

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Г. В. Столярчук

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальний посібник

Харків «ХАІ» 2016

УДК 658.012.12:338 (075.8)
ББК 65.053.я73
С 81

Рецензенти: д-р екон. наук, проф. Г. В. Назарова;
канд. техн. наук, проф. В. І. Успаленко

Столярчук, Г. В.

С 81 Аналіз господарської діяльності [Текст]: навч. посіб. /
Г. В. Столярчук. – Х.: Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського
«Харк. авіац. ін-т», 2016. – 72 с.

ISBN 978-966-662-489-8

Описано теоретичні засади й особливості сучасних методик аналізу господарської діяльності на промислових підприємствах. Розкрито зміст аналізу господарської діяльності за послідовністю й тематичними напрямками аналітичної роботи.

Для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, які вивчають курси «Аналіз господарської діяльності», «Економічний аналіз», а також фахівців, що займаються аналізом господарської діяльності промислових підприємств.

Іл. 2. Табл. 13. Бібліогр.: 7 назв

УДК 658.012.12:338. (075.8)
ББК 65.053.я73

ISBN 978-966-662-489-8

© Столярчук Г. В., 2016
© Національний аерокосмічний
університет ім. М. Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут», 2016

ВСТУП

Забезпечення ефективного функціонування промислових підприємств потребує економічно грамотного управління їхньою діяльністю. Це є неможливим без проведення аналізу, який дає змогу вивчати тенденції розвитку економічних показників, глибоко і системно досліджувати фактори зміни результатів діяльності, обґрунтовувати плани й управлінські рішення, здійснювати контроль за їх виконанням, виявляти резерви підвищення ефективності виробництва, оцінювати результати діяльності підприємства, розробляти економічну стратегію його розвитку.

Аналіз господарської діяльності є науковою базою прийняття управлінських рішень у бізнесі. Для їх обґрунтування необхідно виявляти й прогнозувати поточні й потенційні проблеми, виробничі й фінансові ризики, визначати вплив управлінських рішень на рівень ризиків і доходів суб'єкта господарювання. Тому оволодіння методикою мікроекономічного аналізу менеджерами всіх рівнів є складовою частиною їхньої професійної підготовки. Кваліфіковані економіст, фінансист, бухгалтер, аудитор та інші фахівці економічного профілю мають добре знати сучасні методи економічних досліджень і системного комплексного мікроекономічного аналізу. Завдяки цьому вони зможуть легко адаптуватися до змін ринкової ситуації і знаходити правильні рішення й відповіді. Вивчення основ аналізу господарської діяльності є корисним кожному, хто бере участь у прийнятті рішень або дає рекомендації з їх прийняття.

Метою цього посібника є формування у студентів аналітичного, творчого мислення шляхом засвоєння методологічних основ і набуття практичних навичок аналізу господарської діяльності.

1. ТЕОРЕТИЧНІ Й ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Суть, завдання, об'єкти й предмет аналізу господарської діяльності підприємств

У теорії економічного аналізу розрізняють макроекономічний аналіз – дослідження економічних явищ і процесів на рівні світової й національної економіки і її окремих галузей, регіонів, і мікроекономічний аналіз – вивчення цих процесів на рівні окремих суб'єктів господарювання. Останній одержав назву економічного аналізу господарської діяльності.

Аналіз господарської діяльності (АГД) як наука – це система знань про методи дослідження господарської діяльності за даними бухгалтерського обліку, фінансової звітності й іншої економічної інформації.

Предмет аналізу господарської діяльності – господарські (економічні) процеси і їхні результати, які формуються під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів і відображаються в системі економічної інформації.

Об'єктами аналізу є об'єднання, підприємства або їхні структурні підрозділи.

Основні завдання аналізу:

1. Виявлення й вимірювання внутрішніх резервів суб'єктів господарювання шляхом порівняння фактичних показників із плановими, нормативними, з показниками аналогічних підприємств, провідних вітчизняних і зарубіжних підприємств.
2. Оцінювання виконання планів, бізнес-проектів, дотримання нормативів, наприклад, виконання виробничої програми, дотримання якості й ін.
3. Оцінювання результативності використання всіх видів ресурсів: основних засобів, трудових, матеріальних, фінансових.
4. Підвищення обґрунтованості планів і нормативів.
5. Обґрунтування окремих управлінських рішень і перевірка їхньої оптимальності.

Плануванню передуює аналіз, який дає змогу оцінити досягнуті результати або існуючий досвід, установити закономірності в господарському розвитку, фактори, які впливали в минулому й можуть впливати в майбутньому.

Функції аналізу господарської діяльності:

1. Вивчення характеру дії економічних законів, встановлення закономірностей і тенденцій економічних явищ і процесів у конкретних виробничих умовах.
2. Наукове обґрунтування поточних і перспективних планів підприємства.

3. Контроль за виконанням планів і управлінських рішень, економним використанням ресурсів.
4. Пошук резервів підвищення ефективності виробництва на основі вивчення передового досвіду, досягнень науки і практики.
5. Оцінювання результатів діяльності підприємств стосовно виконання планів, використання наявних можливостей.
6. Розроблення заходів щодо використання виявлених резервів.

1.2. Система економічної інформації для аналізу господарської діяльності

Система економічної інформації містить способи одержання й оброблення інформації, показники і джерела інформації.

Розрізняють такі джерела інформації:

1. Внутрішні:

- а) плани, бізнес-плани, прогнози;
- б) внутрішні нормативи (наприклад, нормативи витрат робочого часу, матеріальних ресурсів);
- в) бухгалтерська й статистична звітність:
 - Ф № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», П(С)БО 1;
 - Ф № 2 «Звіт про фінансові результати», П(С)БО 1;
 - Ф № 3 «Звіт про рух грошових коштів», П(С)БО 1;
 - Ф № 4 «Звіт про власний капітал», П(С)БО 1;
 - Ф № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»;
 - Ф № 1 кб-кварт «Звіт про виконання підрядних робіт»;
 - Ф № 1-п «Звіт промислового підприємства про продукцію»;
 - Ф № 1-пв (місячна), 2-пв (річна) «Звіт про працю»;
 - Ф № 3-пв (квартальна) «Звіт про використання робочого часу»;
- г) акти ревізій і перевірок (фінансових органів, податкової інспекції, аудиторських фірм);
- д) реєстри:
 - бухгалтерського обліку – журнали-ордери, відомості, книги обліку продажів, акти інвентаризації товарно-матеріальних цінностей, дебіторської заборгованості;
 - оперативно-технічного обліку – журнали обліку робіт, акти інвентаризації незавершеного виробництва, акти приймання робіт, звіти про витрати матеріалів;
- е) первинні документи – рахунки-фактури, накладні, касові чеки;
- ж) спостереження – контрольні, вимірювальні, вибіркові.

2. Зовнішні:

а) за місцем походження:

- законодавчі й нормативні акти, укази Президента України;
- відомчі інструкції;
- показники аналогічних підприємств (нормативні й фактичні);
- середньогалузеві показники (нормативні й фактичні);

б) за способом одержання інформації:

- книги, періодична преса, спеціалізовані видання;
- інформація, отримана з бесід із клієнтами, постачальниками, торговельними агентами, дилерами, колишніми працівниками конкурентів;
- інформація фірм-посередників.

1.3. Зміст аналізу господарської діяльності за послідовністю й тематичними напрямками аналітичної роботи

Аналіз господарської діяльності доцільно виконувати в такій послідовності:

- уточнення об'єктів, мети й завдань аналізу, складання плану аналітичної роботи;
- розроблення системи синтетичних і аналітичних показників, за допомогою яких характеризують об'єкт аналізу;
- збір і підготовка необхідної для аналізу інформації (перевірка її точності, зведення до порівнянного вигляду і т. д.);
- порівняння фактичних показників господарської діяльності з показниками плану досліджуваного періоду, минулих років, з показниками провідних підприємств, середніми по галузі й т. д.;
- вивчення різних факторів і визначення їхнього впливу на результати діяльності підприємства;
- виявлення невикористаних і перспективних резервів підвищення ефективності виробництва;
- підсумкове оцінювання результатів господарської діяльності з урахуванням впливу різних факторів і виявлення невикористаних резервів;
- розроблення заходів щодо їх використання.

Відповідно до цілей і рівня управління (підприємство, структурний підрозділ) можуть аналізуватися різні аспекти діяльності.

Виділяють такі основні напрямки аналізу господарської діяльності:

- 1) аналіз фінансових результатів діяльності й використання прибутку (валового прибутку, фінансових результатів від операційної діяльності, операційних характеристик рентабельності);
- 2) аналіз виробництва і реалізації продукції (обсягів виробництва, реалізації, асортименту і якості продукції, ритмічності);
- 3) аналіз витрат на виробництво і реалізацію продукції (загальне

оцінювання складу і рівня витрат, аналіз виконання плану витрат на операційну діяльність, динаміки операційних витрат, матеріальних витрат, витрат на оплату праці, адміністративних витрат, інших витрат);

4) аналіз ресурсозабезпечення підприємства й оцінювання ефективності використання його ресурсів (аналіз складу, руху, кваліфікації працівників, забезпеченості трудовими ресурсами, структури, руху, технічного стану основних засобів і забезпечення ними, використання робочих машин і обладнання, оборотних коштів).

Запитання для самоконтролю

1. Яке має значення АГД як засіб підвищення ефективності виробництва за умов ринкових відносин?
2. Які мета й завдання АГД?
3. Дайте визначення резервів. Назвіть їхні види.
4. Що є предметом економічного аналізу?
5. Поясніть вплив результатів економічного аналізу на прийняття управлінських рішень.
6. Обґрунтуйте вибір оптимальної форми проведення аналізу та його етапів залежно від типу суб'єктів господарювання.
7. Дайте всебічну характеристику джерел інформації для економічного аналізу.
8. Якими є значення й функції окремих служб в організації та проведенні економічного аналізу?

2. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Методика комплексного аналізу господарської діяльності

Метод аналізу господарської діяльності має декілька конкретних методик аналітичного дослідження. Це можуть бути методики дослідження окремих сторін господарської діяльності або методики комплексного аналізу. Кожному виду аналізу відповідає певна методика.

Під методикою розуміють сукупність способів, правил найбільш доцільного виконання будь-якої роботи. В аналізі господарської діяльності методика являє собою сукупність аналітичних способів і правил дослідження діяльності підприємства, певним чином пов'язаних з досягненням мети аналізу. Загальну методику розуміють як систему

досліджень, яка однаково використовується при вивченні різних об'єктів аналізу господарської діяльності. Окремі методики конкретизують загальну відносно окремих видів економічної діяльності, певних типів виробництв або об'єктів дослідження.

Будь-яка методика аналізу являє собою методологічні рекомендації щодо проведення аналітичного дослідження і містить:

- завдання й цілі аналізу;
- об'єкти аналізу;
- систему показників, які характеризують об'єкт аналізу;
- рекомендації щодо послідовності й періодичності проведення аналітичного дослідження;
- опис способів дослідження певних об'єктів;
- джерела даних, на базі яких проводиться аналіз;
- указівки щодо організації аналізу (які особи, служби будуть проводити окремі частини дослідження);
- технічні засоби й програмні продукти, які доцільно використовувати для аналітичного оброблення інформації;
- характеристику документів, якими краще оформляти результати аналізу;
- перелік користувачів результатів аналізу.

Більш детально розглянемо два елементи методики аналізу господарської діяльності: послідовність виконання аналітичної роботи і способи дослідження об'єктів, які вивчаються. Виділяють такі етапи комплексного аналізу господарської діяльності.

Важливими елементами методики аналізу господарської діяльності є технічні прийоми і способи аналізу. Коротко ці способи можна назвати інструментарієм аналізу. Їх використовують на різних етапах дослідження: для первинного оброблення зібраної інформації (перевірки, групування, систематизації); вивчення стану й закономірностей розвитку досліджуваних об'єктів; визначення впливу факторів на результати діяльності підприємств; виявлення невикористаних і перспективних резервів підвищення ефективності виробництва; узагальнення результатів аналізу й комплексного оцінювання діяльності підприємств; обґрунтування планів економічного й соціального розвитку, управлінських рішень, різних заходів. В аналізі господарської діяльності використовують багато різних способів. Серед них можна виділити базові (логічні) способи, які широко застосовують і в інших дисциплінах для оброблення й вивчення інформації (порівняння, графічний, балансовий, середніх і відносних чисел,

аналітичних групувань, евристичні методи вирішення економічних завдань на основі інтуїції, минулого досвіду, експертних оцінок спеціалістів тощо). Для вивчення впливу факторів на результати господарської діяльності й підрахунку резервів застосовують такі способи аналізу, як ланцюгові підстановки, абсолютні й відносні різниці, інтегральний, кореляційний, компонентний методи, методи лінійного, опуклого програмування, теорія масового обслуговування, теорія ігор, дослідження операцій, теорія нечітких множин тощо (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Способи аналізу господарської діяльності

Застосування тих чи інших способів аналізу залежить від його мети й глибини, об'єкта дослідження, технічних можливостей виконання розрахунків тощо.

Удосконалення інструментарію наукового дослідження має дуже велике значення і є основою успіху й ефективності аналітичної роботи. Чим глибше людина доходить до суті досліджуваних явищ, тим більш точні методи аналізу потрібні. Це є характерним для всіх наук. За останні роки методики дослідження в усіх галузях науки стали більш досконалими. Важливим набуттям економічної науки є використання математичних методів в економічних дослідженнях, що робить аналіз більш глибоким і точним.

2.2. Розроблення системи взаємозв'язаних аналітичних показників

Усі об'єкти аналізу господарської діяльності відображаються в системі показників плану, обліку, звітності й інших джерелах інформації. Кожне економічне явище, кожний процес зазвичай визначаються не одним відокремленим, а цілим комплексом взаємозв'язаних показників. Наприклад, ефективність використання основних засобів виробництва характеризує рівень фондівіддачі, фондомісткості, рентабельності, продуктивності праці тощо. У зв'язку з цим вибір і обґрунтування системи показників для відображення економічних явищ і процесів (об'єктів дослідження) є важливим методологічним питанням в аналізі господарської діяльності. Від того, наскільки показники повно й точно відображають суть досліджуваних явищ, залежать результати аналізу. Оскільки в аналізі використовується велика кількість різноякісних показників, необхідними є їх групування й систематизація.

За своїм складом показники поділяють на кількісні та якісні. До кількісних показників, наприклад, відносять обсяг виготовленої продукції, кількість робітників, площу посівів, поголів'я скота тощо. Якісні показники розкривають істотні особливості та якості досліджуваних об'єктів. Прикладами якісних показників є продуктивність праці, собівартість, рентабельність, врожайність культур та ін. Зміна кількісних показників обов'язково призводить до зміни якісних, і навпаки.

Певні показники використовують при аналізі діяльності всіх галузей національної економіки, інші — тільки окремих галузей. За цією ознакою їх поділяють на загальні й специфічні. До загальних відносять показники валової продукції, продуктивності праці, прибутку, собівартості й ін. Прикладом специфічних показників для окремих галузей і підприємств можуть бути калорійність кам'яного вугілля, вологість торфу, жирність молока, врожайність культур тощо.

Показники, які використовують в аналізі господарської діяльності, за ступенем синтезу поділяють на узагальнювальні, часткові й допоміжні. Перші з них застосовують для узагальнювальної характеристики складних економічних явищ. Часткові показники відображують окремі сторони,

елементи досліджуваних явищ і процесів. Наприклад, узагальнювальним показником продуктивності праці є середньорічний, середньоденний, часовий виробіток продукції одним працівником. До часткових показників продуктивності праці відносять витрати робочого часу на виробництво одиниці продукції певного виду або кількість виготовленої продукції за одиницю робочого часу. Допоміжні показники використовують для більш повної характеристики того чи іншого об'єкта аналізу (наприклад, кількість робочого часу, витраченого на одиницю виконаних робіт).

