

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
з дисципліни «Економічний аналіз»
для здобувачів вищої освіти за освітнім ступенем
«бакалавр» денної та заочної форм навчання
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та
страхування»
Частина 2

2019

Конспект лекцій з дисципліни дисципліни «Економічний аналіз» для здобувачів вищої освіти за освітнім ступенем «бакалавр» денної та заочної форм навчання спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» /Укладач: С.В.Шарова, - Запоріжжя: Національний університет «Запорізька політехніка», 2019. Ч.2.– 78 с.

Укладач: к.е.н, доцент С.В.Шарова

Рецензенти: перший проректор, д.е.н., професор
В.Г.Прушківський

Відповідальний за випуск: к.е.н, доцент С.В.Шарова

Затверджено
на засіданні кафедри
«Фінанси, банківська справа та страхування»
Протокол № 1 від 27.08.2019р.

Затверджено
на засіданні
вченої ради ФЕУ
Протокол № 22 від 25.09.2019 р.

ЗМІСТ

Тема 8. Аналіз оборотності оборотних коштів	88
8.1. Сутність, склад і структура оборотних коштів підприємства.	88
8.2. Аналіз оборотності оборотних коштів.	91
Тема 9. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності	100
9.1. Аналіз зовнішнього ринку підприємства.	100
9.2. Джерела інформації та основні завдання аналізу зовнішньоекономічної діяльності.	103
9.3. Оцінка основних показників діяльності підприємства.	104
9.4. Аналіз поточних результатів зовнішньоекономічної діяльності.	106
9.5. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.	107
Тема 10. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства	108
10.1. Зміст і завдання інвестиційної діяльності.	108
10.2. Аналіз обсягів інвестиційної діяльності.	113
10.3. Оцінка ефективності капіталовкладень.	118
Тема 11. Аналіз фінансових результатів підприємства	119
11.1. Зміст, завдання і джерела аналізу фінансових результатів підприємства.	119
11.2. Аналіз фінансових результатів від реалізації продукції, робіт і послуг.	122
11.3. Аналіз складу і динаміки прибутку підприємства.	124
11.4. Аналіз чистого прибутку.	126
11.5. Аналіз резервів збільшення валового прибутку від реалізації продукції.	128
Тема 12. Аналіз фінансового стану підприємства	129
12.1. Роль, значення та завдання аналізу фінансового стану підприємства.	130
12.2. Загальна оцінка фінансового стану підприємства.	132
12.3. Аналіз порівняльного аналітичного балансу.	135
12.4. Платоспроможність підприємства і ліквідність його активів.	139

<i>12.5. Аналіз фінансової стійкості підприємства.</i>	146
<i>12.6. Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості.</i>	153
<i>Тема 13. Узагальнення результатів діяльності господарської діяльності</i>	158
<i>13.1. Заключний етап аналітичної роботи на підприємстві.</i>	158
<i>13.2. Аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства.</i>	161
<i>Література</i>	166

ТЕМА 8 АНАЛІЗ ОБОРОТНОСТІ ОБОРОТНИХ КОШТІВ

8.1. Сутність, склад і структура оборотних коштів підприємства.

8.2. Аналіз оборотності оборотних коштів.

8.1. Сутність, склад і структура оборотних коштів підприємства.

Діяльність суб'єктів господарювання щодо створення та реалізації продукції здійснюється в процесі поєднання основних засобів, оборотних коштів і самої праці.

Безперервність процесу виробничої та комерційної діяльності потребує постійного інвестування коштів у ці елементи для здійснення розширеного їхнього відтворення.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення сутності оборотних коштів.

По-перше, **оборотні кошти** — це грошові ресурси, які вкладено в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервного виробництва та реалізації виготовленої продукції.

По-друге, **оборотні кошти** — це активи, які протягом одного виробничого циклу або одного календарного року можуть бути перетворені на гроші. Деякі автори таке саме визначення дають терміну „**оборотний капітал**”. Це свідчить про ідентичність, на їхню думку, понять — оборотні кошти та оборотний капітал.

У зарубіжній економічній, літературі окремі автори визначають оборотний капітал як оборотні активи за мінусом короткострокових зобов'язань.

Склад і розміщення оборотного капіталу залежать від того, в якій сфері він функціонує: виробнича, торгово-посередницька, сфера послуг (у тім числі фінансових).

У виробничій сфері оборотний капітал (оборотні кошти) авансується в оборотні виробничі фонди (обігові кошти) і фонди обігу (фонди обертання).

До **оборотних виробничих фондів** належать: сировина, основні й допоміжні матеріали, напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини для ремонтів, малоцінні і швидкозношувані предмети, незавершене ви-

робництво, напівфабрикати власного виготовлення, витрати майбутніх періодів.

Фонди обігу — це залишки готової продукції на складі підприємств, відвантажені, але не оплачені покупцями товари, залишки коштів підприємств на поточному рахунку в банку, касі, у розрахунках, у дебіторській заборгованості, а також укладені в короткострокові цінні папери.

Таким чином, оборотні кошти (оборотний капітал) — це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку.

Співвідношення оборотних коштів, що перебувають у сфері виробництва й у сфері обігу, є неоднаковим у різних галузях економіки. Пояснюється це особливостями організації виробництва, постачання, збуту, а також системи розрахунків.

Для забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації продукції необхідно досягти оптимального співвідношення оборотних коштів у сфері виробництва й обігу. При цьому підприємство зацікавлене у зменшенні оборотних коштів у сфері обігу за рахунок поліпшення системи постачання, раціональніших форм розрахунків.

Обігові кошти промислових підприємств у процесі виробничої діяльності перебувають у безперервному русі і постійно змінюють свою форму. Прискорення обігу обігових коштів скорочує потребу в матеріальних і фінансових ресурсах, що дозволяє вивільнити додаткові кошти на розширення і розвиток виробництва.

Впровадження у виробництво нової техніки, більш досконалої технології, механізація і автоматизація виробничих процесів, раціональна організація матеріально-технічного забезпечення та збуту готової продукції, наближення виробництва до джерел сировини, матеріалів і споживачів готової продукції, здійснення інших заходів, які сприяють дотриманню режиму економії у витратах на виробництво і скороченню тривалості виробничого циклу, забезпечують прискорення обігу обігових коштів.

Склад оборотних коштів — це сукупність окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

Структура оборотних коштів — це питома вага вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній

сумі оборотних коштів. Структура оборотних коштів має значні коливання в окремих галузях економіки. Вона залежить від складу і структури втрат на виробництво, умов поставок матеріальних цінностей, умов реалізації продукції (виконаних робіт, наданих послуг), проведення розрахунків.

Стан і використання оборотного капіталу окремого підприємства залежать від стану економіки держави в цілому. У свою чергу, стан економіки держави залежить від стану й використання оборотного капіталу окремого підприємства.

8.2. Аналіз оборотності оборотних коштів.

Джерелом аналізу наявності власних оборотних та прирівняних до них коштів є Баланс підприємства на будь-яку звітну дату. Для визначення надлишку чи нестачі власних та прирівняних до них обігових коштів доцільно скласти аналітичну таблицю 8.1.

