,9	111,4
94 меблі	62,8	46,2	91,8	131,6	135,9	69,7
95 іграшки, ігри	83,0	28,5	107,7	144,7	291,5	74,4
96 різні готові вироби	144,9	45,5	93,9	138,9	318,7	67,6

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Тетяна Дмитрівна КОСОВА
Петро Миколайович СУХАРЕВ
Ліна Олександрівна ВАЩЕНКО
Ірина Вікторівна ГРЕЧИНА
Наталія Едуардівна ДЄСВА

ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Оригінал-макет підготовлено
ТОВ «Центр учбової літератури»

Керівник видавничих проєктів – Сладкевич Б. А.

Підписано до друку 07.07.2011. Формат 60x84^{1/16}
Друк офсетний. Папір офсетний. Гарнітура PetersburgCTT.
Умовн. друк. арк. 29,7.

Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34
тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95
800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: www.cul.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2458 від 30.03.2006