Аналітичні показники поділяють на абсолютні й відносні. Абсолютні показники виражають у грошових, натуральних одиницях або через трудомісткість. Відносні показники – це співвідношення будь-яких двох абсолютних показників. Вони визначаються у відсотках, коефіцієнтах або індексах. Абсолютні показники, в свою чергу, поділяють на натуральні, умовно-натуральні й вартісні. Натуральні показники виражають величину явища в фізичних одиницях виміру (вага, довжина, обсяг і т. д.). Умовно-натуральні показники застосовують для узагальнювальної характеристики обсягів виробництва та реалізації продукції різноманітного асортименту. Вартісні показники відображають величину складних явищ у грошових одиницях. В умовах товарного виробництва, дії закону вартості ці показники мають велике значення. При вивченні причиново-наслідкових зв'язків показники поділяють на факторні й результативні. Якщо той чи інший показник є об'єктом дослідження і його розглядають як результат впливу однієї або декількох причин, то цей показник називають результативним. Показники, які визначають динаміку результативного показника і є причиною його зміни, називають факторними. За способом формування розрізняють показники нормативні (норми витрат сировини, матеріалів, палива, енергії, норми амортизації, ціни та ін.); планові (дані планів економічного й соціального розвитку підприємства, планові завдання внутрішньогосподарським підрозділам); облікові (дані бухгалтерського, статистичного, оперативного обліку); звітні (дані бухгалтерської, статистичної й оперативної звітності); аналітичні (оцінні), які обчислюють під час аналізу для оцінювання результатів та ефективності роботи підприємства.

Усі показники, які використовують в аналізі, взаємозв'язані й взаємообумовлені. Це впливає з реально існуючих зв'язків між економічними явищами, які вони описують. Комплексне вивчення економіки підприємств передбачає систематизацію показників, оскільки сукупність показників, якою б вичерпно вона б не була, без обліку їх взаємозв'язку, взаємоузгодженості не може дати дійсного уявлення про ефективність господарської діяльності. Необхідно, щоб конкретні дані про різні види діяльності були органічно зв'язані між собою в єдиній

комплексній системі. Залежно від об'єкта аналізу всі показники групують у підсистеми (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Система показників комплексного аналізу господарської діяльності

Показники, які утворюють підсистеми, можна поділити на вхідні й вихідні, загальні й часткові. З допомогою вхідних і вихідних показників здійснюється взаємозв'язок підсистем. Вихідний показник однієї підсистеми є вхідним для інших підсистем.

Показники поточних умов діяльності підприємства характеризують:

- наявність необхідних матеріальних і фінансових ресурсів для нормального функціонування підприємства та виконання його виробничої програми;
- організаційно-технічний рівень підприємства, тобто виробничу структуру підприємства, управління, рівень концентрації і спеціалізації виробництва, тривалість виробничого циклу, технічну й енергетичну озброєність праці, ступінь механізації та автоматизації, прогресивність технологічних процесів і т. ін.;
- рівень маркетингової діяльності з вивчення попиту на продукцію, її конкурентоспроможності, ринків збуту, організації торгівлі, реклами й т. ін.

Показники, наведені на рис. 2.2, впливають на всі інші показники господарської діяльності й насамперед на обсяг виробництва і реалізації продукції, її якість, на ступінь використання виробничих ресурсів (продуктивність праці, фондівіддачу, матеріалівіддачу), а також на інші показники економічної ефективності: собівартість, прибуток, рентабельність і т. ін. Тому аналіз господарської діяльності рекомендується починати з вивчення цієї системи показників.

Основними показниками підсистеми 2 є фондорентабельність, фондівіддача, фондомісткість, середньорічна вартість основних засобів виробництва, амортизація. Поряд з цими показниками велике значення мають й інші показники, наприклад, виробіток продукції за одну машино-годину, коефіцієнт використання наявного обладнання й т. ін. Від цих показників залежить рівень фондівіддачі й фондорентабельності виробництва. У підсистемі 3 основними показниками є матеріаломісткість, матеріалівіддача, вартість використаних предметів праці за досліджуваний проміжок часу. Ці показники тісно зв'язані з показниками підсистем 5, 6, 7, 8.

Підсистема 4 містить показники забезпеченості підприємства трудовими ресурсами, повноту використання фонду робочого часу, фонду заробітної плати, показники продуктивності праці, прибутку на одного робітника і на гривню заробітної плати й ін.

До п'ятого блоку системи входять показники виробництва й реалізації продукції: обсяг валової, товарної й реалізованої продукції у вартісному, натуральному й умовно-натуральному вимірі, структура продукції, її якість, ритмічність виробництва, обсяг відвантаження й реалізації продукції, залишки готової продукції на складах. Ці показники тісно зв'язані з показниками всіх наступних блоків.

Показники шостого блоку — це загальна сума витрат на виробництво й реалізацію продукції, в тому числі за елементами, статтями витрат, видами продукції, центрами відповідальності, а також витрати на гривню продукції, собівартість окремих виробів та ін. Від рівня собівартості

продукції безпосередньо залежать такі показники: прибуток підприємства, рівень рентабельності тощо (блок 7).

До останньої підсистеми (блок 8) відносять показники, які характеризують наявність і структуру капіталу підприємства за складом його джерел і формами розміщення, ефективність та інтенсивність використання власних і залучених коштів, обсяг та ефективність інвестиційної діяльності. До цієї підсистеми належать також показники, які характеризують платоспроможність, кредитоспроможність, інвестиційну привабливість, ризик банкрутства, зону беззбитковості, фінансову стійкість підприємства та ін. Ці показники залежать від показників усіх попередніх підсистем і, в свою чергу, впливають на показники організаційно-технічного рівня підприємства, обсяг виробництва продукції, ефективність використання матеріальних і трудових ресурсів.

Запитання для самоконтролю

1. Загальне поняття методу кожної науки.
2. Визначення методу економічного аналізу.
3. Характерні особливості методу економічного аналізу.
4. Система показників, її формування й використання в економічному аналізі.
5. Поняття й класифікація факторів, які застосовуються в економічному аналізі.
6. Класифікація методів оброблення економічної інформації.
7. Методика економічного аналізу.

3. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ

3.1. Поняття, типи й завдання факторного аналізу

Під факторним аналізом розуміють методику комплексного, системного вивчення й оцінювання впливу факторів на результативні показники.

Виділяють такі типи факторного аналізу:

- детермінований і стохастичний;
- прямий і обернений;
- одноступінчастий і багатоступінчастий;
- статичний і динамічний;
- ретроспективний (історичний) і перспективний (прогнозний).

Детермінований факторний аналіз являє собою методику дослідження впливу факторів, зв'язок яких з результативним показником має

функціональний характер, тобто коли результативний показник наведено у вигляді добутку, частки або алгебричної суми факторів.

Стохастичний аналіз являє собою методику дослідження факторів, зв'язок яких з результативним показником на відміну від функціонального є неповним, імовірнісним (кореляційним). Якщо при функціональній (повній) залежності зі зміною аргументу завжди відбувається зміна функції, то при стохастичному зв'язку зміна аргументу може дати декілька значень приросту функції залежно від поєднання інших факторів, що визначають цей показник. Наприклад, продуктивність праці при одному й тому ж рівні фондоозброєності може бути неоднаковою на різних підприємствах. Це залежить від оптимальності поєднання інших факторів, які впливають на цей показник.

Основні завдання факторного аналізу.

1. Відбір факторів для аналізу досліджуваних результативних показників.
2. Класифікація і систематизація факторів з метою забезпечення комплексного й системного підходу до вивчення їх впливу на результати господарської діяльності.
3. Визначення форми залежності й моделювання взаємозв'язків між факторними й результативними показниками.
4. Розрахунок впливу факторів на результативний показник.
5. Робота з факторною моделлю (практичне її використання для управління економічними процесами).

3.2. Детерміноване моделювання факторних систем

Моделювання — це один з найважливіших методів наукового пізнання, за допомогою якого будують модель (умовний образ) об'єкта дослідження. Його суть полягає в тому, що взаємозв'язок досліджуваного показника з факторними відображається в формі конкретного математичного рівняння.

При моделюванні детермінованих факторних систем необхідно керуватися такими правилами:

1. Фактори, які включаються до моделі, і самі моделі повинні мати явно виражений характер, реально існувати, а не бути придуманими, абстрактними величинами або явищами.
2. Фактори, які входять до системи, повинні бути не тільки необхідними елементами формули, але й мати причинно-наслідковий зв'язок з досліджуваними показниками.

Виділяють такі типи найбільш поширених факторних моделей детермінованого аналізу:

1. Адитивні моделі

$$Y = \sum_{i=1}^n X_i = X_1 + X_2 + X_3 + \dots + X_n. \quad (3.1)$$

Їх використовують у тих випадках, коли результативний показник являє собою алгебричну суму декількох факторних показників.

2. Мультиплікативні моделі

$$Y = \prod_{i=1}^n X_i = X_1 \times X_2 \times \dots \times X_n. \quad (3.2)$$

Цей тип моделей застосовують тоді, коли результативний показник являє собою добуток декількох факторів.

3. Кратні моделі

$$Y = \frac{X_1}{X_2}. \quad (3.3)$$

Їх застосовують тоді, коли результативний показник отримують діленням одного факторного показника на інший.

4. Змішані (комбіновані) моделі – це поєднання в різних комбінаціях попередніх моделей:

$$Y = \frac{a+b}{c}; Y = \frac{a}{b+c}; Y = \frac{a \times b}{c}. \quad (3.4)$$

Моделювання факторних систем — складний і відповідальний момент в аналізі господарської діяльності. Від того, наскільки реально й точно створені моделі відображають зв'язок між досліджуваними показниками, залежать кінцеві результати аналізу.

3.3. Способи оцінювання впливу факторів на приріст результативних показників у детермінованому аналізі

Одним з важливих методологічних завдань аналізу господарської діяльності є визначення впливу окремих факторів на приріст результативних показників. Для цього використовують такі способи детермінованого факторного аналізу (ДФА): ланцюгової підстановки, індексний метод, абсолютні різниці, відносні різниці, пропорційне ділення, інтегральний метод, логарифмування та ін.

Перші чотири способи ДФА базуються на методі елімінування. Елімінувати означає усунути, відхилити, виключити вплив усіх факторів на результативний показник, крім одного. Цей метод впливає з того, що всі фактори змінюються незалежно один від одного: спочатку змінюється один, а всі інші залишаються без змін, потім змінюються два, три тощо, а решта не змінюється. Це дає змогу визначити вплив кожного фактора окремо на досліджуваний показник.

Найбільш універсальним серед них є спосіб ланцюгових підстановок, який використовують для визначення впливу різних факторів на результативний показник у всіх типах детермінованих факторних моделей: адитивних, мультиплікативних, кратних і змішаних (комбінованих). Цей спосіб дає змогу визначити вплив окремих факторів на результативний показник шляхом поступової заміни базисної величини кожного факторного показника у складі результативного показника на фактичну в звітному періоді. З цією метою визначають деякі умовні величини результативного показника, ураховують зміни одного, потім – двох, трьох і так далі факторів, припускаючи, що інші не змінюються. Порівняння величин результативного показника до й після зміни рівня певного фактора дає змогу елімінуватися від впливу всіх факторів, крім одного, і визначити вплив останнього на приріст результативного показника.

Математичний опис способу ланцюгових підстановок при його використанні, наприклад у трифакторних мультиплікативних моделях, має такий вигляд:

- трифакторна мультиплікативна система

$$y_0 = a_0 \times b_0 \times c_0; \quad (3.5)$$

- послідовні підстановки:

$$\dot{y} = a_1 \times b_0 \times c_0; \quad (3.6)$$

$$\ddot{y} = a_1 \times b_1 \times c_0; \quad (3.7)$$

$$y_1 = a_1 \times b_1 \times c_1. \quad (3.8)$$

- розрахунок впливу кожного з факторів на результативний показник:

$$\Delta y (a) = \dot{y} - y_0; \quad (3.9)$$

$$\Delta y (b) = \ddot{y} - \dot{y}; \quad (3.10)$$

$$\Delta y (c) = y_1 - \ddot{y}; \quad (3.11)$$

- баланс відхилень

$$y_1 - y_0 = \Delta y (a) + \Delta y (b) + \Delta y (c). \quad (3.12)$$

У мультиплікативних і комбінованих (змішаних) моделях широко застосовується спосіб абсолютних різниць, оснований на методі елімінування. Правило розрахунків цим способом у мультиплікативних моделях полягає в тому, що відхилення (дельта) за факторним показником, що аналізується, треба помножити на фактичні значення мультиплікаторів (співмножників), розташованих ліворуч від нього, і на базові значення тих, які розташовані праворуч від фактора, що аналізується.

Розглянемо порядок аналітичних розрахунків на прикладі трифакторної мультиплікативної моделі (3.5).

Розрахунок впливу окремих факторів:

$$\Delta y (a) = \Delta a \times b_0 \times c_0; \quad (3.13)$$

$$\Delta y (b) = a_1 \times \Delta b \times c_0 ; \quad (3.14)$$

$$\Delta y (c) = a_1 \times b_1 \times \Delta c . \quad (3.15)$$

Має бути баланс відхилень (3.12).

Спосіб відносних різниць, як і спосіб абсолютних різниць, використовується тільки в мультиплікативних і комбінованих (змішаних) моделях. Розглянемо порядок аналітичних розрахунків на прикладі трифакторної мультиплікативної моделі (3.5). Для виявлення цим способом впливу факторів на результативний показник спочатку необхідно визначити відносні відхилення кожного факторного показника. Наприклад, для першого фактора це буде відсоткове відношення його зміни до базового значення:

$$\Delta^{\circ} a = (a_1 - a_0) / a_0 , \quad (3.16)$$

де $\Delta^{\circ} a$ — відносне відхилення фактора, частки одиниці.

Аналогічні розрахунки проводяться за всіма факторами. Потім слід визначити вплив зміни кожного фактора на результативний показник:

$$\Delta y (a) = y_0 \times \Delta^{\circ} a ; \quad (3.17)$$

$$\Delta y (b) = (y_0 + \Delta y (a)) \times \Delta^{\circ} b ; \quad (3.18)$$

$$\Delta y (c) = (y_0 + \Delta y (a) + \Delta y (b)) \times \Delta^{\circ} c . \quad (3.19)$$

Має бути баланс відхилень (3.12). В управлінській діяльності широко застосовуються індекси, зокрема, для відображення змін в обсязі випуску і реалізації продукції, у цінах на товари й акції, у валютнообмінних курсах тощо. Індекси — це узагальнювальні показники зміни досліджуваного явища за певний період порівняно з базисним періодом.

Така інформація дає можливість порівняти різні фактори й проаналізувати їх динаміку. У факторному аналізі індекси використовуються в мультиплікативних і кратних моделях.

У статистиці розрізняють загальний та агрегатні індекси. Загальні індекси відображають зміну всіх елементів складного явища. При цьому під складним явищем розуміють таку статистичну сукупність, окремі елементи якої безпосередньо не підлягають підсумовуванню.

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

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

Загальний (груповий) індекс обсягу реалізації продукції визначається за формулою

$$I = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_0} , \quad (3.20)$$

де q_1, q_0 — звітні й базисні обсяги реалізованої продукції;
 p_1, p_0 — звітні й базисні ціни на продукцію.

Загальний індекс не дає змоги виявити вплив кожного фактора окремо на зміну обсягу реалізації продукції. Для досягнення цієї мети застосовують агрегатні індекси. При побудові агрегатних індексів у статистиці використовують таке правило:

— якісні фактори, які входять у формулу, фіксуються на рівні базового періоду;

— кількісні фактори фіксуються на рівні звітного періоду.

Отже, агрегатний індекс фізичного обсягу продажу має такий вигляд:

$$I_q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0}. \quad (3.21)$$

Різниця між чисельником і знаменником цього індексу відображає зміну виручки від реалізації за рахунок зміни фізичного обсягу реалізованої продукції.

Агрегатний індекс цін можна записати так:

$$I_p = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0}. \quad (3.22)$$

У цьому випадку різниця між чисельником і знаменником означає зміну виручки внаслідок середньої зміни цін на реалізовану продукцію.