У подальшому аналізі слід встановити, під впливом яких чинників змінилась наявність власних обігових коштів на кінець звітного періоду порівняно з даними на початок звітного періоду. На підприємствах промисловості нестача власних обігових коштів може зумовлюватися як залежними, так і не залежними від діяльності підприємств чинниками. Основним чинником, що прямо пов'язаний з виробничою діяльністю підприємств, є виконання завдання з прибутку. Одержання надпланового прибутку за рахунок покращання кількісних та якісних показників діяльності підприємства супроводжується, як правило, утворенням надлишку обігових коштів. І навпаки, невиконання завдання з прибутку внаслідок підвищення собівартості, зменшення обсягу реалізації продукції і допущення позареалізаційних збитків викликає нестачу власних обігових коштів. Крім того, причиною виникнення нестачі обігових коштів може бути фінансування окремих заходів за рахунок прибутку (погашення кредитів банків, плати за кредит, покриття збитків житлово-комунального господарства тощо) понад наявні джерела.

Таблиця 8.1.

Аналіз забезпеченості підприємства обіговими коштами

№ п/п	Показник	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	Зміна за звітний період
1	Джерела власних коштів (підсумок розділу I пасиву Балансу)			
2	Стійкі пасиви (заборгованість по оплаті праці і по страхуванню)			
3	Основні засоби і вкладення (підсумок розділу I активу Балансу)			
4	Наявність власних обігових та прирівняних до них коштів (п.1 + п.2 – п.3)			
5	Норматив обігових коштів			
6	Надлишок (+), нестача (-) власних обігових коштів (п.4 – п.5)			

Нестачу власних обігових коштів можуть викликати незалежні від діяльності підприємства чинники. Ними може бути збиток від стихійного лиха, рішення галузевого органу щодо перерозподілу обігових коштів тощо.

Нестача власних обігових коштів підприємства може бути компенсована шляхом прискорення обігу коштів, залученням коштів цільових джерел та за допомогою галузевих органів управління шляхом перерозподілу коштів між підприємствами галузі.

Ефективність і використання оборотних коштів характеризується такими показниками, як:

- випередження темпів росту обсягу продукції (робіт, послуг) над темпами росту середніх залишків оборотних коштів;
- збільшення реалізації продукції (робіт, послуг) в розрахунку на 1 грн. оборотних коштів;
- прискорення оборотності оборотних коштів.

Аналітичне дослідження вищевказаних показників можна провести у таблиці 8.2.

Для вивчення оборотності оборотних коштів використовують такі основні показники:

- коефіцієнт оборотності;
- тривалість одного обороту в днях;

— коефіцієнт закріплення оборотних коштів.

Таблиця 8.2.

Показники ефективності використання оборотних коштів

№ п/п	Показники	Базовий рік	Звітний рік	Темп зростання, %
1	Обсяг промислової продукції, тис. грн.			
2	Виручка від реалізації продукції (без ПДВ і акцизів), тис. грн.			
3	Середні залишки оборотних коштів, тис. грн.			
4	Коефіцієнт випередження темпів росту обсягу промислової продукції над темпами росту оборотних коштів (п.1 / п.3)	—	—	
5	Обсяг реалізації продукції на 1 грн. оборотних коштів (п.2 / п.3), грн.			

Коефіцієнт оборотності (K_o) показує кількість оборотів, які здійснив оборотний капітал за певний час (рік, квартал, місяць). Цей коефіцієнт є вимірником продуктивності активів й обчислюється за формулою:

$$K_o = \frac{PP}{O_k},$$

де PP — виторг від реалізації продукції;
 O_k — середній залишок оборотного капіталу.

Тривалість одного обороту ($T_{об}$) у днях показує кількість днів, упродовж яких оборотний капітал здійснює один оборот, проходячи всі фази.

$$T_{об} = \frac{O_k \cdot D}{PP},$$

де D — число днів у періоді, за який обчислюється оборотність оборотного капіталу.

Коефіцієнт закріплення оборотних коштів (K_z) показує, яка кількість оборотного капіталу потрібна для того, щоб отримати обсяг реалізації продукції в одну гривню:

$$K_3 = \frac{O_k}{PP}.$$

Ефективність використання обігових коштів характеризують такі показники як коефіцієнти оборотності запасів та заборгованості (дебіторської і кредиторської), коефіцієнти завантаженості коштів, тривалість оборотів, сума вивільнених з обігу коштів внаслідок прискорення їх оборотності або сума додатково залучених у виробничий процес коштів внаслідок сповільнення оборотності.

Перелік більшості показників оборотності приведено в таблиці 8.3.

Коефіцієнт оборотності запасів ($K_{оз}$) визначається відношенням доходу (виручки) від реалізації без врахування ПДВ і акцизів до середньої суми негрошових поточних активів.

Величину доходу (виручки) від реалізації за звітний період можна знайти в одному формі №2. Що стосується середньої суми негрошових поточних активів, то її визначають шляхом знаходження середньоарифметичної величини між залишками на початок і кінець звітного періоду (форма №1). Для всіх підприємств одразу не можна назвати оптимальне значення цього показника. Багато залежить від організаційних чинників: видів діяльності, тривалості виробничого циклу тощо. Іноді для внутрішнього контролю цей показник варто визначити дещо іншим способом. А саме: замість величини доходу від реалізації використати величину собівартості реалізованої продукції.

Таблиця 8.3.

Перелік показників оборотності коштів та алгоритми їх розрахунку

Умовні позначення	Найменування показників	Алгоритм розрахунку (номери рядків форми 1 „Баланс” та форми 2 „Звіт про фінансові результати”)
Ко	Оборотність оборотних засобів, оборотів	Чистий дохід ф2(035)/ Середня величина оборотних активів ф1 (260)
До	Оборотність оборотних засобів, днів	360/ показник Ко
Коз	Оборотність виробничих запасів, оборотів	Собівартість реалізованої продукції ф2 (040)/ Середні виробничі запаси ф1 (100+110+120+130+140)
Доз	Оборотність виробничих запасів, днів	360:Показник Коз
Кор	Оборотність коштів у розрахунках, оборотів	Чистий дохід ф2(035)/ Середня дебіторська заборгованість ф1

		(160+170+180+190+200+210)
Дор	Оборотність коштів у розрахунках, днів	360/показник Кор
Код	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	ф2 р.035/ середньорічні ф1 (150+...+210)
Дод	Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	360 днів/ Код
Ккз	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	ф2 р.035/ середньорічні ф1 (620)
Дкз	Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості	360 днів/ Ккз
Коч	Коефіцієнт оборотності чистого робочого капіталу	ф2 р.035/ ф1 (260+270-620)
Доч	Тривалість одного обороту усіх робочих активів	360 днів/ Коч
Коф	Коефіцієнт оборотності фіксованих активів	ф2 р.035/ ф1 (080-010)
Доф	Тривалість одного обороту фіксованих активів	360 днів/ Коф
Коа	Коефіцієнт оборотності усіх активів	ф2 р.035/ ф1 р.280
Доа	Тривалість одного обороту усіх активів	360 днів/ Коа
Ковк	Оборотність власного капіталу, оборотів	Чистий дохід ф2(035)/ Середня сума власного капіталу ф 1 (380)
Кок	Оборотність всього капіталу, оборотів	Чистий дохід ф2(035)/ Середня валюта балансу ф 1 (280)

Дані про собівартість беруть з форми №2. Визначений таким чином коефіцієнт оборотності запасів не буде порівнюваним з середньогалузевим, але для внутрішнього аналізу він може знадобитись.