Розглянемо послідовність розрахунків впливу факторів на індекс цін індексним способом на прикладі трифакторної мультиплікативної моделі (3.5). Для виявлення цим способом впливу факторів спочатку необхідно визначити індекси кожного факторного показника, наприклад, індекс першого фактора

$$I_a = a_1 / a_0. \quad (3.23)$$

Потім слід розрахувати вплив зміни кожного фактора на результативний показник:

$$\Delta y(a) = y_0 \times (I_a - 1); \quad (3.24)$$

$$\Delta y(b) = y_0 \times I_a \times (I_b - 1); \quad (3.25)$$

$$\Delta y(c) = y_0 \times I_a \times I_b \times (I_c - 1). \quad (3.26)$$

Має бути баланс відхилень (3.12).

Розглянуті вище способи ланцюгових підстановок, абсолютних, відносних різниць, індексний спосіб мають загальний недолік: при визначенні впливу одного з факторів інші вважаються незмінними. Цей умовний прийом елімінування не відбиває реальної ситуації.

При використанні зазначених способів трохи занижується результат впливу тих факторів, заміна (підстановка) яких проводиться раніше, за рахунок завищення результату останньої підстановки. Більш точні

розрахунки у факторному аналізі можна отримати, наприклад, при використанні інтегрального способу.

Інтегральний спосіб застосовується в детермінованому факторному аналізі в мультиплікативних, кратних і комбінованих моделях. Цей метод дає змогу визначити додатковий приріст результативного показника у зв'язку із взаємодією факторів. Практичне використання інтегрального методу базується на спеціально створених робочих алгоритмах для відповідних факторних моделей.

Алгоритм розрахунку впливу факторів на результативний показник для двофакторної моделі:

$$y_0 = a_0 \times b_0; \quad (3.27)$$

$$\Delta y(a) = \Delta a \times b_0 + \frac{\Delta a \times \Delta b}{2}; \quad (3.28)$$

$$\Delta y(b) = a_0 \times \Delta b + \frac{\Delta a \times \Delta b}{2}. \quad (3.29)$$

Перевірка:

$$y_1 - y_0 = \Delta y(a) + \Delta y(b). \quad (3.30)$$

Значна, до того ж зростаюча, кількість об'єктів аналізу, індикаторів, критеріїв діяльності робить неможливим виділення серед результативних показників якого-небудь одного як загального, потрібного для комплексного оцінювання. Звідси випливає необхідність агрегування системи показників із метою ранжування результатів.

Запитання для самоконтролю

1. Види залежності результативних показників від факторних, їх характеристика.
2. Створення аналітичних формул залежності результативних показників від факторних.
3. Напрямки деталізації показників для оцінювання стану об'єкта.
4. Умови застосування балансового методу та його характеристика.
5. Метод ланцюгових підстановок: суть, умови й правила використання.
6. Переваги й недоліки методу ланцюгових підстановок.
7. Спосіб абсолютних різниць як спрощений варіант способу ланцюгових підстановок.
8. Спосіб відносних різниць і правила його використання.
9. Правила застосування в аналізі індексного методу.
10. Суть інтегрального методу аналізу і його відмінність від інших методів.
11. Використання в економічному аналізі способів пропорційного ділення й часткової участі.

4. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Роль, значення й завдання аналізу фінансового стану підприємства

Сучасний розвиток економіки зумовлює проведення підприємствами збалансованої економічної політики з підтримки й зміцнення фінансового стану, платоспроможності й фінансової стійкості.

Аналіз фінансового стану підприємства є важливою частиною, а за суттю — основою прийняття управлінських рішень на мікроекономічному рівні, тобто на рівні суб'єктів господарювання.

Основна мета проведення аналізу фінансового стану — підвищення ефективності функціонування підприємства й пошук резервів такого підвищення. Для досягнення цієї мети необхідно оцінити результати роботи підприємства за минулі періоди, розробити заходи оперативного контролю за виробничо-господарською діяльністю, заходи із запобігання негативним явищам у діяльності підприємства та його фінансових результатах, проаналізувати надходження резервів підвищення результативності діяльності, розробити обґрунтовані плани й нормативи.

Фінансовий стан підприємства — це сукупність показників, що відображають його здатність погасити свої боргові зобов'язання. Фінансова діяльність охоплює процеси формування, руху і забезпечення зберігання майна підприємства, контролю за його використанням. Фінансовий стан є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства.

Основні завдання аналізу фінансового стану:

- загальне оцінювання фінансового стану, зокрема оцінювання виконання плану з надходження фінансових ресурсів та їх використання;
- перевірка виконання зобов'язань за платежами у бюджет, банків, кредиторів, а також використання коштів за цільовим призначенням;
- використання права на кредитування, забезпеченість і ефективність кредиту;
- виявлення можливостей поліпшення фінансового стану на основі залучення додаткових джерел фінансування й прискорення оборотності оборотних коштів;
- розроблення заходів з використання виявлених резервів і контроль за цим процесом;
- оцінювання оборотних активів, їхнього стану й особливостей руху;
- оцінювання динаміки складу й структури джерел власного і запозиченого капіталу;
- виявлення абсолютних і відносних показників фінансової стійкості підприємства, оцінювання зміни її рівня;

- оцінювання платоспроможності підприємства й ліквідності активів його балансу;
- виявлення й оцінювання достатності наявних власних оборотних коштів;
- оцінювання дебіторської й кредиторської заборгованості, характеристика їх взаємозв'язку й оборотності;
- оцінювання ділової активності підприємства.

Для оцінювання фінансового стану підприємства використовують систему показників, таких, як майновий стан, структура і розміщення капіталу, наявність власних оборотних засобів, показники формування капіталу, ліквідність і платоспроможність підприємства, фінансова стійкість, дебіторська і кредиторська заборгованість, оборотність оборотних засобів, фінансові коефіцієнти, показники ділової активності й ін.

Існує кілька видів (методів) аналізу фінансового стану:

- трендовий (горизонтальний) – вивчення декількох показників за окремий період, їхньої динаміки, тенденцій зростання або спадання;
- структурний (вертикальний) – визначення питомої ваги окремих показників у загальній величині;
- порівняльний — зіставлення показників із середньогалузевими, з показниками конкурентів, окремих ланок, з даними базисних періодів, з плановими показниками;
- інтегральний, що ґрунтується на дюпонівській моделі фінансового стану.

Джерелами інформації для аналізу фінансового стану підприємства є такі:

- нормативи й плани;
- дані бухгалтерського, оперативного й статистичного обліку;
- Форма № 1 „Баланс (Звіт про фінансовий стан підприємства)“;
- Форма № 2 „Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)“;
- Форма № 3 „Звіт про рух грошових коштів“;
- Форма № 4 „Звіт про власний капітал“;
- оперативні матеріали фінансового відділу й ін.

Використовують баланс (Звіт про фінансовий стан), який містить найбільше інформації про його господарську діяльність. Сучасний баланс підприємства побудовано з урахуванням потреби міжнародних стандартів.

4.2. Загальне оцінювання фінансового стану підприємства

На основі агрегованого балансу аналізують структуру майна підприємства (табл. 4.1, 4.2).

Таблиця 4.1

Аналітичне групування й аналіз статей активу балансу

Актив балансу	На початок періоду		На кінець періоду		Відхилення, тис. грн	Темпи зростання, %
	тис. грн	% до підсумку	тис. грн	% до підсумку		
I. Необоротні активи, у т.ч.:						
нематеріальні активи						
основні засоби						
довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств						
інші фінансові інвестиції						
II. Оборотні активи, у т.ч.:						
запаси						
дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги						
дебіторська заборгованість за розрахунками та ін.						
поточні фінансові інвестиції						
гроші та їхні еквіваленти						
Витрати майбутніх періодів						
Інші оборотні активи						
III. Необоротні активи, що утримуються для продажу, та групи вибуття						
Баланс						

Таблиця 4.2

Аналітичне групування й аналіз статей пасиву балансу

Пасив балансу	На початок періоду		На кінець періоду		Відхилення, тис. грн	Темпи зростання, %
	тис. грн	% до підсумку	тис. грн	% до підсумку		
I. Власний капітал, у т.ч.:						
зарєстрований (пайовий) капітал)						
капітал у дооцінках						
додатковий капітал						
резервний капітал						
нерозподілений прибуток						

Закінчення табл. 4.2

Пасив балансу	На початок періоду		На кінець періоду		Відхилення, тис. грн	Темпи зростання, %
	тис. грн	% до підсумку	тис. грн	% до підсумку		
I. Власний капітал, у т.ч.:						
неоплачений капітал						
вилучений капітал						
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення, у т.ч.:						
довгострокові кредити банків						
довгострокові забезпечення						
III. Поточні зобов'язання і забезпечення, у т. ч.:						
поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями						
поточна заборгованість за товари, роботи, послуги						
поточна заборгованість за розрахунками з бюджетом						
поточна заборгованість за розрахунками зі страхування						
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, що утримуються для продажу, та групами вибуття						
Баланс						

Розглядаючи аналітичний баланс активу й пасиву, можна одержати низку важливих характеристик фінансового стану підприємства, зокрема:

- загальну вартість майна підприємства — валюта, або підсумок балансу;
- вартість необоротних активів — підсумок розділу I активу балансу;
- вартість оборотних активів — підсумок розділу II активу балансу;
- розмір дебіторської заборгованості — рядки 1125 —1155;
- суму вільних грошових коштів — рядок 1165;
- суму поточних фінансових інвестицій — рядок 1160;
- суму витрат майбутніх періодів — рядок 1170;
- величину власного капіталу — розділ I пасиву балансу;
- розмір довгострокових зобов'язань і забезпечень — розділ II пасиву балансу;

- суму поточних зобов'язань і забезпечень — розділ III пасиву балансу;
- суму доходів майбутніх періодів — рядок 1665;
- суму зобов'язань, пов'язаних з необоротними активами, що утримуються для продажу, і групами вибуття, — розділ IV пасиву балансу.

Горизонтальний аналіз цих показників дає змогу визначити їх абсолютні відхилення й темпи зростання за аналізований період. Наприклад, за динамікою вартості майна можна оцінити потужність підприємства. Однак для оцінювання фінансового стану підприємства поряд із горизонтальним аналізом виконують вертикальний (структурний) аналіз активу й пасиву балансу.

Позитивний баланс з огляду на підвищення ефективності має містити такі показники:

- високий коефіцієнт поточної ліквідності;
- забезпеченість підприємства власними оборотними коштами;
- зростання власного капіталу;
- рівновага дебіторської і кредиторської заборгованостей;
- відсутність збитків, простроченої заборгованості банкам, бюджету;
- неперевикнення запасами і витратами мінімальних джерел їх формування (власних оборотних коштів, довгострокових кредитів і позик, короткострокових кредитів і позик).

4.3. Аналіз порівняльного аналітичного балансу

Найбільш повну й докладну інформацію про фінансовий стан підприємства і його динаміку можна одержати шляхом побудови на базі балансу підприємства спеціального порівняльного аналітичного балансу. Порівняльний аналітичний баланс будують на основі бухгалтерського балансу, доповнюючи його показниками структури, динаміки й структурної динаміки вкладень і джерел коштів підприємства. Цей аналітичний баланс відображає загальну картину всіх змін в абсолютних і відносних величинах статей і груп.

У табл. 4.3, 4.4 наведено актив і пасив порівняльного аналітичного балансу.

Актив порівняльного аналітичного балансу, тис. грн

Актив балансу	Абсолютні величини		Питома вага, %		Зміни			
	на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду	на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду	в абсолютних величинах (3 – 2)	у питомій вазі (5 – 4)	у відсотках до величини на початок періоду (6/2) x 100	у відсотках до зміни підсумку балансу (6/Σ6) x 100
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Необоротні активи, у т.ч.:								
нематеріальні активи								
основні засоби								
довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств								
інші фінансові інвестиції								
II. Оборотні активи, у т.ч.:								
запаси								
дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги								
дебіторська заборгованість за розрахунками та ін.								
поточні фінансові інвестиції								
гроші та їх еквіваленти								
витрати майбутніх періодів								
інші оборотні активи								
III. Необоротні, активи, що утримуються для продажу, і групи вибуття								
Баланс								

Таблиця 4.4

Пасив порівняльного аналітичного балансу, тис. грн

Пасив балансу	Абсолютні величини		Питома вага, %		Зміни			
	на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду	на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду	в абсолютних величинах (3 – 2)	у питомій вазі (5 – 4)	у відсотках до величини на початок періоду (6/2) x 100	у відсотках до зміни підсумку балансу (6/Σ6) x 100
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Власний капітал, у т.ч.:								
зареєстрований (пайовий) капітал)								
капітал у дооцінках								
додатковий капітал								
резервний капітал								
нерозподілений прибуток								
неоплачений капітал								
вилучений капітал								
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення, у т.ч.:								
довгострокові кредити банків								
довгострокові забезпечення								
III. Поточні зобов'язання, у т.ч.:								
поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями								
поточна заборгованість за товари, роботи, послуги								
поточна заборгованість за розрахунками з бюджетом								
поточна заборгованість за розрахунками зі страхування								
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, що утримуються для продажу, і групами вибуття								
Баланс								

Аналітичні баланси складають таким чином.

У стовбці 1 указують назви статей і розділів активу й пасиву балансу підприємства.

Залежно від рівня автоматизації показники балансу можуть бути подані окремими статтями або підсумками розділів активу й пасиву.

У стовбцях 2 і 3 відображають абсолютні величини статей активу й пасиву балансу на початок і кінець звітної періоду.

У стовбцях 4 і 5 відображають питому вагу величини статей у підсумках балансу на початок і кінець звітної періоду.

У стовбці 6 показують зміну абсолютних величин статей за звітний період.

У стовбці 7 наводять зміну питомої ваги величини статей за звітний період.

У стовбці 8 показують зміни абсолютних величин статей у відсотках до величини на початок періоду.

У стовбці 9 відображають зміни абсолютних величин статей у відсотках до зміни підсумку балансу (підсумок стовбця 6).

У порівняльному аналітичному балансі зведено в одне ціле і систематизовано розрахунки питомої ваги та динаміки його статей.

Схемою порівняльного аналітичного балансу охоплено більшість важливих показників, що характеризують статику і динаміку фінансового стану підприємства.

Порівняльний баланс фактично містить показники, отримані шляхом горизонтального й вертикального аналізу.

Виконуючи горизонтальний аналіз, визначають абсолютні й відносні зміни величин різних статей балансу за аналізований період.

Метою вертикального аналізу є вивчення змін питомої ваги окремих статей у підсумках балансу.

Усі показники порівняльного балансу можна поділити на три групи:

- показники структури балансу;
- показники динаміки балансу;
- показники структурної динаміки балансу.

Найважливішими для осмислення загальної картини зміни фінансового стану підприємства є показники структурної динаміки балансу, наведені в стовбці 9 порівняльного аналітичного балансу.

Зіставляючи показники в активі й пасиві балансу, можна визначити джерела припливу нових коштів і активи, в які ці нові кошти було вкладено.

4.4. Платоспроможність підприємства і ліквідність його активів

Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюють за показниками платоспроможності.

Платоспроможність — це можливість підприємства вчасно погасити свої зобов'язання наявними грошовими ресурсами. У процесі фінансового

аналізу вивчають поточну й перспективну платоспроможність підприємства.

Платоспроможність означає наявність у підприємства коштів і еквівалентів, достатніх для розрахунків з кредиторською заборгованістю, що потребує негайного погашення. Ознаками платоспроможності є наявність грошей у касі, на поточних рахунках, брак простроченої кредиторської заборгованості. Однак наявність тільки незначних залишків грошей на поточних рахунках не означає, що підприємство є неплатоспроможним, бо кошти можуть надійти на поточні рахунки протягом кількох днів.

Вважається, що на поточному рахунку підприємства має бути залишок коштів, який дорівнює різниці між кредиторською заборгованістю всіх видів, строки оплати якої настають протягом певного найближчого періоду (наприклад, тижня або декади), і поточною дебіторською заборгованістю на користь підприємства, платежі за якою очікуються в той самий період.

Перевищення платіжних коштів над терміновими зобов'язаннями свідчить про платоспроможність підприємства. Поточна платоспроможність визначається за звітний період.

При дослідженні поточної платоспроможності порівнюють суми платіжних коштів підприємства з строковими зобов'язаннями.

До суми платіжних коштів відносять грошові кошти, короткострокові цінні папери, які можуть бути швидко реалізовані й перетворені на гроші, та частину дебіторської заборгованості, щодо якої є впевненість у надходженні. До строкових зобов'язань належать поточні пасиви: короткострокові кредити банків, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги тощо.

Перевищення платіжних коштів над строковими зобов'язаннями свідчить про платоспроможність підприємства. Для проведення такого розрахунку використовують бухгалтерський баланс.

Неплатоспроможність підприємства можна визначити і візуально (відсутність грошей на розрахунковому та інших рахунках в банку, наявність прострочених кредитів банку, позик, заборгованостей фінансовим органам, тривале порушення термінів виплати заробітної плати тощо).

Отже, поточна платоспроможність визначається за певний звітний період, але її можна дослідити і в середині звітного періоду.

Рівень платоспроможності підприємства рекомендується визначати за формулою

$$K_{пс} = \frac{ЧЛА}{ПК_T}, \quad (4.1)$$

де $K_{пс}$ — коефіцієнт платоспроможності;

ЧЛА — „чисті” ліквідні активи (гроші, швидколіквідні цінні папери);

ПК_T — короткотерміновий (поточний) позиковий капітал, строк повернення якого настав або який можна повернути протягом кількох днів.

Підприємство для підтримки платоспроможності має так будувати свої платіжні відносини з кредиторами і свої платіжні календарі, щоб цей показник дорівнював одиниці. Якщо показник $K_{\text{пс}} < 0,5$, то це означає, що платоспроможність підприємства є дуже низькою.

Відомо, що рівень платоспроможності оцінюють за даними балансу. Існують три рівні платоспроможності підприємства, які визначають за трьома коефіцієнтами: грошова, розрахункова і ліквідна.

Під час аналітичної роботи використовують такі показники платоспроможності:

- коефіцієнт абсолютної платоспроможності;
- коефіцієнт термінової платоспроможності;
- коефіцієнт проміжної платоспроможності;
- коефіцієнт загальної платоспроможності.

1. Коефіцієнт абсолютної платоспроможності $K_{\text{ап}}$ розраховується як відношення суми грошових коштів на рахунках підприємства в національній та іноземній валютах ГК до короткострокових зобов'язань за платежами $K_{\text{кз}}$:

$$K_{\text{ап}} = \frac{ГК}{K_{\text{кз}}} . \quad (4.2)$$

Цей коефіцієнт є найбільш жорстким і нестійким в оцінюванні платоспроможності. За ним визначають, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити зараз. Гранично допустиме значення цього коефіцієнта становить 0,1 – 0,2. Через високу нестабільність він не може бути єдиним і достатнім в оцінюванні платоспроможності підприємства.

2. Коефіцієнт термінової платоспроможності $K_{\text{тп}}$ обчислюється як відношення грошових коштів ГК, їхніх еквівалентів ЕГК і поточних фінансових інвестицій ПФІ до короткострокових зобов'язань за платежами $K_{\text{кз}}$:

$$K_{\text{тп}} = \frac{ГК + ЕГК + ПФІ}{K_{\text{кз}}} . \quad (4.3)$$

Цей коефіцієнт свідчить про те, що підприємство може погасити свої короткострокові зобов'язання за платежами найближчим часом, оскільки еквіваленти грошових коштів і поточні фінансові інвестиції можуть без особливих труднощів бути конвертовані у засоби платежу. Його нормативне значення становить 0,25 – 0,35. Терміни можливого погашення короткострокових зобов'язань можна досить точно визначити.

3. Коефіцієнт проміжної платоспроможності $K_{\text{пп}}$ розраховується як відношення суми грошових коштів і їхніх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій і реальної короткострокової дебіторської заборгованості $ДЗ_{\text{р}}$ до короткострокових зобов'язань за платежами:

$$K_{\text{пп}} = \frac{ГК + ЕГК + ПФІ + ДЗ_{\text{р}}}{K_{\text{кз}}} . \quad (4.4)$$

За цим коефіцієнтом визначають потенційну здатність підприємства погасити свої короткострокові зобов'язання за умови отримання від короткострокових реальних дебіторів усієї суми заборгованості. Така можливість залежить від багатьох факторів, насамперед — від швидкості платіжного документообігу. Допустиме значення цього коефіцієнта дорівнює 0,7 – 0,8. Визначивши реальні терміни погашення дебіторської заборгованості, можна скласти календар погашення поточних зобов'язань.

4. Коефіцієнт загальної платоспроможності $K_{зп}$, який ще називають загальним коефіцієнтом покриття, визначають як відношення всієї суми оборотних активів A_0 до короткострокових зобов'язань за платежами:

$$K_{зп} = \frac{A_0}{Kкз}. \quad (4.5)$$

Цей коефіцієнт відображає достатність оборотних активів для погашення поточних зобов'язань. Значення $K_{зп} > 0$ є критичним. Фінансовий стан підприємства вважається нормальним, коли значення $K_{зп}$ дорівнює 2,0 – 2,5. Допустиме значення цього коефіцієнта підприємство визначає залежно від конкретних умов господарювання й стану ринкового середовища.

Під час оцінювання платоспроможності підприємства вивчають і аналізують причини його фінансових утруднень. Зазвичай причинами неплатоспроможності є такі:

- невиконання плану з випуску й реалізації продукції;
- помилки в розрахунках планових обсягів виробництва і реалізації продукції, її собівартості, порушення її структури й асортименту, зниження якості;
- порушення структури й асортименту продукції, зниження її якості;
- збільшення собівартості продукції;
- недотримання режиму економії;
- недовиконання плану прибутків і як наслідок — нестача власних джерел самофінансування;
- інфляційні процеси й податкова політика, зокрема високий відсоток оподаткування;
- відвернення коштів у наднормативні запаси сировини, матеріалів, готової продукції;
- в умовах конкуренції втрата каналів реалізації й постійних покупців, замовників;
- неплатоспроможність самих покупців і замовників;
- низька оборотність оборотного капіталу.

Для того щоб висновки за результатами аналізу платоспроможності були адекватними й можна було інтерпретувати отримані коефіцієнти, необхідно фактичні значення коефіцієнтів аналізованого підприємства за звітний рік порівняти з їх фактичними значеннями за минулий рік, а також за кілька попередніх років, з нормативами, прийнятими на підприємстві, з

показниками платоспроможності підприємств-конкурентів, з галузевими показниками.

У ринковій економіці, коли можлива ліквідація підприємств унаслідок їх банкрутства, одним із найважливіших показників фінансового стану є ліквідність.

Фінансовий стан підприємств можна оцінити з огляду на його короткострокову й довгострокову перспективи. У короткостроковій перспективі критеріями оцінювання фінансового стану підприємства є його ліквідність і платоспроможність, тобто здатність своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за короткостроковими зобов'язаннями. Термін „ліквідний” означає безперешкодне перетворення майна на гроші. Ліквідність підприємства — це його спроможність перетворювати свої активи на гроші для покриття всіх необхідних платежів.

Найліквіднішим активом є готівка (або сальдо балансового рахунка 311 „Поточні рахунки в національній валюті”). Наступним за рівнем ліквідності активом є короткострокові інвестиції (цінні папери), оскільки в разі необхідності їх швидко можна реалізувати.

Дебіторська заборгованість також є ліквідним активом, оскільки передбачається, що дебітори оплатять рахунок у найближчому майбутньому.

Найменш ліквідним поточним активом є запаси, бо для перетворення їх на гроші спочатку треба їх продати. Отже, під ліквідністю будь-якого активу слід розуміти можливість перетворення його на гроші, а рівень ліквідності визначається тривалістю періоду, протягом якого відбувається це перетворення. Чим коротшим є цей період, тим вищою буде ліквідність активу.

Залежно від рівня ліквідності активи підприємства поділяють на такі групи:

1. Найбільш ліквідні активи (А1) — це суми коштів та їхніх еквівалентів за всіма статтями, тобто гроші, які можна використати для поточних розрахунків. До них також належать короткострокові фінансові вкладення, цінні папери, які можна прирівняти до грошей (це рядки 1160, 1165 другого розділу активу балансу). Перші три групи активів (найбільш ліквідні; активи, що швидко реалізуються; активи, що повільно реалізуються) протягом поточного господарського періоду постійно змінюються і тому належать до поточних активів підприємства.

2. Активи, що швидко реалізуються (А2), — це активи, для перетворення яких на гроші потрібний певний час. До цієї групи належать дебіторська заборгованість (рядки від 1125 до 1160). Ліквідність цих активів є різною і залежить від суб'єктивних та об'єктивних факторів: кваліфікації фінансових працівників, платоспроможності платників, умов видачі кредитів покупцям тощо.

3. Активи, що повільно реалізуються (А3), — це статті 2-го розділу активу балансу, які містять запаси та інші оборотні активи (рядки від 1100

до 1110, а також рядок 1190). Запаси не можна продати, поки немає покупця. Інколи певні запаси потребують додаткового оброблення для того, щоб їх можна було продати, а на все це потрібен час.

4. Активи, що важко реалізуються (A4), — це активи, які передбачено використовувати в господарській діяльності протягом тривалого періоду. До цієї групи належать усі статті 1-го розділу активу балансу („Необоротні активи”).

Пасиви балансу відповідно до зростання строків погашення зобов'язань групують так:

1. Негайні пасиви (П1) — це кредиторська заборгованість (рядки від 1615 до 1660, 1690), розрахунки за дивідендами, своєчасно не погашені кредити (за даними додатка до балансу).

2. Короткострокові пасиви (П2) — це короткострокові кредити банків (рядок 1600), поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (рядок 1610). Для розрахунку основних показників ліквідності можна користуватися інформацією 4-го розділу балансу („Поточні зобов'язання”).

3. Довгострокові пасиви (П3) — це довгострокові зобов'язання — 3-й розділ пасиву балансу.

4. Постійні пасиви (П4) — це статті 1-го розділу пасиву балансу („Власний капітал”) — рядок 1495, а також рядки 1595, 1695.

Для оцінювання реального рівня ліквідності підприємства необхідно провести аналіз ліквідності балансу, який передбачає такі два етапи: складання балансу ліквідності; розрахунок і аналіз основних показників ліквідності.

Ліквідність балансу — це рівень покриття зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких на гроші відповідає строкам погашення зобов'язань. Для визначення ліквідності балансу слід порівняти підсумки за кожною групою активу і пасиву балансу.

Баланс вважається ліквідним, якщо виконуються такі умови:

$$A1 > П1; A2 > П2; A3 > П3; A4 < П4. \quad (4.6)$$

Невиконання однієї з перших трьох умов свідчить про те, що фактична ліквідність балансу відрізняється від абсолютної. Перспективну ліквідність можна визначити, порівнюючи активи, що повільно реалізуються, із довгостроковими пасивами, тобто з майбутніми надходженнями й платежами.

Баланс ліквідності є одним із джерел інформації для складання фінансового плану, за допомогою якого можна здійснювати прогностичні розрахунки на випадок ліквідації підприємства.

Під час аналізу ліквідності підприємства розраховують і аналізують основні показники ліквідності. За цими показниками оцінюють можливості підприємства виконати свої короткострокові зобов'язання.

Основні показники ліквідності:

1. Загальний коефіцієнт ліквідності (коефіцієнт покриття, коефіцієнт поточної ліквідності), який показує, скільки гривень поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань.

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності, який за смисловим значенням аналогічний коефіцієнту покриття, але його обчислюють, коли з розрахунку виключено найменш ліквідну їхню частину — виробничі запаси.

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, що показує, яку частину короткострокових позикових зобов'язань можна погасити негайно.

4.5. Аналіз фінансової стійкості підприємства

Фінансова стійкість — одна з характеристик відповідності структури джерел фінансування в структурі активів. Її визначають на основі співвідношення різних видів джерел фінансування і їх відповідності складу активів.

На фінансову стійкість підприємства впливають такі фактори:

- становище підприємства на товарному ринку;
- виробництво та випуск продукції, яка користується попитом;
- його потенціал у діловому співробітництві;
- ступінь залежності від зовнішніх кредиторів та інвесторів;
- наявність неплатоспроможних дебіторів;
- ефективність господарських і фінансових операцій тощо.

Аналіз стійкості фінансового стану підприємства на ту чи іншу дату дає можливість визначити, наскільки правильно підприємство керувало фінансовими ресурсами протягом періоду, який передував цій даті. Важливо, щоб стан фінансових ресурсів відповідав потребам розвитку підприємства, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства і нестачі у нього коштів для розвитку виробництва, а лишки — перешкоджати розвитку, обтяжувати витрати підприємства зайвими запасами і резервами. Таким чином фінансова стійкість підприємства визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів, а платоспроможність є її зовнішнім проявом.

Аналізуючи фінансову стійкість підприємства, особливу увагу необхідно приділити вивченню поточної фінансової стійкості підприємства, яку поділяють на такі основні типи:

1. Абсолютна стійкість фінансового стану підприємства, що відповідає умові

$$O^B - Z = + V^B, \quad (4.7)$$

де O^B — вартість власних оборотних коштів;

Z — вартість запасів і затрат;

V^B — лишок власних оборотних коштів.

Це співвідношення показує, що всі запаси повністю покриваються власними оборотними коштами, тобто підприємство не залежить від зовнішніх кредиторів.

2. Нормальна стійкість фінансового стану, яка визначається за формулою

$$O^D - Z = +B^D, \quad (4.8)$$

де O^D — вартість залучених довготермінових коштів;

B^D — лишок власних і довготермінових позикових коштів для формування запасів і затрат.

Наведене співвідношення відповідає стану, коли підприємство, яке успішно функціонує, використовує для покриття запасів різні „нормальні” джерела коштів — власні й позикові.

3. Нестійкий (передкризовий) фінансовий стан, при якому порушується платоспроможність, але не виключено можливість відновити рівновагу за рахунок залучення додаткових джерел власних коштів. Цей стан відповідає умові

$$O^C + D - Z = +B^C, \quad (4.9)$$

де O^C — вартість залучених коштів;

D — додатково залучені власні кошти, що послаблюють фінансову напругу;

B^C — лишок власних і залучених коштів для формування запасів і затрат.

Це співвідношення свідчить про те, що підприємство для покриття частини своїх запасів має використовувати додаткові джерела коштів, що не є доцільним.

4. Кризова фінансова стійкість (підприємство на межі банкрутства), яка визначається залежністю

$$G^K + P + D^3 < K^3 + K^H, \quad (4.10)$$

де G^K — грошові кошти;

P — цінні папери;

D^3 — дебіторська заборгованість;

K^3 — кредиторська заборгованість;

K^H — кредити та позики, не погашені в строк.

Фінансова стійкість підприємства характеризується системою абсолютних і відносних показників.

Найбільш узагальнювальним абсолютним показником фінансової стійкості є відповідність або невідповідність (лишок або нестача) джерел коштів для формування запасів і затрат, тобто різниця між величиною джерел коштів і величиною запасів і затрат. При цьому мається на увазі забезпеченість підприємства джерелами власних і залучених коштів, за виключенням кредиторської заборгованості й інших пасивів.

Для характеристики джерел формування запасів і затрат використовують декілька показників, які відображають різний ступінь охоплення різних видів джерел:

1. Наявність власних оборотних коштів $K_{во}$. Розраховується як різниця між джерелами власних і прирівняних до них коштів (I розділ пасиву балансу) і позаоборотними активами (розділ I активу балансу):

$$K_{во} = I_{р. ПБ} - I_{р. АБ}, \quad (4.11)$$

де $I_{р. ПБ}$ — підсумок розділу I пасиву балансу;

$I_{р. АБ}$ — підсумок розділу I активу балансу.

Цей показник характеризує чистий оборотний капітал.

2. Наявність власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і затрат $K_{п}$. Обчислюється шляхом додавання до власних оборотних коштів величини довгострокових пасивів (II розділ пасиву балансу):

$$K_{п} = K_{во} + II_{р. ПБ}, \quad (4.12)$$

де $II_{р. ПБ}$ — підсумок розділу II пасиву балансу.