Лише в такий спосіб (відношенням величини собівартості, що припадає на реалізацію до середньої величини запасів) можна визначити не тільки коефіцієнт оборотності запасів, але й отримати дані про середню норму запасів у днях. Якщо ж використати в розрахунках дані про дохід від реалізації, значення норми запасів буде не виправдано викривленим у бік зменшення.

При поглибленому аналізі коефіцієнт оборотності можна визначати, застосовуючи будь-яку окрему статтю: запасів, товарів, готової продукції тощо. Щоб визначити кількість обертів за період за кожною окремою статтею запасів, необхідно, передусім, визначити питому вагу витрат цих запасів у загальній величині собівартості продукції, що реалізувалася протягом періоду. Одержану таким чином величину слід порівнювати з середньою величиною відповідних залишків. Так визначають оборотність запасів по кожному їх виду, що, в свою чергу, дозволяє правильно орієнтуватися при визначенні потреби в них.

Це дуже серйозне питання. Адже закупити товари і запаси на багато місяців наперед — це найпростіше, але не економічно, бо це рівнозначно, що гроші надовго покласти на склад. Неробочий капітал — зв'язаний капітал. Чим вища оборотність запасів, тим менше робочого капіталу відволікається на їх закупівлю. Звісно, що це можливо лише при надійних зв'язках з постачальниками. При цьому має значення і їх розташування. Це все питання організаційні, але їх варто враховувати.

Оптимальна кількість обертів за рік (чи інший звітний період) на кожному підприємстві своя, але одне можна сказати з упевненістю: якщо порівняно з попереднім періодом обороти прискорюються, то це свідчить про ефективність використання коштів.

За допомогою регулярного проведення аналізу оборотності активів можна знайти можливість знизити величину оборотного капіталу і в результаті ліквідації його надлишку можна отримувати значно більше прибутку на кожную гривню, вкладену в запаси. Це може стати можливим за умови збереження при цьому кількісного рівня збуту і норми прибутку.

Оборотність дебіторської заборгованості визначається відношенням доходів від продажу (величини реалізації без урахування ПДВ і акцизів) до середньої величини дебіторської заборгованості, визначеної як середньоарифметична величина між сальдо по дебіторах на початок і кінець звітного періоду.

Цей показник дає можливість визначити, скільки разів протягом року (або іншого періоду, який аналізують) обсяги надходжень від реалізації можуть вмістити в собі середній залишок боргових прав (дебіторів).

Він визначає ефективність кредитного контролю з боку підприємства, адже, даючи товар з відстроченням платежу іншим суб'єктам, підприємство фактично їх кредитує.

Для визначення тривалості оборотів дебіторської заборгованості (терміну кредиту покупцям) слід скористатися зворотною формулою, тобто визначити відношення середньої дебіторської заборгованості до чистого доходу від реалізації, який маємо за звітний період. Отриману в результаті величину слід помножити на кількість днів у звітному періоді.

Таким чином визначають, скільки в середньому днів знадобилося підприємству для отримання оплати за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги). При визначенні цих показників беруть участь лише суми по дебіторах-покупцях (замовниках) як такі, що мають пряме відношення до обсягів реалізації продукту діяльності підприємства.

Оборотність кредиторської заборгованості і середній період її погашення визначаються аналогічно вищенаведеним показникам по дебіторах. З тією лише різницею, що замість величини доходів з продаж береться величина закупівель, оскільки обсяги продаж не можуть порівнюватися з борговими зобов'язаннями за отримані поставки.

Дебіторська заборгованість, виведена на кінець звітного періоду, пов'язана з обсягами продаж за цей період, а кредиторська — з обсягами закупівель.

Потреба у визначенні суми закупівель дещо ускладнює завдання, але зробити це варто.

Тривалість обороту кредиторської заборгованості — це середня кількість днів, необхідних для розрахунків в з постачальниками і підрядниками.

Якщо порівняти показники кредиторської заборгованості з показниками по дебіторах, то можна зробити деякі важливі висновки. Наприклад, у разі, коли показник тривалості кредиторської заборгованості хоча б на декілька днів перевищує такий же показник по дебіторах, то це означає не що інше, як вміння утримати позики довше, ніж дозволяти це робити своїм боржникам. Однак тут важливо не перестаратися. Декількох днів цілком достатньо.

Аналіз оборотності обігових коштів доцільно проводити за схемою 8.1.

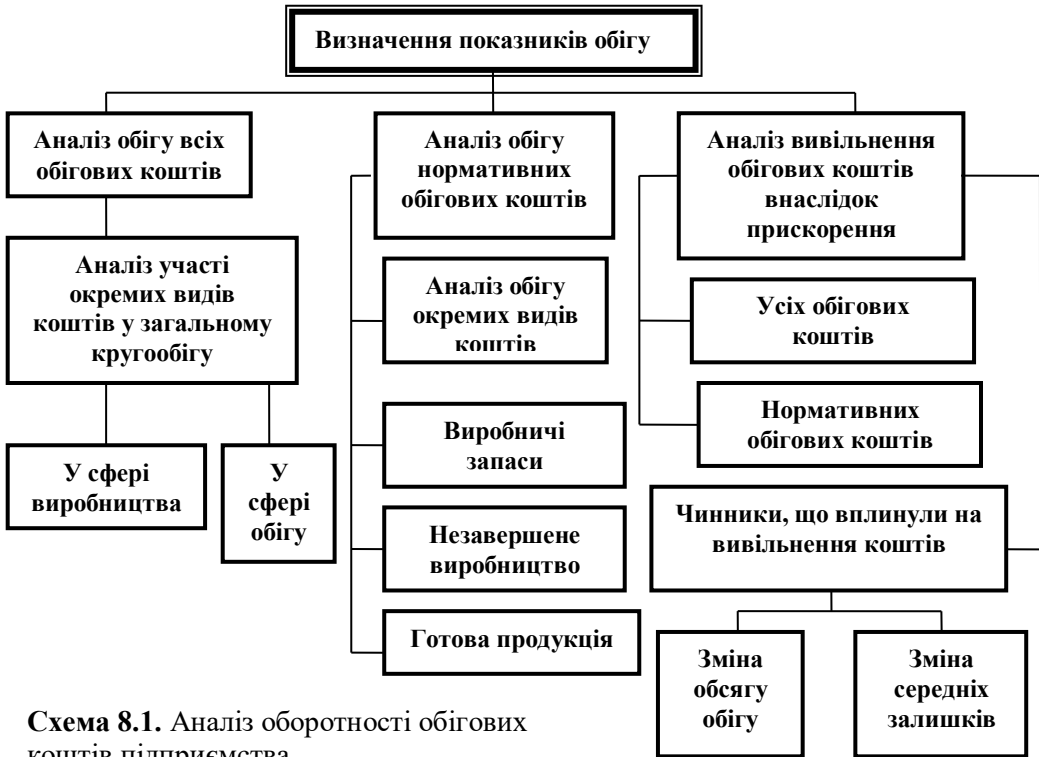


Схема 8.1. Аналіз оборотності обігових коштів підприємства

При аналізі використання обігових коштів фактичні показники обігу слід порівнювати з відповідними даними за базовий рік. Зіставляючи показники оборотності за кілька періодів, їх потрібно привести до порівняльного виду відповідно цін, структури тощо.