3. Загальна величина основних джерел формування запасів і затрат $K_{сум}$. Розраховується додаванням до власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і затрат суми короткострокових кредитів і позикових коштів (за виключенням позик, не погашених у строк):

$$K_{сум} = K_{п} + K_{зк}, \quad (4.13)$$

де $K_{зк}$ — короткострокові кредити і позикові кошти (за виключенням позик, не погашених у строк).

Показники забезпеченості запасів і затрат джерелами їх формування:

1. Лишки (+) або нестача (-) власних оборотних коштів

$$\Delta K_{во} = K_{во} - ЗВ, \quad (4.14)$$

де $ЗВ$ — запаси і затрати (розділ II активу балансу).

2. Лишки (+) або нестача (-) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і затрат

$$\Delta K_{п} = K_{п} - ЗВ. \quad (4.15)$$

3. Лишки (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів

$$\Delta K_{сум} = K_{сум} - ЗВ. \quad (4.16)$$

Останнім часом у наукових роботах учені-економісти виділяють один абсолютний показник фінансової стійкості — наявність власних оборотних коштів, який можна розрахувати двома способами.

Перший спосіб. Цей показник обчислюється як різниця між поточними активами і поточною (короткостроковою) кредиторською заборгованістю:

$$K_{eo} = (IIp. AB - IIIp. AB) - IIIp. PB, \quad (4.17)$$

де IIp. AB та IIIp. AB — поточні активи, тобто сума підсумків розділів II і III активу балансу;

IIIp. PB — поточна (короткострокова) кредиторська заборгованість, підсумок розділу III пасиву балансу.

Він показує, яку суму поточних активів сформовано за рахунок власного капіталу або яка сума коштів залишається в обороті підприємства після повного погашення кредиторської заборгованості.

Другий спосіб. Цей показник обчислюється як різниця між перманентним (постійним) капіталом і величиною позаоборотних активів:

$$K_{eo} = (Ip. PB + IIp. PB) - Ip. AB, \quad (4.18)$$

де Ip. PB + IIp. PB — постійний перманентний капітал, тобто сума підсумків розділів I і II пасиву балансу;

Ip. AB — величина позаоборотних активів підприємства, тобто підсумок розділу I активу балансу.

Для нормальної життєдіяльності підприємство обов'язково повинне мати власні оборотні кошти.

Наявність власних оборотних коштів за формою балансу згідно з П(С)БО2 розраховується як різниця між оборотними активами та поточною кредиторською заборгованістю, тобто від підсумку розділу II активу балансу треба відняти підсумок розділу IV пасиву балансу.

Відносні показники фінансової стійкості — система коефіцієнтів, аналіз яких полягає в оцінюванні їх зміни порівняно з оптимальним або критичним рівнем і в динаміці змін за попередні періоди.

У світовій і вітчизняній обліково-економічній практиці розроблено систему показників, що характеризують фінансову стійкість підприємства. Основними серед них є такі:

1. Коефіцієнт концентрації власного капіталу

$$K_k = \frac{BK}{BB}, \quad (4.19)$$

де BK — власний капітал;

BB — валюта балансу.

Цей коефіцієнт характеризує частку власників підприємства в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність. Чим вище значення цього показника, тим вища фінансова стійкість підприємства — воно працює стабільно і незалежить від зовнішніх кредиторів.

Доповненням до цього показника є коефіцієнти концентрації залученого (позикового) капіталу, сума яких дорівнює одиниці (або 100 %). З приводу ступеня залучення позичених коштів у зарубіжній практиці існують різні думки. Найбільш поширеною є така: частка власного капіталу має бути достатньо великою, а нижня межа – 0,6 (60 %).

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу розраховується за формулою

$$K_{\text{КПК}} = \frac{КП}{ВБ} \times 100\% , \quad (4.20)$$

де КП — позиковий капітал (довгострокові й короткострокові зобов'язання підприємства);

ВБ — валюта балансу.

2. Коефіцієнт фінансової залежності, який обчислюється як відношення позикового капіталу до загального капіталу (валюти балансу):

$$K_{\text{Фз}} = \frac{КП}{ВБ} \times 100\% , \quad (4.21)$$

де КП — позиковий капітал;

ВБ — загальний капітал (валюта балансу).

Коефіцієнт фінансової залежності підприємства показує, яка частина активів підприємства фінансується за рахунок позикових коштів. Якщо значення коефіцієнта наближається до одиниці (або 100%), то це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство. Наприклад, якщо $K_{\text{Фз}} = 1,25$, то це означає, що в кожній 1,25 гривні, вкладеній в активи підприємства, 25 копійок — позикові.

3. Коефіцієнт стабільності структури оборотних коштів, який розраховується як відношення суми власних оборотних коштів до всієї сукупності оборотних коштів:

$$K_{\text{СОК}} = \frac{\sum OK_B}{OK} = \frac{(IIр.АБ + IIIр.АБ) - IIIр.ПБ}{IIр.АБ + IIIр.АБ} ,$$

або

$$K_{\text{СОК}} = \frac{\sum OK_B}{OK} = \frac{(Iр.ПБ + IIр.ПБ) - Iр.АБ}{IIр.АБ + IIIр.АБ} , \quad (4.22)$$

де $\sum OK_B$ — сума власних оборотних коштів;

OK — оборотні кошти.

Збільшення цього показника є позитивною тенденцією.

4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу (власних коштів), який визначається за формулою

$$K_{\text{МВК}} = \frac{\sum OK_B}{ВК} = \frac{(IIр.АБ + IIIр.АБ) - IIIр.ПБ}{Iр.ПБ} ,$$

або

$$K_{MBK} = \frac{\sum OK_B (Iр.ПБ + IIр.ПБ) - Iр.АБ}{OK \quad Iр.ПБ}, \quad (4.23)$$

де ВК — власний капітал (підсумок розділу I пасиву балансу).

Рекомендоване значення цього показника — 0,5 і вище.

Чим більше значення цього коефіцієнта, тим кращий фінансовий стан підприємства, оскільки воно має кращі можливості фінансового забезпечення виробничої та інших видів діяльності, проведення розрахунків з кредиторами.

5. Коефіцієнт структури довгострокових вкладень, який обчислюється так:

$K_{\text{дв}} = \text{Довгострокові зобов'язання (Довгострокові кредити банку (р. III пасиву + р. IV пасиву) + Довгострокові позики)) / Основні кошти та інші позаоборотні активи (підсумок I розділу активу балансу)}$.

Низьке значення цього коефіцієнта може свідчити про неможливість залучення довгострокових кредитів і позик, а занадто високе — або про можливість надання надійних застав чи фінансових поручительств, або про сильну залежність підприємства від сторонніх інвесторів.

6. Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів, який розраховується таким чином:

$K_{\text{вз}} = \text{Залучений капітал (підсумок III розділу пасиву балансу) / Власний капітал (підсумок розділу I пасиву балансу)}$.

Цей коефіцієнт є найбільш загальною оцінкою фінансової стійкості підприємства. Він показує, скільки коштів залучило підприємство на 1 грн вкладених в активи власних коштів. Нормальним вважається співвідношення 1:2, при якому одну третину загального фінансування сформовано за рахунок залучених коштів.

7. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, який розраховується як відношення суми довгострокових залучених коштів до величини довгострокового капіталу:

$$K_{\text{дзк}} = \frac{\sum ДЗК}{ДК}, \quad (4.24)$$

де $\sum ДЗК$ — сума довгострокових залучених коштів;

ДК — довгостроковий капітал.

Високе значення цього показника свідчить про необхідність виплачувати в перспективі значні суми коштів у вигляді відсотків за користування кредитами і т.д.

8. Коефіцієнт незалежності (автономії), який обчислюється за формулою

$K_n = \text{Джерела власних коштів (підсумок I розділу пасиву балансу) / Загальний підсумок балансу (загальна сума фінансування)}$.

Він показує частку власних коштів у загальній сумі всіх коштів підприємства, авансованих ним для здійснення статутної діяльності.

Вважається, що чим вища частка власних коштів (капіталу), тим більше шансів у підприємства справитися з непередбаченими обставинами, які виникають у ринковій економіці.

Мінімальне граничне значення коефіцієнта незалежності (автономії) – 0,5.

4.6. Аналіз дебіторської й кредиторської заборгованості

Дебіторська й кредиторська заборгованість виникає внаслідок розрахунків підприємства з покупцями, постачальниками, фінансовими органами, підрядниками, робітниками і службовцями, органами соцстрахування, підзвітними особами тощо.

Значні розміри дебіторської й кредиторської заборгованості призводять до самовільного перерозподілу оборотних коштів між підприємствами.

Дебіторська заборгованість — це відвернення з діяльності підприємства оборотних коштів, що є причиною фінансових ускладнень. Кредиторська заборгованість — результат напруженого фінансового стану підприємства; внаслідок нестачі необхідних коштів затримується виплата платіжів різними організаціями й особами. Суворий контроль за своєчасною сплатою кредиторської заборгованості має велике значення, оскільки затримання платежів може стати причиною фінансових ускладнень у підприємств-кредиторів і негативно позначитися на виробничих відносинах з ними.

Дебіторську заборгованість відображають в розділі II балансу за статтями «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги» та «Дебіторська заборгованість за розрахунками».

Аналіз дебіторської заборгованості починають з вивчення даних балансу, за якими визначають ступінь їх збільшення або зменшення протягом звітного періоду.

Далі визначають невиправдану заборгованість і з'ясовують причини її виникнення. Важливим завданням аналізу є визначення за даними пояснювальної записки або бухгалтерської звітності дати виникнення кожної суми заборгованості, що дає змогу встановити строки давності позову.

Необхідно відрізнити допустиму заборгованість від невиправданої. Допустима дебіторська заборгованість — це заборгованість, яка виникла згідно з пред'явленими претензіями, і заборгованість підзвітних осіб. До невиправданої дебіторської заборгованості належать заборгованість конкретних осіб, яка виникла внаслідок нестач, розтрат і крадіжок; заборгованість відділу капітального будівництва, спричинена порушенням фінансової дисципліни; нестача і витрати, зумовлені псуванням товарно-

матеріальних цінностей, не списаних з балансу в установленому порядку, а також уся прострочена заборгованість.

Слід також аналізувати заборгованість за окремими покупцями й строками виникнення заборгованості. Постійний облік і аналіз дебіторської заборгованості дають можливість вживати заходів щодо усунення простроченої заборгованості. Інформація, одержана під час аналізу, є необхідною як для внутрішнього управління, так і для зовнішніх користувачів, оскільки вони хочуть бути обізнаними стосовно стану дебіторської заборгованості підприємств-партнерів. Збільшення дебіторської заборгованості призводить до нестійкого фінансового стану підприємства.

Існує кілька показників, які характеризують стан дебіторської заборгованості, а саме:

1. Кількість оборотів суми дебіторської заборгованості

$$O_{ДЗ} = \frac{BP}{ДЗ_{с}}, \quad (4.25)$$

де BP — виручка від реалізації продукції (ряд. 035 ф. 2);

$ДЗ_{с}$ — середня сума дебіторської заборгованості ((ряд. 160 ф. 1 на початок періоду + ряд. 160 ф. 1 на кінець періоду)/2).

Цей показник відображає, скільки разів протягом року (або іншого періоду) обсяги надходжень коштів від реалізації продукції можуть містити середній залишок сум дебіторів, а також визначає ефективність кредитного контролю. Іншими словами, цей показник відображає збільшення або зменшення комерційного кредиту, який надає підприємство. Збільшення цього показника означає скорочення обсягу продажів товарів у кредит, а зменшення – збільшення обсягів кредиту.

2. Для визначення тривалості оборотів дебіторської заборгованості (середнього строку оборотності дебіторської заборгованості) використовують обернену формулу

$$O_{dc} = \frac{ДЗ_{с}}{BP} \cdot 360, \quad (4.26)$$

де BP — виручка від реалізації продукції (ряд. 035 ф. 2);

$ДЗ_{с}$ — середня сума дебіторської заборгованості.

Слід зауважити, що для визначення зазначених вище показників треба вибирати тільки ті суми з балансу, які безпосередньо належать до обсягів реалізації товарів підприємства.

3. Коефіцієнт співвідношення дебіторської й кредиторської заборгованості

$$K_{сдж} = \frac{ДЗ}{КЗ}, \quad (4.27)$$

де ДЗ — дебіторська заборгованість;
 КЗ — кредиторська заборгованість.

Позитивно оцінюється цей коефіцієнт, коли дебіторська заборгованість є більшою за кредиторську.

Аналіз кредиторської заборгованості треба починати з визначення складу й структури кредиторської заборгованості за даними балансу (табл. 4.5).

Під час аналізу кредиторської заборгованості слід також визначити допустиму й невинуватену кредиторську заборгованість.

До допустимої кредиторської заборгованості відносять заборгованість постачальникам за акцептовані платіжні вимоги, непрострочену заборгованість до бюджету.

До невинуватеної кредиторської заборгованості належать прострочена заборгованість постачальникам, прострочена заборгованість бюджету за податок на прибуток, позики, не погашені в строк, та інші внески.

Таблиця 4.5

Аналіз складу й структури кредиторської заборгованості

№ п/п	Розрахунки з кредиторами	На початок звітнього періоду		На кінець звітнього періоду		Зміна протягом звітнього періоду	
		тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %	у сумі, тис. грн	у питомій вазі
1	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги						
2	Поточні зобов'язання за розрахунками:						
	— з одержаних авансів						
	— з бюджетом						
	— з позабюджетних платежів						
	— зі страхування						
	— з оплати праці						
	— з учасниками						
3	Інші поточні зобов'язання						
	Усього		100		100		—

Далі, як і при аналізі дебіторської заборгованості, необхідно визначити показники, які характеризують стан кредиторської заборгованості:

1. Оборотність кредиторської заборгованості

$$O_{KЗ} = \frac{CЗ}{KЗ_c}, \quad (4.28)$$

де СЗ — сума закупівель (придбань) — це ((ряд. 035 ф. 2 – ряд. 100 ф. 2) + (ряд. 100 ф. 1 + ряд. 140 ф. 1)) – ((ряд. 240 ф. 2 + ряд. 250 ф. 2 + ряд. 260 ф. 2));

КЗ_с — середня кредиторська заборгованість.

2. Середній період погашення кредиторської заборгованості (для визначення середнього строку оборотності кредиторської заборгованості)

$$O_{КС} = \frac{КЗ_с}{СЗ} \cdot 360, \quad (4.29)$$

де СЗ — сума закупівель (придбань);

КЗ_с — середня кредиторська заборгованість.

Середній строк погашення боргів підприємства визначається без урахування зобов'язань перед банком.

Завершується аналіз дебіторської й кредиторської заборгованості їх порівняльною характеристикою. Для цього складають аналітичну таблицю (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

Показники дебіторської й кредиторської заборгованості, тис. грн

Стаття балансу	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість	Перевищення заборгованості	
			дебіторської	кредиторської
Заборгованість за товари, роботи, послуги				
Зобов'язання за розрахунками:				
— з бюджетом				
— з одержаних авансів				
— з позабюджетних платежів				
— з оплати праці				
— з учасниками				
— зі страхування				
— з іншими				
Усього				

Результати цього аналізу можуть свідчити про таке:

- збільшення або зменшення дебіторської й кредиторської заборгованості може мати негативні наслідки щодо фінансового стану підприємства;
- зменшення дебіторської заборгованості порівняно з кредиторською може бути результатом негативних відносин з клієнтами;

- збільшення дебіторської заборгованості порівняно з кредиторською може бути результатом неплатоспроможності покупців.

Запитання для самоконтролю

1. Який існує зв'язок між фінансовою і виробничою діяльністю підприємства?
2. Назвіть основні завдання аналізу фінансового стану.
3. Які показники і джерела інформації використовують для оцінювання фінансового стану?
4. З якою метою складають порівняльний аналітичний баланс?
5. Як вивчають активи і пасиви підприємства на підставі балансу?
6. За якими показниками визначають платоспроможність підприємства?
7. Як визначають фінансову стійкість підприємства?
8. Як визначають стан дебіторсько-кредиторської заборгованості?

5. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

5.1. Зміст, завдання і джерела аналізу фінансових результатів підприємства

Фінансові результати діяльності підприємства характеризуються приростом суми власного капіталу (чистих активів), основним джерелом якого є прибуток від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, а також отриманий унаслідок надзвичайних обставин.

Прибуток характеризує ефективність господарювання підприємства за всіма напрямками його діяльності: виробничої, збутової, постачальницької, фінансової та інвестиційної. Він становить основу економічного розвитку підприємства, відображає довгострокову мету його діяльності.

Стабільний і стійкий рівень прибутку — це:

- основа удосконалення матеріально-технічної бази підприємства, забезпечення всіх форм інвестування;
- головне джерело зростання ринкової вартості підприємства;
- гарант виконання підприємством своїх зобов'язань;
- індикатор конкурентоспроможності й кредитоспроможності.

Мета аналізу фінансових результатів — визначити повноту та якість їх отримання, оцінити динаміку абсолютних і відносних показників, з'ясувати

спрямованість, ступінь і частку впливу окремих факторів на зміну прибутку і рентабельності, виявити й оцінити можливі резерви їх збільшення.

Основні завдання аналізу фінансових результатів діяльності:

- вивчення можливостей одержання прибутку відповідно до наявного ресурсного потенціалу підприємства і кон'юнктури ринку;
- систематичний контроль за формуванням прибутку і зміною його динаміки;
- визначення й вимірювання впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів на фінансові результати й оцінювання якості прибутку;
- аналіз і оцінювання динаміки показників прибутку і рентабельності;
- аналіз виконання планових показників прибутку;
- виявлення резервів збільшення суми прибутку і підвищення рівня прибутковості бізнесу;
- оцінювання роботи підприємства з використання можливостей збільшення прибутку і рентабельності;
- аналіз розподілу і використання прибутку;
- розроблення рекомендацій щодо підвищення ефективності системи керування прибутком.

Основними джерелами інформації в аналізі фінансових результатів прибутку є накладні на відвантаження продукції, дані аналітичного бухгалтерського обліку за рахунками результатів, фінансової звітності — форми № 1 „Баланс”, форми № 2 „Звіт про фінансові результати”, форми № 3 „Звіт про рух грошових коштів”, форми № 4 „Звіт про власний капітал”, форми № 5 „Примітки до річної фінансової звітності”, дані статистичної звітності, „Звіт про випуск, реалізацію та обіг цінних паперів”, „Звіт про витрати на виробництво продукції (робіт і послуг)”, „Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість”, „Звіт про рентабельність окремих видів продукції”, дані внутрішньої управлінської звітності, бухгалтерського обліку, а також дані відповідних таблиць бізнес-плану підприємства.

5.2. Аналіз фінансових результатів від реалізації продукції, робіт і послуг

Основну частину прибутку підприємство одержує від реалізації продукції і послуг. У процесі аналізу вивчають динаміку прибутку від реалізації продукції і визначають фактори зміни його суми.

Прибуток від реалізації продукції в цілому по підприємству залежить від чотирьох факторів:

- ♦ обсягу реалізації продукції VP ;
- ♦ структури T^i ;
- ♦ собівартості C^i ;

- ♦ рівня середньореалізаційних цін \bar{C}^i .

Обсяг реалізації продукції може позитивно або негативно впливати на суму прибутку. Збільшення обсягу продажів рентабельної продукції приводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку.

Структура товарної продукції також може по-різному впливати на суму прибутку. Якщо збільшиться частка рентабельніших видів продукції в загальному обсязі її реалізації, то сума прибутку зросте, і, навпаки, при збільшенні частки низькорентабельної або збиткової продукції загальна сума прибутку зменшиться.

Собівартість продукції і прибуток перебувають в обернено-пропорційній залежності: зниження собівартості приводить до відповідного зростання суми прибутку, і навпаки.

Зміна рівня середньореалізаційних цін і величина прибутку перебувають у прямопропорційній залежності: при збільшенні рівня цін сума прибутку зростає, і навпаки.

Розрахунок впливу цих факторів на суму прибутку можна визначити за методом ланцюгової підстановки, використовуючи дані табл. 5.1.

Таблиця 5.1

Вихідні дані для факторного аналізу прибутку
від реалізації продукції, тис. грн

№ п/п	Показник	Базовий рік	Дані базового року, перераховані на обсяг продажів звітнього року	Звітний рік
1	Чистий дохід від реалізації продукції, за винятком ПДВ, акцизного збору та інших відрахувань з виручки $\bar{C}D$	$\sum(VPP^i_{\text{баз.рік}} \times \bar{C}^i_{\text{баз.рік}})$	$\sum(VPP^i_{\text{зв.рік}} \times \bar{C}^i_{\text{баз.рік}})$	$\sum(VPP^i_{\text{зв.рік}} \times \bar{C}^i_{\text{зв.рік}})$
2	Повна собівартість реалізованої продукції C	$\sum(VPP^i_{\text{баз.рік}} \times C^i_{\text{баз.рік}})$	$\sum(VPP^i_{\text{зв.рік}} \times C^i_{\text{баз.рік}})$	$\sum(VPP^i_{\text{зв.рік}} \times C^i_{\text{зв.рік}})$
3	Прибуток від реалізації продукції P	п.1 – п. 2	п.1 – п. 2	п.1 – п. 2

Примітка. i — конкретний вид продукції.

Спочатку знаходять суму прибутку при обсязі реалізації продукції у звітньому році при базовій величині решти факторів. Для цього розраховують індекс обсягу реалізації продукції I_{VPP} , а потім базову суму прибутку коригують на його рівень:

$$I_{VPI} = \frac{\sum VPI_{Зв. рік}^i}{\sum VPI_{Баз. рік}^i} \quad (5.1)$$

Індекс обсягів продажів визначають зіставленням фактичного обсягу реалізації з базовим у натуральному (якщо продукція однорідна), умовно-натуральному (умовних одиниць) або вартісному (якщо продукція неоднорідна за своїм складом) вираженні, для чого зазвичай використовують рівень собівартості окремих виробів у базовому й звітних роках.

5.3. Аналіз складу і динаміки прибутку підприємства

У процесі цього аналізу необхідно вивчити склад прибутку, його структуру, динаміку і виконання плану за звітний період (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Аналіз показників прибутку

№ п/п	Показник	Базовий рік, тис. грн	Звітний рік, тис. грн	Відхилення (+/-)	
				тис. грн	%
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції				
2	Собівартість реалізованої продукції				
3	Валовий прибуток від реалізації продукції				
4	Адміністративні витрати				
5	Витрати на збут				
6	Собівартість реалізованої продукції з урахуванням адміністративних витрат і витрат на збут				
7	Прибуток від реалізації скоректований				
8	Інші операційні доходи				
9	Прибуток від операційної діяльності				
10	Прибуток від участі в капіталі				
11	Інші фінансові доходи				
12	Прибуток від звичайної діяльності				
13	Податок на прибуток				
14	Чистий прибуток				
15	Грошовий потік (чистий прибуток + амортизація)				

Під час вивчення динаміки прибутку слід урахувувати інфляційні фактори зміни його суми. Для цього виручку коригують на се-

редньозважений індекс зростання цін на продукцію підприємства у середньому по галузі, а витрати на реалізовану продукцію зменшують на їхній приріст шляхом підвищення цін на спожиті ресурси за аналізований період.

Після цього необхідно ґрунтовно вивчити фактори зміни кожної складової загальної суми прибутку.

Аналізуючи склад і динаміку прибутку, слід мати на увазі, що його обсяг багато в чому залежить і від облікової політики підприємства. Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” й інші нормативні документи надають право суб'єктам господарювання самостійно вибирати деякі методи обліку, які можуть істотно вплинути на формування фінансових результатів. У чинних нормативних актах допускаються такі методи регулювання прибутку суб'єктом господарювання: зміна вартісних меж віднесення майна до основних засобів або до оборотних активів, що спричиняє зміну суми поточних витрат і прибутку у зв'язку з різними способами віднесення їх на витрати; використання методу прискореної амортизації активної частини основних засобів, що також призводить до збільшення собівартості продукції і зменшення суми прибутку, а отже, і податку на прибуток; вибір методу оцінювання спожитих виробничих запасів (FIFO, середньозваженої ціни тощо).

Таким чином, облікова політика, сформована адміністрацією, відкриває великий простір для вибору методологічних прийомів, здатних радикально змінювати всю картину фінансових результатів і фінансового стану підприємства.

У процесі аналізу необхідно встановити відповідність прийнятої облікової політики підприємства чинним нормативним положенням з ведення бухгалтерського обліку і визначити вплив змін в обліковій політиці на суму прибутку — оподаткованого й чистого.

5.4. Аналіз чистого прибутку

Згідно з П(С)БО № 1 „Звіт про фінансові результати” розрізняють такі види прибутку:

- валовий прибуток — різниця між чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції і собівартістю реалізації продукції;
- фінансові результати від операційної діяльності — валовий прибуток плюс інші операційні доходи, мінус адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати;
- фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування — фінансові результати від операційної діяльності плюс дохід від участі в капіталі (дохід, одержаний від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства), інші фінансові доходи (дивіденди, проценти та інші доходи, одержані від фінансових

операцій), інші доходи (від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, не пов'язані з операційною діяльністю), мінус фінансові витрати (витрати на сплату процентів та інші витрати підприємства, які пов'язані із залученням капіталу), втрати від участі в капіталі (збиток, завданий інвесторам), інші втрати (собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, втрати від неопераційних курсових різниць, втрати від оцінювання фінансових інвестицій і необоротних активів, а також інші витрати, які не залежать від операційної діяльності підприємства);

- фінансові результати від звичайної діяльності — фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування мінус податок на прибуток від звичайної діяльності;
- чистий прибуток — фінансові результати від звичайної діяльності плюс надзвичайні доходи, мінус надзвичайні витрати та податки з надзвичайного прибутку.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства розпочинають із характеристики їхньої динаміки й оцінювання виконання бізнес-плану. Для цього доцільно скласти табл. 5.3.

Таблиця 5.3

Аналіз чистого прибутку підприємства, тис. грн

№ п/п	Показник	Фактично за базовий рік	Звітний рік		Відхилення (+/-)	
			За бізнес-планом	Фактично	Від плану	Від базового року
1	Валовий прибуток від реалізації продукції					
2	Операційні доходи					
3	Операційні витрати					
4	Фінансові результати від операційної діяльності					
5	Фінансові результати від інвестиційної діяльності					
6	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування					
7	Податок на прибуток					
8	Фінансові результати від звичайної діяльності					
9	Надзвичайні доходи					
10	Надзвичайні витрати					
11	Чистий прибуток					

5.5. Аналіз резервів збільшення валового прибутку від реалізації продукції

Важливим завданням аналізу прибутку є визначення резервів його збільшення й розроблення заходів щодо їх мобілізації.

Під резервами збільшення прибутку розуміють кількісно вимірювані можливості його збільшення шляхом:

- зростання обсягу реалізації продукції;
- зниження собівартості продукції.

Для визначення резерву збільшення прибутку за рахунок зростання обсягу реалізованої продукції використовують формулу

$$P\Pi = \sum_{i=1}^n \Pi_i \times P_i, \quad (5.2)$$

де Π_i — плановий прибуток на одиницю i -продукції;

P_i — кількість додатково реалізованої продукції в натуральних одиницях виміру.

Якщо прибуток обчислюють на гривню продукції, то суму резерву знаходять за такою формулою:

$$P\Pi = O_m \times \frac{\Pi_p}{O_p}, \quad (5.3)$$

де O_m — можливе збільшення обсягу реалізованої продукції;

Π_p — фактичний прибуток від реалізації продукції;

O_p — фактичний обсяг реалізованої продукції.

Для виявлення резервів збільшення прибутку завдяки зниженню собівартості продукції використовують порівняльний метод кількісного вимірювання резервів. За цим методом спочатку визначають резерв зниження собівартості продукції за рахунок i -го виду ресурсів, а потім дають узагальнювальну кількісну оцінку загальної суми резервів зниження собівартості продукції шляхом підсумовування їх величини за окремими видами ресурсів.

Величина резервів зниження собівартості продукції за рахунок i -го виду ресурсів P_{ci} визначається шляхом порівняння досягнутого рівня затрат C_{fi} з їхньою потенційною величиною C_{pi} :

$$P_{ci} = C_{fi} - C_{pi}. \quad (5.4)$$

Узагальнювальне кількісне оцінювання загальної суми резерву зниження собівартості продукції за окремими видами резервів проводять за формулою

$$P_c = \sum_{i=1}^n P_{ci}. \quad (5.5)$$

Досить суттєвим резервом збільшення прибутку є підвищення якості продукції. Для того, щоб визначити суму резерву за рахунок цього чинника, потрібно відхилення питомої ваги кожного сорту продукції помножити на

відпускну ціну відповідного сорту, результати додати й одержане відхилення середньої ціни помножити на обсяг реалізації продукції.

5.6. Аналіз рентабельності

Під час аналізу рентабельності визначають і оцінюють такі показники:

1. Рентабельність продукції

$$r_{np} = \frac{n}{c} \times 100\%, \quad (5.6)$$

де n – прибуток на одиницю виробу, грн;

c – повна собівартість виробу, грн.

2. Рентабельність виробництва

$$R_e = \frac{ЧП}{O_c\Phi + HO_6K} \times 100\%, \quad (5.7)$$

де ЧП – сума чистого прибутку підприємства за рік, тис. грн;

$O_c\Phi$ – вартість основних фондів підприємства, тис. грн;

HO_6K – вартість оборотних коштів, які нормуються, тис. грн.

3. Рентабельність активів R_A обчислюється як відношення чистого прибутку, отриманого підприємством за рік, до середньорічної вартості активів \bar{A} :

$$R_A = \frac{ЧП}{\bar{A}} \times 100\% . \quad (5.8)$$

4. Рентабельність основної діяльності $R_{осн_д}$ – це відношення чистого прибутку від реалізації до витрат на виробництво продукції:

$$R_{осн_д} = \frac{\Pi}{B} \times 100\% . \quad (5.9)$$

До складу витрат на виробництво продукції входить собівартість реалізованої продукції, а також витрати на збут і адміністративні витрати.

5. Рентабельність власного капіталу R_{BK} розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної величини власного капіталу \bar{BK} :

$$R_{BK} = \frac{ЧП}{\bar{BK}} \cdot 100\% . \quad (5.10)$$

6. Рентабельність оборотних активів $R_{обA}$ обчислюється як відношення чистого прибутку до середньорічної величини оборотних активів $\bar{обA}$:

$$R_{обА} = \frac{ЧП}{ОбА} \cdot 100\% . \quad (5.11)$$

7. Рентабельність інвестицій R_I розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної величини інвестицій I :

$$R_I = \frac{ЧП}{I} \cdot 100\% . \quad (5.12)$$

За цими показниками необхідно виконати порівняльний і факторний аналіз. У висновках слід обґрунтувати причини подібної динаміки показників рентабельності й визначити шляхи їх збільшення.

Запитання для самоконтролю

1. Чому прибуток є важливим узагальнювальним показником ефективності діяльності суб'єктів господарської діяльності?
2. За якими ознаками класифікують прибуток?
3. Назвіть інформаційну базу аналізу фінансових результатів.
4. Як проаналізувати валовий прибуток?
5. Які основні фактори впливають на величину прибутку?
6. Розкрийте порядок аналізу чистого прибутку, його структури й динаміки.

6. АНАЛІЗ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

6.1. Аналіз довгострокових активів

Під час аналізу довгострокових (необоротних) активів найважливішим напрямком для оцінювання фінансового стану підприємства є діагностика динаміки їх зростання, структурних зрушень та ефективності використання. За динамікою зміни основних засобів можна оцінити економічний потенціал підприємства (зростання або зменшення можливостей продуктивної діяльності) та рівень покриття (окупності) основного капіталу (за ступенем зношуваності). Детальнішу характеристику основних засобів можна отримати під час аналізу ресурсного потенціалу підприємств.

Зміну обсягу і структури нематеріальних активів треба оцінювати лише за ефективністю їх використання, яку визначають за показниками рентабельності й капіталовіддачі.