Розрахунки показників ефективності використання обігових коштів доцільно виконувати за допомогою аналітичної табл. 8.4.

У результаті аналізу ефективності використання обігових коштів повинні бути розроблені заходи щодо прискорення їх оборотності.

Таблиця 8.4.

Аналіз показників ефективності використання обігових коштів

№ п/п	Показник	Одиниця виміру	Базовий рік	Звітний рік	Відхилення (+/-)
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг)	тис.грн.			
2	Середньорічні залишки обігових коштів	тис.грн.			
3	У тому числі нормативних коштів	тис.грн.			
4	Коефіцієнт оборотності всіх обігових коштів (п.1 / п.2)	кількість оборотів			
5	Коефіцієнт оборотності нормативних обігових коштів (п.1 / п.3)	кількість оборотів			
6	Тривалість обороту всіх обігових коштів (360 / п.4)	дні			
7	Тривалість обороту нормативних обігових коштів (360 / п.5)	дні			
8	Коефіцієнт завантаження всіх обігових коштів (п.2 / п.1)	гривня			
9	Коефіцієнт завантаження нормативних обігових коштів (п.3 / п.1)	гривня			
10	Вивільнення обігових коштів внаслідок прискорення їх оборотності	тис.грн.	—	—	п.1 Зв.рік/ п.4Баз.рік - п.1 Зв.рік/ п.4Зв.рік

Аналіз передбачає розроблення рекомендацій щодо прискорення оборотності активів.

Прискорити оборотність капіталу можна за допомогою таких заходів:

- оптимізація запасів матеріальних ресурсів;
- підвищення інтенсифікації виробництва;
- упровадження нової техніки, технології;
- удосконалення організації праці;
- випуск конкурентноспроможної продукції;

- вивчення кон'юнктури ринку;
- вивчення платоспроможності покупців,
- удосконалення системи розрахунків тощо.

Як відомо, прискорення оборотності капіталу сприяє вивільненню оборотних коштів, що дає змогу підприємству без додаткового залучення фінансових ресурсів збільшувати обсяги виробництва.

Сповільнення оборотності призводить до додаткового залучення коштів в оборот.

Контрольні запитання:

1. Що таке оборотні кошти підприємства?
2. Яка різниця між оборотними фондами та фондами обігу?
3. Дайте визначення складу та структури оборотних коштів.
4. Назвіть джерела аналізу оборотності оборотних коштів.
5. Як здійснюється аналіз забезпеченості підприємства обіговими коштами?
6. Назвіть основні показники ефективності використання оборотних коштів та алгоритм їх розрахунку.

ТЕМА 9 ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

9.1. Аналіз зовнішнього ринку підприємства.

9.2. Джерела інформації та основні завдання аналізу зовнішньоекономічної діяльності.

9.3. Оцінка основних показників діяльності підприємства.

9.4. Аналіз поточних результатів зовнішньоекономічної діяльності.

9.5. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

9.1. Аналіз зовнішнього ринку підприємства.

Вихід підприємства на зовнішній ринок зумовлює умови більш жорсткої конкуренції. В цих умовах досягнення успіху тільки при використанні сучасних методів управління, зокрема міжнародного

маркетингу. Концепція маркетингу полягає в тому, що вся діяльність підприємства (виробнича, науково-технічна, інвестиційна, збутова, фінансова тощо) ґрунтується на сучасному стані споживчого попиту та прогнозуванні його змін на перспективу.

Принципових відмінностей між маркетингом для внутрішнього ринку та зовнішнього немає. Але враховувати особливості зарубіжних ринків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства конче необхідно. Зовнішні ринки висувають більш високі вимоги до якості, упаковки, оформлення, реклами товарів, способів реалізації та інше. Це зумовлено гострою конкуренцією між фірмами і превалюванням ринку покупця, тобто перевищенням попиту над пропозицією.

Вивчення зовнішніх ринків більш трудомістке та складне, вимагає більшого обсягу інформації із різних джерел. Для ефективної роботи на зовнішньому ринку необхідно враховувати вимоги зовнішнього середовища:

- особливості діючого законодавства,
- міжнародні правила,
- особливості валютно-фінансових розрахунків тощо.

Програма комплексного аналізу зовнішнього ринку залежить від особливостей товару, обсягів експорту, видів діяльності підприємства.

Основні розділи маркетингового дослідження зовнішнього ринку.

1. Вивчення попиту, тобто виявлення потреби у товарі, рівень купівельної спроможності, вимоги до товару, чинники і перспективи зміни попиту на товар, розрахунок показника місткості ринку. При аналізі попиту необхідно ретельно вивчити вимоги покупців до товарів, що є на ринку, серед яких вимога високої якості, надійності, післяпродажного обслуговування, додаткових послуг, використання товарного знака фірми, вимоги до упаковки, маркування тощо.
2. Вивчення пропозиції включає кількісну оцінку товарів на місцевому ринку, імпорту і експорту товару, зміни його запасу.

Структура пропозиції, тобто ступінь оновлення асортименту, звичайно постійно змінюється. Тому при вивченні пропозиції конкурентного товару проводять аналіз стану і тенденції відповідного світового ринку товарів (удосконалення товарів, поява перспективно нових товарів і способів їх виробництва).

Основні показники, що впливають на зміну пропозиції товару, це: обсяг капіталовкладень у будівництво, реконструкцію та

модернізацію виробництва, обсяг виробництва, величина відвантаження, запаси товарів на складах у виробника і посередника та можливість їх доставки на ринок, розміри і структура витрат на науково-дослідні розробки. Для визначення пропозиції товару важливе значення має оцінка діяльності фірм-конкурентів, для чого аналізують:

- обсяги та долю продаж конкурентів на досліджуваному ринку;
- характеристику їх продукції, асортимент, використання товарного знаку, упаковка тощо;
- практику руху товару і політику збуту: склади і їх розміщення, транспортування, умови зберігання та доставки, види торгових посередників, витрати на реалізацію;
- види та характер фірмових послуг, що супроводжують купівлю товару (доставка, монтаж, комерційний кредит, комерційне обслуговування та ін.);
- форми та методи комерційної діяльності та стимулювання продаж та витрати на ці напрямки;
- інноваційна діяльність, виробнича, технічна та екологічна політика, рівень виробничих витрат;
- фінансовий стан конкурентів та їх здатність захищати та утримувати свої позиції на ринку, платоспроможність та ефективність.