Аналізуючи необоротні активи, особливу увагу слід приділяти зміні довгострокових фінансових інвестицій, які свідчать про стратегію економічного розвитку, зміну структури власності тощо. Довгострокові фінансові інвестиції — це вагомий чинник зміни фінансового стану підприємства. Механізм цього взаємозв'язку дуже складний. У фінансовому аналізі цей напрям господарської діяльності досліджують окремо.

Вплив ефективності використання активів підприємства на зміну його фінансового стану можна визначити за такими показниками:

1. Коефіцієнт оборотності активів, що характеризує, наскільки ефективно використовуються активи з огляду на обсяг реалізації:

$$K_{об.акт} = \frac{ЧД}{(A_{поч} + A_{кін}) / 2}, \quad (6.1)$$

де ЧД — чистий дохід підприємства (виручка від реалізації продукції за мінусом непрямих податків);

$A_{поч}$ — сума активів підприємства на початок аналізованого періоду;

$A_{кін}$ — сума активів підприємства на кінець аналізованого періоду.

2. Рентабельність активів — ROA (Return on Assets), що характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для одержання прибутку:

$$ROA = \frac{ЧП}{(A_{поч} + A_{кін}) / 2}, \quad (6.2)$$

де ЧП — чистий прибуток підприємства.

3. Рентабельність капіталу — ROE (Return on Equity), що характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує власний капітал:

$$ROE = \frac{ЧД}{(BK_{поч} + BK_{кін}) / 2}, \quad (6.3)$$

де $BK_{поч}$ — власний капітал підприємства на початок аналізованого періоду;

$BK_{кін}$ — власний капітал підприємства на кінець аналізованого періоду.

Для аналізу причин зміни коефіцієнта ROE доцільно застосувати рівняння Дюпона

$$ROE = ROA \times \frac{A}{BK}, \quad (6.4)$$

де A — сума активів підприємства;

ВК — сума власного капіталу підприємства.

Завдання аналізу використання нематеріальних активів:

- аналіз обсягу й динаміки нематеріальних активів;
- аналіз структури й стану нематеріальних активів за видами, строками корисного використання й правової захищеності;
- аналіз рентабельності й фондівіддачі нематеріальних активів;
- аналіз ліквідності нематеріальних активів і ступеня ризику вкладень капіталу в нематеріальні активи.

Нематеріальні активи підприємства аналізують за допомогою табл. 6.1.

Таблиця 6.1

Аналіз динаміки й структури нематеріальних активів підприємства

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення (+/-)		Зміна структури, %
	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Темп приросту, %	
Нематеріальні активи, усього, у т.ч.:							
права на винаходи							
права на користування природними ресурсами							
Інші							
Питома вага нематеріальних активів у валюті балансу, %							

Під час аналізу структури нематеріальних активів за джерелами надходжень виділяють такі їхні групи:

- нематеріальні активи — усього, у тому числі:
- внесені засновниками;
- придбані за плату або в обмін на інше майно;
- отримані безоплатно від юридичних і фізичних осіб;
- субсидії державних органів.

При аналізі структури нематеріальних активів за ступенем правової захищеності виділяють такі їхні групи:

- нематеріальні активи — усього, у тому числі захищені:
- патентами на винаходи;
- зареєстрованими ліцензіями;

- свідоцтвами на корисну модель;
- патентами на промислові зразки;
- свідоцтвами на товарний знак;
- свідоцтвами на право користування найменуванням місця походження товару;
- свідоцтвами про офіційну реєстрацію баз даних;
- авторськими правами.

Престижність або значущість нематеріальних активів можна оцінити тільки експертним шляхом. Експерти використовують як основний критерій престижності нематеріальних активів можливість їх корисного використання на рівнях:

- міжнародному;
- загальнонаціональному;
- галузевому;
- регіональному.

У цілому вкладення капіталу в нематеріальні активи належить до неліквідних, тобто їх реалізованість є нижчою за реалізованість оборотних активів. Тому при необґрунтованому збільшенні нематеріальних активів у майні підприємства структура балансу погіршується. Знижуються ліквідність, фондодіддача необоротних активів і сповільнюється оборот усього капіталу підприємства.

Зростання нематеріальних активів неминуче призводить до зменшення величини власного оборотного капіталу. Унаслідок цього погіршуються показники забезпеченості підприємства оборотними коштами. Фінансові потреби покриваються за рахунок позикових і додатково залучених джерел, що створює фінансову напругу й спричиняє труднощі у фінансуванні поточної операційної діяльності підприємства.

Кінцевий ефект від використання нематеріальних активів виражається:

- у загальних результатах господарської діяльності;
- зниженні витрат на виробництво;
- збільшенні обсягів збуту продукції;
- збільшенні прибутку;
- підвищенні платоспроможності;
- підвищенні стабільності фінансового стану.

Основний принцип управління динамікою нематеріальних активів: темпи зростання виручки від реалізації продукції або прибутку повинні випереджати темпи зростання нематеріальних активів.

Аналіз ефективності нематеріальних активів проводять за допомогою табл. 6.2.

Аналіз ефективності нематеріальних активів

№ п/п	Показник	На початок року	На кінець року	Темп зростання, %
1	Сума нематеріальних активів			
2	Виручка від реалізації продукції			
3	Прибуток від реалізації продукції			
4	Прибутковість нематеріальних активів (п.3 / п.1)			
5	Фондовіддача нематеріальних активів (п.2 / п.1)			
6	Рентабельність продажів (п.3 / п.2)			

Структура, динаміка й фондовіддача основних засобів — фактори, що впливають на рівень рентабельності й фінансовий стан підприємства.

Під час аналізу ефективності вкладень підприємства в основні засоби, їх експлуатації й відтворення враховують такі положення:

- функціональна корисність основних засобів зберігається протягом декількох років, тому витрат на їх придбання й експлуатацію розподілені в часі;
- момент фізичної заміни основних засобів не збігається з моментом їх вартісного заміщення, унаслідок чого можуть виникнути втрати й збитки, що знижують фінансові результати діяльності підприємства;
- ефективність використання основних засобів оцінюється залежно від їхнього виду, характеру участі у виробничому процесі.

Послідовність аналізу основних засобів:

- порівняння даних звітного періоду з даними минулих періодів;
- порівняння даних звітного періоду із плановими або проектними показниками;
- порівняння звітних даних з галузевими показниками;
- порівняння показників ефективності використання основних засобів з показниками використання інших видів ресурсів і капіталу підприємства в цілому;
- факторне моделювання взаємозв'язків показників використання основних засобів.

Аналіз наявності, складу й структури основних засобів проводять за допомогою табл. 6.3.

Аналіз наявності, складу й структури основних засобів

№ п/п	Показник	На початок року		На кінець року		Зміни		Зміна структури, %
		Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	
1	Первісна вартість							
2	Знос							
3	Коефіцієнт зносу							
4	Залишкова вартість							
5	Устаткування до установа							
6	Незавершені капітальні вкладення							
7	Разом довгострокових активів							

Кінцева ефективність використання основних засобів характеризується показниками:

- фондоддачі;
- фондомісткості;
- рентабельності;
- відносної економії основних засобів;
- підвищення обсягу продукції;
- підвищення продуктивності праці;
- зниження собівартості продукції;
- збільшення терміну експлуатації продукції.

Для забезпечення високих темпів виробництва продукції необхідно ефективно використовувати наявні основні фонди. Тому застосовують систему показників, за допомогою яких можна оцінити ефективність використання основних фондів. Головними серед них є такі:

1. Фондовіддача

$$\Phi_B = \frac{\Pi}{\bar{\Phi}}, \quad (6.5)$$

де Π – обсяг товарної продукції;

$\bar{\Phi}$ – середньорічна вартість основних фондів.

2. Фондомісткість

$$\Phi_m = \frac{\overline{\Phi}}{П}; \Phi_m = \frac{I}{\Phi_B}. \quad (6.6)$$

3. Фондоозброєність

$$\Phi_{oz} = \frac{\overline{\Phi}}{Ч}, \quad (6.7)$$

де Ч – кількість персоналу.

4. Фондорентабельність

$$\Phi_p = \frac{ЧП}{\Phi}, \quad (6.8)$$

де Φ_p – фондорентабельність;

ЧП – чистий прибуток.

Аналізуючи стан основних фондів, насамперед на підставі даних першого розділу активу бухгалтерського балансу, розраховують коефіцієнт зносу основних фондів і вивчають його динаміку за декілька років.

Коефіцієнт зносу основних фондів визначається за формулою

$$K_{zn} = \frac{3\Phi_{пoch(кін)}}{\Phi\Pi_{пoch(кін)}}, \quad (6.9)$$

де $3\Phi_{пoch(кін)}$ – знос основних фондів на початок (кінець) звітного періоду;

$\Phi\Pi_{пoch(кін)}$ – первісна вартість основних фондів на початок (кінець) звітного періоду.

Як допоміжні показники можна застосовувати коефіцієнти вибуття, оновлення, придатності основних фондів.

Коефіцієнт оновлення основних фондів показує інтенсивність оновлення і визначається як відношення вартості основних засобів, що надійшли за аналізований період, до їхньої загальної вартості на кінець року.

Коефіцієнт вибуття відображає ступінь інтенсивності вибуття основних засобів з виробництва і визначається як відношення вартості основних засобів, що вибули за певний період, до їхньої вартості на початок періоду.

Фондовіддача — узагальнювальний показник використання основних засобів. На величину й динаміку фондовіддачі впливає багато факторів, що залежать і не залежать від діяльності підприємства. Для виявлення невикористаних резервів необхідно знати основні напрямки факторного аналізу фондовіддачі. Найпростіший серед них — двофакторна модель аналізу

$$\Phi_B = \frac{\Phi^a}{\Phi} \cdot \frac{\Pi}{\Phi^a}, \quad (6.10)$$

де Φ^a — активна частина основних засобів.

Для того, щоб визначити вплив на фондovіддачу всіх факторів, в аналізі слід використати більш повну модель:

$$\Phi_B = \frac{\Phi^a}{\Phi} \times \frac{\Phi^{\text{маш}}}{\Phi^a} \times \frac{T^{\text{зм}}}{K \times I} \times \frac{I}{C} \times \frac{T^{\text{год}}}{T^{\text{зм}}} \times \frac{\Pi}{T^{\text{год}}}, \quad (6.11)$$

де $\Phi^{\text{маш}}$ — вартість установлених машин і устаткування;

$T^{\text{зм}}$ — кількість відпрацьованих станко-змін;

C — середня вартість одиниці встаткування;

K — кількість одиниць діючого встаткування;

I — тривалість звітного періоду, дні;

$T^{\text{год}}$ — кількість відпрацьованих станко-годин.

За цією формулою можна визначити вплив на динаміку фондovіддачі таких факторів:

- частка активної частини основних засобів у їхній загальній вартості (Φ^a/Φ);
- частка машин і устаткування у вартості активних основних засобів ($\Phi^{\text{маш}}/\Phi^a$);
- коефіцієнт змінності роботи устаткування ($T^{\text{зм}}/K \cdot I$);
- середня вартість одиниці устаткування (C);
- тривалість станко-зміни ($T^{\text{год}}/T^{\text{зм}}$);
- вироблення продукції за одну станко-годину роботи устаткування ($\Pi/T^{\text{год}}$);
- тривалість звітного періоду в днях (I).

6.2. Аналіз короткострокових активів

Фінансовий стан підприємства найбільше залежить від раціонального розміщення та ефективного використання оборотних активів.

Структурні зрушення, прискорення оборотності, загальна динаміка визначають не тільки фінансову стійкість і платоспроможність підприємства, а й можливості постійного економічного зростання. Для підприємства, яке добре і стабільно працює, характерною ознакою є стійка структура поточних активів.

Причини і наслідки зміни структури за окремими елементами оборотних активів є різними. Аналізуючи наявність, склад і структуру запасів, ураховують те, що вони мають бути оптимальними. Для досягнення цієї оптимальності слід зробити обґрунтовані розрахунки потреби у запасах, налагодити стабільні договірні зв'язки з партнерами, які

успішно виконують свої договірні зобов'язання, забезпечити належну організацію виробничого процесу тощо.

Надлишок або нестача запасів призводить до поганого фінансового стану підприємства. Причини їх утворення вивчають при внутрішньому аналізі в розрізі формування і використання виробничих запасів (сировини, матеріалів і т. д.), незавершеного виробництва, готової продукції та товарів. За кожною групою запасів з'ясовують специфіку дії факторів, наслідки впливу відхилень від оптимальних (нормативних) запасів на результати виробничо-фінансової діяльності й визначають шляхи їх оптимізації.

Оборотний капітал займає велику питому вагу в загальній сумі активів підприємства. Від раціональності його розміщення та ефективності використання у великому ступені залежить успіх підприємства. Тому в процесі аналізу вивчають структуру оборотного капіталу:

- розміщення його в сферах виробництва й обігу;
- ефективність використання.

Насамперед загально оцінюють зміни у структурі оборотного капіталу за найважливішими його групами (табл. 6.4).

Таблиця 6.4

Аналіз динаміки й структури оборотного капіталу підприємства

№ п/п	Найменування статті	На початок періоду		На кінець періоду		Зміни (+/-)		Зміна структури, %
		Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	
1	Виробничі запаси							
2	Незавершене виробництво							
3	Готова продукція							
4	Товари відвантажені							
5	Товари							
6	Разом матеріальних активів							
7	Кошти							
8	Цінні папери							
9	Разом кошти і цінні папери							
10	Дебіторська заборгованість							
11	Оборотний капітал							

Для стабільного, добре налагодженого виробництва характерною рисою є стійка структура оборотного капіталу. Істотні її зміни є небажаними, але якщо вони мають місце, то це означає, що вкладений

капітал було перерозподілено між окремими його елементами. Однією з причин такого становища можуть бути інфляційні процеси.

Причини й наслідки зміни структури оборотного капіталу за окремими статтями поточних активів також є різними. Наприклад, збільшення питомої ваги виробничих запасів означає їх нагромадження внаслідок наявності неліквідів у зв'язку з перебоями в постачанні й інфляційних процесах. Результатом цього є втрата споживчих властивостей продукції через неякісну сировину, зниження ціни, збитки.

Зменшення питомої ваги вкладень коштів у виробничі запаси й незавершене виробництво призводить до дефіциту окремих видів сировини й перебоїв у процесі виробництва, недовантаження продуктивних потужностей, зменшення обсягів виробництва й реалізації продукції, збитків.

Для забезпечення безперебійного виробничого процесу і реалізації продукції виробничі запаси мають бути оптимальними. Найважливіші умови їх досягнення:

- обґрунтовані розрахунки потреби в запасах;
- установа постійних договірних відносин з постачальниками;
- виконання зобов'язань постачальниками.

Часто причиною непередбачуваних коливань фактичних запасів є невиконання постачальниками своїх зобов'язань, але це можуть бути і недоліки в організації виробництва:

- неритмічність випуску продукції;
- невиконання плану освоєння нових її видів;
- зміна асортименту продукції;
- недоліки в організації її збуту;
- недоліки планування й обліку та ін.

Узагальнювальними показниками ефективності використання матеріальних ресурсів є такі:

- матеріаловіддача;
- матеріаломісткість.

Матеріаловіддача визначається як відношення вартості продукції до суми матеріальних витрат:

$$Mv = \frac{ВП}{MB}, \quad (6.12)$$

де ВП — обсяг промислової продукції;
MB — матеріальні витрати.

Цей показник характеризує віддачу матеріалів, тобто вихід продукції з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів (сировини, палива, електроенергії).

Матеріаломісткість визначається як відношення суми матеріальних витрат до вартості виробленої продукції і показує, скільки матеріальних витрат припадає на кожну гривню випущеної продукції:

$$M_m = \frac{MB}{BP}. \quad (6.13)$$

Під час аналізу поточних активів велику увагу приділяють вивченню дебіторської заборгованості.

Рівень дебіторської заборгованості визначається багатьма факторами:

- видом продукції;
- місткістю ринку;
- ступенем насиченості ринку цією продукцією;
- прийнятою на підприємстві схемою розрахунків та ін.

Основним видом розрахунків з постачальником за відвантажену продукцію є продаж у кредит. Безготівкові розрахунки виконують на основі:

- а) платіжного доручення — доручення суб'єкта господарювання своєму банку про перерахування певної суми іншому суб'єкту господарювання;
- б) платіжної вимоги — вимоги продавця до покупця оплатити поставку товарів, зазначених у договорі;
- в) акредитиву — доручення банку постачальника, зроблене покупцем через свій банк, про сплату рахунків постачальника негайно після одержання документів про відвантаження продукції;
- г) рахункового чека — документа, що містить розпорядження чекодавця банку про виплату певної суми пред'явникові чека.

Аналіз дебіторської заборгованості проводять за даними II розділу активу балансу.

Аналіз дебіторської заборгованості має особливе значення в період інфляції, коли іммобілізація власних оборотних коштів стає особливо не вигідною.

Після загального ознайомлення зі складом і структурою дебіторської заборгованості необхідно оцінити:

- реальну її вартість, тому що вона не вся може бути стягнена;
- вплив дебіторської заборгованості на фінансові результати підприємства.

Під час аналізу структури оборотного капіталу підприємства важливим є вивчення показників якості й ліквідності дебіторської заборгованості. Під якість дебіторської заборгованості розуміють імовірність її одержання в повній сумі. Показниками цієї ймовірності є строк утворення дебіторської заборгованості й питома вага простроченої заборгованості. Відомо, що чим більший строк дебіторської заборгованості, тим нижча ймовірність її одержання.

Показник ліквідності дебіторської заборгованості, який характеризує швидкість її перетворення на кошти, є також показником оборотності дебіторської заборгованості.

Для оцінювання оборотності дебіторської заборгованості використовують такі показники:

1. Оборотність дебіторської заборгованості

$$O_{\text{дз}} = \frac{BP}{ДЗ_c}, \quad (6.14)$$

де BP — виручка від реалізації (отримана на умовах наступної оплати);
 $ДЗ_c$ — середня дебіторська заборгованість.

2. Період погашення дебіторської заборгованості

$$П_{\text{н.дз}} = \frac{T \times ДЗ_c}{BP}, \quad (6.15)$$

де T — тривалість аналізованого періоду, дні.

3. Частка дебіторської заборгованості

$$Ч_{\text{дз}} = \frac{ДЗ}{A_n} \times 100\%, \quad (6.16)$$

де $ДЗ$ — дебіторська заборгованість;
 A_n — поточні активи.

4. Частка сумнівної заборгованості в складі дебіторської заборгованості

$$Ч_{\text{с.дз}} = \frac{ДЗ_n}{ДЗ} \times 100\%, \quad (6.17)$$

де $ДЗ_n$ — дебіторська заборгованість.

Запитання для самоконтролю

1. Що таке активи підприємства і як їх класифікують?
2. Завдання аналізу активів підприємства.
3. Яку роль відіграють запаси виробничих ресурсів і як їх аналізують?
4. Як оцінюють довгострокові активи підприємства (нематеріальні активи, основні засоби)?
5. Як аналізують оборотні активи підприємства?

7. АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ І ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

7.1. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами

Увесь персонал підприємства поділяють на працівників основної діяльності, тобто тих, хто безпосередньо бере участь у виготовленні продукції, і невиробничий персонал, зайнятий в обслуговуючих та інших господарствах.

Під час аналізу забезпеченості підприємства кадрами абсолютну і відносну економію (надлишок) працівників визначають за такими формулами:

$$\pm \Delta N_{\text{абс}} = N_1 - N_{\text{пл}}; \quad (7.1)$$

$$\pm \Delta N_{\text{відн}} = N_1 - N_{\text{пл}} i_q, \quad (7.2)$$

де $\Delta N_{\text{абс}}$, $\Delta N_{\text{відн}}$ – відповідно абсолютна і відносна економія (-) або надлишок (+) працівників;

$N_{\text{пл}}$, N_1 – планова і фактична кількість працівників;

i_q – індекс обсягу продукції (коефіцієнт зростання обсягу продукції).

При аналізі забезпеченості підприємства трудовими ресурсами слід оцінити структуру робочої сили, а також звернути увагу на якісний склад працівників (загальноосвітній, професійно-кваліфікаційний рівні тощо).

Кількість працівників підприємства постійно змінюється під впливом зовнішнього обороту робочої сили, який складається із обороту з прийняття і обороту зі звільнення. Загальна кількість працівників, прийнятих на підприємство і звільнених з нього у звітному періоді, є абсолютними показниками загального обороту з прийняття і звільнення. Відносні показники визначаються діленням кожного із видів обороту на середньооблікову кількість працюючих. Звідси коефіцієнт обороту з прийняття

$$K_n = \frac{\Pi}{N} \times 100, \quad (7.3)$$

коефіцієнт обороту зі звільнення

$$K_z = \frac{З}{N} \times 100, \quad (7.4)$$

загальний коефіцієнт обороту

$$K = \frac{\Pi + З}{N} \times 100 = \frac{\Pi}{N} \times 100 + \frac{З}{N} \times 100 = K_n + K_z, \quad (7.5)$$

де Π – кількість працівників, прийнятих на роботу;

$З$ – кількість звільнених працівників;

N – середньооблікова кількість працівників.

7.2. Аналіз використання робочого часу

Аналіз використання робочого часу проводять за даними статистичної звітності – Форми № 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу» (піврічна). Для більш поглибленого дослідження використання робочого часу в додатку до статистичної звітності крім даних статистичної звітності застосовують матеріали фотографії і самофотографії робочого дня, хронометражу, вибіркового спостережень тощо. Аналіз використання робочого часу всіма категоріями робітників проводять за двома показниками: середня кількість днів, відпрацьованих одним робітником (тривалість робочого періоду), і середня тривалість робочого дня (зміни).

Кількість годин, відпрацьованих у середньому одним робітником, є інтегральним показником, який характеризує загальну величину ефективного фонду робочого часу одного робітника.

Фонд робочого часу визначають за формулою

$$\Phi P \bar{C} = C \times D \times \bar{T}, \quad (7.6)$$

де C – кількість робітників;

D – кількість днів, відпрацьованих робітником у середньому за досліджуваний період;

\bar{T} – середня тривалість робочого дня.

За формулою (7.6) можна визначити вплив певних факторів на зміну фонду робочого часу. Загальна зміна фонду робочого часу

$$\Delta \Phi P \bar{C} = \Phi P \bar{C}_{\phi} - \Phi P \bar{C}_{nl}, \quad (7.7)$$

в тому числі під впливом зміни:

- кількості робітників

$$\Delta \Phi P \bar{C}_C = (C_{\phi} - C_{nl}) D_{nl} \bar{T}_{nl}; \quad (7.8)$$

- кількості днів, відпрацьованих робітником в середньому за досліджуваний період,

$$\Delta \Phi P \bar{C}_D = C_{\phi} (D_{\phi} - D_{nl}) \bar{T}_{nl}; \quad (7.9)$$

- середньої тривалості робочого дня

$$\Delta \Phi P \bar{C}_T = C_{\phi} \times D_{\phi} (\bar{T}_{\phi} - \bar{T}_{nl}). \quad (7.10)$$

Балансова перевірка:

$$\Delta\Phi PC = \Delta\Phi PC_q + \Delta\Phi PC_d + \Delta\Phi PC_T, \quad (7.11)$$

тобто загальна зміна фонду робочого часу дорівнює сукупному впливу всіх факторів.

7.3. Аналіз продуктивності праці

Як економічна категорія продуктивність праці характеризує ефективність використання робочої сили і в загальному випадку відображає кількість споживчої вартості, створеної за одиницю часу (виробіток), або витрати робочого часу на виробництво одиниці споживчої вартості (трудомісткість).

Виробіток як показник продуктивності праці визначають за формулою

$$W = \frac{Q}{T}, \quad (7.12)$$

де Q – обсяг виготовленої продукції;

T – витрати часу на виробництво продукції.

Оберненою характеристикою середнього виробітку є трудомісткість (витрати робочого часу на виготовлення одиниці продукції)

$$t = \frac{T}{Q}. \quad (7.13)$$

На практиці продуктивність праці визначають як відношення кількості виготовленої продукції до середньої кількості працівників основної діяльності:

$$W = \frac{Q}{N}, \quad (7.14)$$

де N – середня кількість працівників основної діяльності.

Формулу для обчислення продуктивності праці можна подати у більш розширеному вигляді:

$$W_{o.d} = T_{p.p} \times T_{p.d} \times W_r \times d \quad (7.15)$$

де $T_{p.p}$ – тривалість робочого періоду;

$T_{p.d}$ – тривалість робочого дня;

W_r – середньогодинний виробіток;

d – частка робітників у загальній кількості основного персоналу.

Із формули (7.14) випливає, що

$$Q = \bar{N}W. \quad (7.16)$$

Рівняння (7.16) можна використовувати під час факторного аналізу зміни обсягу виготовленої продукції. Водночас факторну модель для визначення обсягу виготовленої продукції можна подати таким чином:

$$Q = \bar{N}_p \times T_{pn} \times T_{pd} \times W_z, \quad (7.17)$$

де N – середньооблікова кількість робітників.

З урахуванням рівнянь (7.16) і (7.17) наведемо алгоритм факторного аналізу обсягу виробництва продукції за методом абсолютних різниць. Загальна зміна обсягу виготовленої продукції порівняно з планом

$$\Delta Q = Q_\phi - Q_{nl}, \quad (7.18)$$

в тому числі під впливом зміни:

а) кількості робітників

$$\Delta Q_N = (\bar{N}_\phi - \bar{N}_{nl}) \times W_{nl}; \quad (7.19)$$

б) продуктивності праці

$$\Delta Q_w = (W_\phi - W_{nl}) \times \bar{N}_\phi. \quad (7.20)$$

Балансова перевірка:

$$\Delta Q = \Delta Q_N + \Delta Q_w, \quad (7.21)$$

тобто загальна зміна обсягу виготовленої продукції дорівнює сукупному впливу всіх факторів.

Факторний аналіз зміни обсягу виготовленої продукції на підставі рівняння (7.17) проводять за такою схемою.

Зміна обсягу виготовленої продукції під впливом зміни:

– середньооблікової кількості робітників

$$Q_{NP} = (\bar{N}_{(\phi)} - \bar{N}_{(nl)}) \times T_{pn(nl)} \times T_{pd(nl)} \times W_{z(nl)}; \quad (7.22)$$

– тривалості робочого періоду

$$Q_{Tpn} = \bar{N}_{(\phi)} ((T_{pn(\phi)} - T_{pn(nl)}) \times T_{pd(nl)}) \times W_{z(nl)}; \quad (7.23)$$

– тривалості робочого дня

$$Q_{Tpd} = \overline{N_{(\phi)}} \times T_{pn(\phi)} \times (T_{pd(\phi)} - T_{pd(nl)}) \times W_{z(nl)}; \quad (7.24)$$

– середньогодинного виробітку

$$\Delta Q_{wz} = N_{(\phi)} T_{pe(\phi)} \times (W_{z(\phi)} - W_{z(nl)}). \quad (7.25)$$

Балансова перевірка:

$$\Delta Q = \Delta Q_{Nz} + \Delta Q_{Tpn} + \Delta Q_{Tpd} + \Delta Q_{wz}, \quad (7.26)$$

тобто загальна зміна обсягу виготовленої продукції дорівнює сукупному впливу всіх факторів.

Запитання для самоконтролю

1. За допомогою яких показників оцінюють забезпеченість підприємства трудовими ресурсами?
2. Як розраховують і аналізують оборот і стабільність робочої сили?
3. За якими показниками проводять аналіз використання робочого часу?
4. У чому полягає відмінність між показниками продуктивності праці, виробітком і трудомісткістю? Особливості оцінювання їх динаміки.
5. Які фактори сприяють підвищенню продуктивності праці?
6. Яким чином оцінюють вплив кількості робітників і продуктивності праці на зміну обсягу виготовленої продукції?
7. Із яких елементів складається фонд оплати праці?
8. Як в умовах інфляції оцінюють реальний розмір середньої заробітної плати?
9. Які висновки можна зробити, оцінюючи співвідношення темпів зростання середньої заробітної плати і продуктивності праці?
10. За якими показниками аналізують рух, стан і рівень використання основних фондів?
11. Яким чином зв'язані між собою продуктивність праці, фондівіддача і фондоозброєність?
12. Які показники характеризують рівень використання устаткування?
13. Розкрийте суть виробничої потужності. За якими показниками визначають ступінь використання виробничої потужності?
14. З якою метою аналізують забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами?

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Аналіз господарської діяльності [Текст]: навч. посіб. / за заг. ред. І. В. Сіменко, Т. Д. Косової. – К.: Центр навч. літ., 2013. – 384 с.
2. Андрєєва, Г. І. Економічний аналіз [Текст]: навч. посіб. / Г. І. Андрєєва. – К. : Знання, 2008. – 263 с.
3. Баканов, М. И. Теория экономического анализа [Текст]: учеб. для студ. эконом. спец./ М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 414 с.
4. Величко, В. В. Економіка підприємства [Текст]: навч. посіб. / В. В. Величко. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 169 с.
5. Гетьман, О. О. Економіка підприємства [Текст]: навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. — 2-ге вид. — К.: Центр навч. літ., 2010. — 488 с.
6. Грабовецький, Б. Є. Економічний аналіз [Текст]: навч. посіб. / Б. Є. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2013. – 85 с.
7. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2009. — 536 с.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
1. ТЕОРЕТИЧНІ Й ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	4
1.1. Суть, завдання, об'єкти й предмет аналізу господарської діяльності підприємств.....	4
1.2. Система економічної інформації для аналізу господарської діяльності.....	5
1.3. Зміст аналізу господарської діяльності за послідовністю й тематичними напрямками аналітичної роботи.....	6
Запитання для самоконтролю.....	7
2. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	7
2.1. Методика комплексного аналізу господарської діяльності.....	7
2.2. Розроблення системи взаємозв'язаних аналітичних показників.....	10
Запитання для самоконтролю.....	14
3. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ	14
3.1. Поняття, типи й завдання факторного аналізу	14
3.2. Детерміноване моделювання факторних систем.....	15
3.3. Способи визначення впливу факторів на результативний показник у детермінованому аналізі.....	16
Запитання для самоконтролю.....	20
4. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	21
4.1. Роль, значення й завдання аналізу фінансового стану підприємства.....	21
4.2. Загальне оцінювання фінансового стану підприємства.....	22
4.3. Аналіз порівняльного аналітичного балансу.....	25
4.4. Платоспроможність підприємства і ліквідність його активів.....	28
4.5. Аналіз фінансової стійкості підприємства.....	34
4.6. Аналіз дебіторської й кредиторської заборгованості.....	40
Запитання для самоконтролю.....	44
5. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	44
5.1. Зміст, завдання і джерела аналізу фінансових результатів підприємства.....	44
5.2. Аналіз фінансових результатів від реалізації продукції, робіт і послуг.....	45
5.3. Аналіз складу і динаміки прибутку підприємства.....	47
5.4. Аналіз чистого прибутку.....	48
5.5. Аналіз резервів збільшення валового прибутку від реалізації продукції.....	50
5.6. Аналіз рентабельності.....	51

Запитання для самоконтролю.....	52
6. АНАЛІЗ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	52
6.1. Аналіз довгострокових активів.....	52
6.2. Аналіз короткострокових активів.....	59
Запитання для самоконтролю.....	63
7. АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ І ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	63
7.1. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами.....	63
7.2. Аналіз використання робочого часу.....	65
7.3. Аналіз продуктивності праці.....	66
Запитання для самоконтролю.....	68
Бібліографічний список.....	69

Навчальне видання

Столярчук Ганна Володимирівна

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Редактор А. М. Ємленінова

Зв. план, 2016

Підписано до друку 14.07.2016

Формат 60x84 1/16. Папір офс. № 2. Офс. друк

Ум. друк. арк. 4. Обл.-вид. арк. 4,5. Наклад 50 пр.

Замовлення 215. Ціна вільна

Видавець і виготовлювач

Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського

«Харківський авіаційний інститут»

61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17

[http:// www.khai.edu](http://www.khai.edu)

Видавничий центр «ХАІ»

61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17

izdat@khai.edu

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції сер. ДК № 391 від 30.03.2001