В сучасних умовах можна виділити три основні способи проникнення на зарубіжні ринки:

1. Створення власної збутової мережі використовується переважно при великих обсягах експорту, що дозволяє відшкодовувати витрати на її створення.
2. Використання незалежних торгових та збутових посередників. Цей спосіб доцільний при освоєнні нових ринків, коли обсяги продаж невеликі або необхідні супутні додаткові послуги при продажі. Часто великі компанії використовують цей спосіб на початкових етапах освоєння ринку, потім намагаються створити незалежну систему збуту, формуючи вертикальні маркетингові структури.
3. Виробництво товару (повністю або частково) в країні, ринок якої планується завоювати.

9.2. Джерела інформації та основні завдання аналізу зовнішньоекономічної діяльності.

Вивчення оперативної та фінансової звітності зарубіжних фірм-партнерів дозволяє виявляти тенденції їх розвитку, оцінювати економічні і фінансові можливості, а також науково-технічний рівень продукції, що виробляється, та її конкурентну здатність. Все це визначає умови контракту. Навіть якщо контрактні умови однакові, то все ж співробітництво з однією фірмою може бути більш вигідним, ніж з іншою. Крім того, аналіз показників діяльності зарубіжних фірм дає можливість виявити зацікавленість у встановленні ділових відносин з вітчизняними партнерами, оцінити їх платоспроможність і кредитоздатність.

Важливо визначити і ділове обличчя, престиж фірми, її надійність. Авторитет фірми, навіть малої, звичайно добре відомий у діловому світі.

Найбільш повну інформацію можна отримати про акціонерні товариства, оскільки згідно з законом вони щорічно публікують звіти про свою діяльність у періодичних виданнях або окремих брошурах. Фірми з іншою правовою формою невідпорядковані публічній звітності, але часто з метою реклами вони публікують результати своєї фінансово-господарської діяльності.

Річний звіт зарубіжної фірми включає такі основні розділи:

- виробництво і реалізація продукції за основними товарними групами (у тому числі — обсяг зарубіжних операцій);
- обсяг і основні напрямки капіталовкладень;
- науково-дослідна та екологічна діяльність;
- зміни в організаційній структурі;
- керівний склад;
- основні дочірні компанії;
- фінансові показники діяльності.

Фінансова звітність, її структура і характер інформації, регламентується законом.

Фінансовий звіт — важлива і обов'язкова частина річного звіту. Основними фінансовими документами зарубіжних фірм є баланс і звіт про прибутки і збитки.

У річних звітах фірм, крім фінансових звітів, наводяться основні показники за ряд років та показники прибутковості.

Основні задачі зовнішньоекономічної діяльності будь-якого підприємства:

1. оцінка рівня і якості виконання підприємством зобов'язань за контрактами з іноземними партнерами;
2. характеристика динаміки (розвитку) ЗЕД підприємства за ряд років;
3. оцінка ефективності використання коштів, що задіяні у ЗЕД підприємства. Це найбільш складна і центральна задача аналізу, вона вимагає дослідження руху і обороту оборотних коштів, витрат на здійснення ЗЕД.
4. оцінка фінансових результатів ЗЕД.
5. характеристика фінансового стану, платоспроможності і рентабельності підприємства.

9.3. Оцінка основних показників діяльності підприємства.

Кількість показників, що характеризують результати діяльності підприємства, дуже велика. Тому доцільно їх порівнювати в динаміці та з аналітичними показниками інших підприємств чи галузі.

Показники, що аналізуються, поділяють на абсолютні і відносні.

До абсолютних показників відносяться дані про обсяги реалізації, прибуток, потужність, основні і оборотні кошти.

Відносні показники, це — коефіцієнти, що показують відношення абсолютних показників.

Всі показники умовно можна поділити на 4 групи.

Показники економічного потенціалу фірми

Активи, обсяги продаж, чистий і валовий прибуток, основний і оборотний капітал, капіталовкладення, власний і позичений капітал, капіталізований прибуток, витрати, загальна чисельність працюючих, виробнича база і потужність, кількість філіалів (дочірніх підприємств), обсяги виробництва та доля у регіональному (світовому) випуску.

Показники ефективності діяльності фірми

Ці показники можуть бути абсолютні та відносні. Основний з них — прибуток — кінцевий результат і основний критерій діяльності підприємства. Крім того, до цієї групи відносяться наступні показники:

- валовий прибуток.
- обсяг реалізації.
- відношення обсягу реалізації до активів.
- відношення обсягу реалізації до основного капіталу.

- відношення обсягу реалізації до оборотного капіталу.
- відношення обсягу реалізації до матеріальних запасів.
- відношення витрат на виробництво до вартості реалізованої продукції. відношення обсягу реалізації до загальної чисельності працівників.
- рентабельність продаж.
- рентабельність активів.
- рентабельність основного капіталу.
- рентабельність власного капіталу.

Показники конкурентноздатності підприємства

Під конкурентноздатністю підприємства розуміють можливість запропонувати товар, що задовольняє конкурентним запитам споживача на більш вигідних умовах (ціна, кредит, умови поставки тощо).

Конкурентноздатність фірми залежить від конкурентноздатності її товару. Чим вищою є остання, тим більший ефект одержує фірма.

Показники конкурентноздатності фірми:

- прибуток;
- обсяги реалізації у вартісному і натуральному виразі;
- відношення прибутку до обсягу реалізації;
- відношення обсягу реалізації до вартості запасів;
- відношення обсягу реалізації до вартості нереалізованої продукції;
- відношення обсягу реалізації до суми дебіторської заборгованості;
- завантаженість виробничих потужностей;
- портфель замовлень;
- витрати на наукові дослідження;
- обсяги і напрямки капітальних вкладень.

Фінансовий стан підприємства характеризується платоспроможністю і кредитоздатністю.

Платоспроможність — це ступінь фінансової незалежності фірми від зовнішніх джерел фінансування і здатність у відповідні строки погашати свої фінансові в'язання.

Кредитоздатність — можливість надавати кредити клієнтам.

Фінансову діяльність фірми характеризують наступні показники:

- структура власного капіталу;
- коефіцієнт незалежності;
- відношення всієї заборгованості до власного капіталу;

- відношення довгострокової заборгованості до власного капіталу;
- надходження власних оборотних коштів від операцій у звітному періоді;
- коефіцієнт самофінансування поточних капіталовкладень в основний капітал за рахунок коштів від операційної діяльності підприємства;
- коефіцієнт покриття;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- коефіцієнт поточної ліквідності.

9.4. Аналіз поточних результатів зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз поточних результатів господарської діяльності підприємства полягає у оцінці його економічного потенціалу, загальних результатів господарської діяльності, фінансового стану, ефективності виробничої і зовнішньоекономічної діяльності за аналізований період.

Аналізують шляхом порівняння і в динаміці показники: активи, основний капітал, кількість і вартість продукції, наявність виробничих потужностей та їх використання як в країні, так і за кордоном; чисельність працюючих, витрати і собівартість продукції, прибуток та його використання.

Важливе значення має аналіз показників ефективності: продуктивності праці, віддачі основних засобів, фондорентабельності, загальної рентабельності, рентабельності випуску продукції, оборотності коштів.

Першочергове значення в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємства має оцінка конкурентноздатності продукції.

9.5. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Суть методики полягає у визначенні показників економічного ефекту як різниці між результатом і витратами, та економічної ефективності як відношення результату і витрат.

1. Економічний ефект експорту (E_e):

$$E_e = P_e - B_e,$$

де P_e — виручка від здійсненої експортної операції, грн.;

B_e — повні витрати підприємства на експорт, грн.

2. Економічна ефективність експорту E_ϕ :

$$E_\phi = \frac{P_e}{B_e}.$$

Показники E_e і E_ϕ доцільно обчислювати відносно кожного контракту з метою вибору більш оптимального значення, а також при аналізі ЗЕД за минулий період і при плануванні ЗЕД, на майбутній період.

3. Відношення обсягу експортованих товарів до їх собівартості (E_c):

$$E_c = \frac{O_e}{C_e},$$

де O_e — обсяг експорту у внутрішніх цінах, грн.;

C_e — собівартість експортних товарів, грн.

4. Коефіцієнт ефективності експортованих товарів:

$$E_T = \frac{P_e - B_e}{O_e} \cdot \frac{P_e}{\Phi_e} \cdot 100,$$

де Φ_e — середньорічна вартість основних засобів і оборотних коштів, що використовують при виробництві експортної продукції, грн.

Якщо $E_\phi > 1$ і $E_c > E_e$, то експорт є економічно вигідним для підприємства. E_T визначає рівень ефективності експортованих товарів: добуток частки доходу від експорту і оборотності авансованого на експорт капіталу. Чим вищі ці дві складові, тим більш вигідний експорт.

Контрольні запитання:

1. Які обставини спонукають підприємство розширювати зовнішньоекономічну діяльність?
2. У чому полягає вигідність експортного продажу?
3. Які фактори впливають на обсяги реалізації експортної продукції?
4. Назвіть джерела та завдання аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

5. Основні показники зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
6. Як проводиться оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства?

ТЕМА 10 ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

10.1. Зміст і завдання інвестиційної діяльності.

10.2. Аналіз обсягів інвестиційної діяльності.

10.3. Оцінка ефективності капіталовкладень.

10.1. Оцінка ефективності капіталовкладень.

Термін „інвестиція” походить від латинського investio — „одягаю” і передбачає довгострокове вкладення капіталу в економіку.

Інвестиції мають велике значення для майбутнього становища підприємства. За їхньою допомогою здійснюють розширене відтворення основних засобів як виробничого, так і невиробничого характеру, зміцнюють матеріально-технічну базу суб'єктів господарювання. Це дає змогу підприємствам збільшувати обсяги виробництва продукції, прибутку, поліпшувати умови праці й побуту працівників. Від розміру й ефективності інвестицій залежать собівартість, асортимент, якість, новизна і привабливість продукції, її конкурентоспроможність.

Треба виділити дві складові частини, які виражають сутність інвестування: вкладення капіталу й одержання переваг. Між ними існує так званий інвестиційний лаг — як проміжок часу між вкладенням капіталу й отриманою від цього перевагою. Аналізуючи інвестиційну діяльність, потрібно врахувати специфічні **риски** інвестицій:

- інвестиції вимагають значних фінансових витрат;
- віддачу від інвестицій можна отримати лише у перспективному періоді на стадії експлуатації об'єкта інвестування;
- при здійсненні інвестицій виникає ризик, який варто врахувати, вибираючи та реалізуючи інвестиційні проекти.

Діяльність, пов'язана з управлінням інвестиціями, називається інвестиційною. За визначенням національного П(С)БО 4 інвестиційна

діяльність охоплює придбання, реалізацію необоротних активів, а також фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Згідно із Законом України „Про інвестиційну діяльність” від 18.03.1991 року під інвестиціями розуміють усі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладають в об’єкти підприємницької діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Інвестиційна діяльність — це послідовна сукупність практичних дій її суб’єктів (інвесторів та учасників) щодо вкладення грошових коштів з метою одержання доходу або прибутку. Правові, економічні і соціальні умови цієї діяльності визначено законодавством держави.

Основною **метою** інвестиційної діяльності є забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії підприємств на окремих етапах їх розвитку.

У процесі реалізації цієї основної мети інвестиційна діяльність спрямована на вирішення найважливіших завдань розвитку економіки, зокрема — на забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємств при достатній їхній фінансовій стійкості.

Інвестиції — це довгострокове вкладення коштів в активи підприємства з метою розширення масштабів діяльності, збільшення прибутку, підвищення конкурентоспроможності і ринкової стабільності підприємства.

При аналізі треба врахувати кваліфікаційні ознаки інвестицій, які виражають зміст методики аналізу та її функціональне призначення. Виділяють наступні **класифікаційні ознаки**.

За видами: реальні і фінансові.

За формами інвестування: грошова, майнові вкладення нематеріальними активами, у формі лізингу тощо.

За об’єктами інвестування: внутрішні (основні засоби, оборотні кошти, інтелектуальні цінності); зовнішні (акції та інші цінні папери, внески до статутного капіталу, надання позикових коштів).

За суб’єктами інвестування: вітчизняні та іноземні (держава, суб’єкт господарювання, громадянин).

За участю в інвестуванні: прямі та непрямі інвестиції.

За термінами інвестування: короткострокові та довгострокові.

За джерелами фінансування: з прибутку, вкладення засновників, вкладення зовнішніх інвесторів, кредитів.

Важливими для аналізу є функціональне призначення інвестицій (на дослідження, на рекламу, на освіту і т.д.), цільове спрямування інвестицій (на оновлення, модернізацію, розширення, реконструкцію, на нову базу діяльності), галузева територіальна характеристика їх розміщення.

В економічному аналізі використовують систему показників оцінки реальних і фінансових інвестицій.

Форми інвестицій представлені на рис. 10.1.

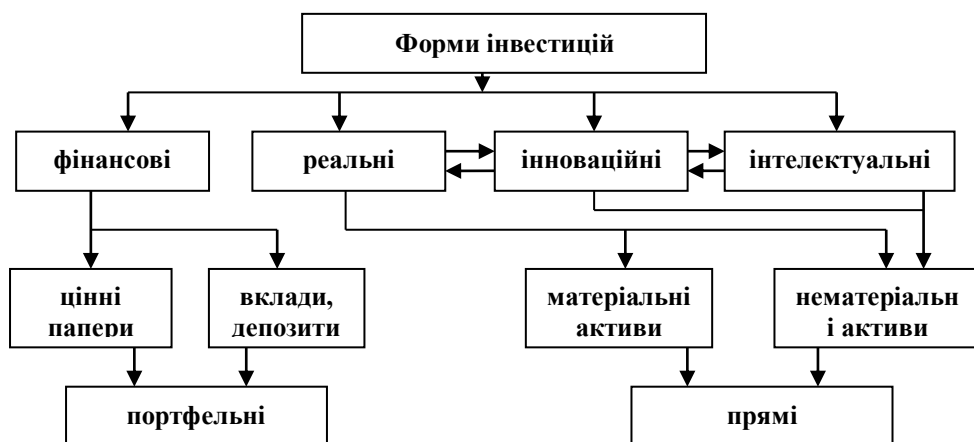


Рис. 10.1. Форми інвестицій

Фінансові інвестиції — це використання коштів для придбання (купівлі) акцій, облігацій та інших цінних паперів, що їх випускають підприємства або держава.

До фінансових інвестицій відносять також спеціальні, (цільові) банківські вклади, депозити, вкладення в статутні фонди інших підприємств, паї.

Реальні інвестиції — це вкладення коштів в розвиток матеріально-технічної бази підприємства виробничої і невиробничої сфер.

Реальні інвестиції оцінюють за первісною вартістю (історичною собівартістю), відносною вартістю (поточною собівартістю), залишковою (балансовою) вартістю, чистою вартістю реалізації, експертною вартістю, теперішньою вартістю, дійсною (ідеальною) вартістю, інвестиційною вартістю, справедливою вартістю, споживчою, страховою та митною вартістю.

Фінансові інвестиції за національними П(С)БО 12 оцінюють за: ціною придбання з врахуванням супутніх витрат; справедливою вартістю інвестицій при обміні їх на цінні папери; справедливою вартістю, визначеному бартерним контрактом.

Здебільшого, це вкладення в матеріальні активи (будівлі, споруди, обладнання, передавальні пристрої), а також нематеріальні активи (технічна, науково-практична, технологічна, проектно-кошторисна документація, патенти, ліцензії, ноу-хау). Реальні інвестиції забезпечують приріст дійсного (фізичного) капіталу. У практиці господарювання реальні інвестиції ще називають виробничими. За ними закріплена і інша назва — капітальні вкладення.

Під **інноваційною формою** інвестицій розуміють вкладення в нововведення. Вона здебільшого складається з інтелектуальних інвестицій.

Під **інтелектуальними інвестиціями** розуміють вкладення в об'єкти інтелектуальної власності, що випливають з авторського права, винахідницького і патентного права, права на промислові зразки і корисні моделі.

Головною **метою економічного аналізу** інвестиційної діяльності підприємства є вибір найбільш ефективних і реальних інвестиційних проектів та обґрунтування програми їх реалізації.

Для досягнення цієї мети потрібно вирішити **комплекс завдань**, головними серед яких є:

1. Аналіз напрямів інвестиційної діяльності та оцінка розробленої інвестиційної стратегії підприємства.
2. Оцінка доцільності капіталовкладень (інвестиційної привабливості об'єктів) та розроблення відповідних критеріїв прийняття інвестиційних рішень.
3. Рейтингова оцінка інвестиційних проектів щодо показників фінансової ефективності та обґрунтування програм забезпечення їх реалізації.

4. Обґрунтування та оцінка виконання програми й плану капітального будівництва, введення в дію основних фондів і виробничих потужностей.
5. Оцінка ефективності інвестиційної діяльності підприємства.

Для аналізу інвестиційної діяльності використовують внутрішню та зовнішню звітність про реалізацію інвестиційних проектів, документацію інвестиційних проектів, дані обліку фінансових і реальних інвестицій тощо. Тобто **джерелами аналізу** інвестиційної діяльності підприємства виступають:

- форма №1 „Баланс”;
- форма №2 „Звіт про фінансові результати”;
- форма №3 „Звіт про рух грошових коштів”;
- форма № 2-кб „Звіт про будівництво будівель і споруд”;
- форма № 2-інвестиції „Звіт про капітальні інвестиції”;
- форма № 2-Б „Звіт про випуск, реалізацію та обіг цінних паперів”;
- форма № 2-кб (потужності) „Звіт про введення в дію основних фондів, будівель, споруд та потужностей”;
- форма № 10-ЗЕЗ „Звіт підприємства (організації) про інвестиції в Україну”;
- стратегічний бізнес-план;
- нормативна база регулювання інвестиційної діяльності підприємства;
- проектно-кошторисна документація;
- сітьові та календарні графіки виконання робіт;
- дані бухгалтерського, статичного й оперативного обліку;
- дані спеціальних обстежень.

Для суб'єкта інвестування важливою є також інформація про етап і структуру інвестиційного ринку, потенційних і реальних інвесторів, форми інвестування та повернення інвестованого капіталу, можливий вихід з інвестиційною проекту.

Інвестиційну діяльність визначають за трьома етапами:

- передінвестиційний етап визначає напрямки реального інвестування, обґрунтування стратегії та тактики інвестування, джерела покриття інвестицій та формування портфеля фінансових інвестицій;
- інвестиційний етап здійснює реальне та фінансове інвестування. Реальне інвестування здійснюється при фінансуванні проектно-пошукових і будівельно-монтажних робіт, придбанні машин і

устаткування, введенні об'єктів в експлуатацію, матеріально-технічному постачанні та поповненні обігових коштів. Фінансове інвестування здійснюється через внески до статутного капіталу інших суб'єктів, придбання акцій та інших цінних паперів, банківські вклади, депозити та інші фінансові інструменти;

- післяінвестиційний етап передбачає формування інформації про одержані від експлуатації інвестиційних проектів доходи, розрахунок фактичної ефективності інвестицій, обґрунтування рішень про реінвестування одержаних доходів.

У процесі аналізу інвестицій і результатів інвестиційної діяльності треба зробити висновки про:

- наявність інвестиційних ресурсів (за обсягом, структурою власного та залученого капіталу);
- інвестиційну привабливість альтернативних проектів;
- очікувану дохідність інвестування;
- потребу капітальних затрат і фінансових вкладень;
- грошовий потік і фактичну ефективність інвестицій.

10.2. Аналіз обсягів інвестиційної діяльності.

Аналітичні оцінки інвестиційної діяльності проводять на запит зовнішніх і внутрішніх користувачів.

Для зовнішніх користувачів виникає потреба в інформації про інвестиційну привабливість об'єкта, яка насамперед виражається дохідністю та рентабельністю інвестицій, обсягами та структурою реальних і фінансових інвестицій.

Для внутрішніх користувачів головним є вибір інвестиційного проекту з параметрами ефективності, ризикованості, цільової результативності за одиничними чи програмними рішеннями.

У ретроспективних оцінках пріоритетним є аналіз змін обсягу, структури інвестицій та руху грошових коштів інвестиційної діяльності. При аналізі обсягу і структури інвестицій треба виділити такі зміни (табл. 10.1).

Таблиця 10.1.

Аналіз обсягу та структури інвестицій підприємства

№ п/п	Види інвестицій	На початок аналізованого періоду	На кінець аналізованого періоду	Відхилення (+/-)
-------	-----------------	----------------------------------	---------------------------------	------------------

		Обсяг, тис. грн.	Структура, %	Обсяг, тис. грн.	Структура, %	Обсяг, тис. грн.	Структура, %
1	Реальні інвестиції, в т.ч. за видами інвестування						
2	Фінансові інвестиції, в т.ч. за об'єктами						
3	Всього						

Аналіз структурних змін і динаміки інвестування зазначає пріоритети в реалізації тактичних і стратегічних цілей. Ефективність досягнення поставлених завдань інвестування може бути оцінена за рухом грошових потоків від інвестиційної діяльності (табл. 10.2).

Оцінка співвідношень у придбанні та реалізації реальних і фінансових інвестицій визначає пріоритети у політиці інвестиційного менеджменту.

Аналіз обсягів інвестиційної діяльності слід починати з вивчення загальних показників, таких як обсяг валових інвестицій та обсяг чистих інвестицій.

Валові інвестиції — це обсяг усіх інвестицій у звітному періоді.

Чисті інвестиції менші від валових інвестицій на суму амортизаційних відрахувань у звітному періоді. Якщо сума чистих інвестицій є додатною величиною і становить значну частку в загальній сумі валових інвестицій, то це свідчить про підвищення економічного потенціалу підприємства, яке спрямовує в інвестиційний процес значну частину прибутку. Навпаки, якщо сума чистих інвестицій є від'ємною величиною, то це означає зниження виробничого потенціалу підприємства. Якщо сума чистих інвестицій дорівнює нулю, це означає, що інвестування здійснюють тільки за рахунок амортизаційних відрахувань і що на підприємстві немає економічного зростання, і не створюється бази для зростання прибутку.

Таблиця 10.2.

Аналіз грошових потоків від інвестиційної діяльності, тис. грн.

Показники	За базовий рік	За звітний рік	Відхилення (+/-)
Надходження			
1. Реалізація фінансових інвестицій			
2. Реалізація необоротних активів			
3. Отримані дивіденди			
4. Інші надходження			
Всього надходжень			
Видатки			
5. Придбання фінансових інвестицій			
6. Придбання необоротних активів			
7. Сплачені дивіденди			
Всього видатків			
Результат грошового потоку інвестиційної діяльності			

У процесі аналізу необхідно вивчити динаміку обсягів інвестицій з урахуванням індексу зростання цін. Поряд з абсолютними показниками слід аналізувати й відносні, такі як обсяг валових і чистих інвестицій на одного працівника, коефіцієнт оновлення основних засобів виробництва. Необхідно також зіставити фактичні обсяги інвестицій з потрібною сумою інвестиційних ресурсів, що дасть змогу судити про достатність коштів для інвестиційного процесу.

Після цього потрібно вивчити динаміку і виконання плану за основними напрямками інвестиційної діяльності: будівництво нових об'єктів, придбання основних засобів, інвестиції в нематеріальні активи, довгострокові фінансові вкладення (табл. 10.3).

Таблиця 10.3.

Показники виконання плану інвестицій за звітний рік

№ п/п	Вид інвестицій	Обсяг інвестицій, тис. грн.		Відхилення від плану	
		за планом	фактично	тис. грн.	%
1	Будівельно-монтажні роботи				

2	Придбання основних засобів				
3	Придбання нематеріальних активів				
4	Довгострокові фінансові інвестиції				
5	Усього інвестицій				

Слід проаналізувати також виконання плану інвестування кожного об'єкта будівельно-монтажних робіт і вивчити причини відхилення від плану. На виконання плану будівельних робіт справляють вплив такі фактори: наявність утвердженої проектно-кошторисної документації, фінансування, забезпеченість будівництва трудовими і матеріальними ресурсами.

Одним із основних показників в аналізі реальних інвестицій є виконання плану введення в дію об'єктів будівництва. Не рекомендується починати будівництво нових об'єктів при невиконанні плану здачі в експлуатацію початих, оскільки це призводить до розділення коштів між численними об'єктами, розтягнутості термінів будівництва, заморожування капіталу в незавершеному будівництві і, як результат, до зниження віддачі капітальних вкладень та ефективності діяльності підприємства в цілому.

Затягування строків будівництва призводить до збільшення залишків незавершеного будівництва, що не бажано і розцінюється як нерациональне використання інвестованого капіталу. У зв'язку з цим слід з'ясувати, які зміни сталися в залишках незавершеного будівництва за звітний період. Для цього його фактичну суму на кінець року порівнюють з плановою та із сумою на початок року і вивчають причини відхилення від плану.

У процесі аналізу обчислюють технічну готовність кожного об'єкта, яку визначають як відношення планової вартості фактично виконаних робіт з початку будівництва аналізованого об'єкта до його повної планової вартості. Порівняння фактичного рівня технічної готовності об'єктів з плановим показує дотримання термінів тривалості будівництва.

Якщо будівництво ведеться господарським способом, то слід проаналізувати собівартість будівельних робіт. З цією метою фактичну собівартість виконаних робіт порівнюють з кошторисною вартістю капітального будівництва в цілому і по окремих об'єктах.

Після цього вивчають причини перевитрати або економії коштів за кожною статтею витрат з метою вишукування резервів зниження собівартості об'єктів.

Велику частку в загальному обсязі інвестицій становлять витрати на придбання основних засобів. Вивчаючи це питання треба розглянути виконання плану придбання основних засобів за загальним обсягом і за номенклатурою, вчасність надходження їх і встановити їхню відповідність потребам підприємства (табл. 10.4). При цьому слід мати на увазі, що збільшення суми інвестицій (І) на ці завдання могло бути не лише за рахунок кількості придбаного майна (К), а й за рахунок підвищення його вартості (Ц). Розрахунок впливу цих факторів можна здійснити методом абсолютних різниць:

$$\Delta I_K = \sum ((K_i^{\text{Зв.рік}} - K_i^{\text{Пл.}}) \cdot C_i^{\text{Пл.}});$$

$$\Delta I_C = \sum (K_i^{\text{Зв.рік}} \cdot (C_i^{\text{Зв.рік}} - C_i^{\text{Пл.}})).$$

Таблиця 10.4.

Аналіз виконання плану придбання основних засобів

№ п/ п	Вид основн их засобів	Кількість, шт.		Ціна, тис. грн.		Сума інвестицій, тис. грн.		Відхилення від плану, тис. грн.		
		План	Звіт- ний рік	План	Звіт- ний рік	План	Звітн ий рік	За- галь- не	у т.ч. за рахунок	
									кіль- кості	ціни
1	А									
2	В									
3	С									
4	І т. д.									
5	Усього	—	—	—	—					

Слід також вивчити обсяги, динаміку і структуру інвестицій у фінансові інструменти (акції, облігації), спільні підприємства тощо.

10.3. Оцінка ефективності капіталовкладень

Оцінка ефективності капіталовкладень — важливе питання аналізу. Для цього використовують низку показників.

Додатковий вихід продукції на одну гривню інвестицій:

$$E = \frac{П_1 - П_0}{I},$$

де E — ефективність інвестицій;

$П_1, П_0$ — продукція при відповідно додаткових та вихідних інвестиціях;

I — сума додаткових інвестицій.

Скорочення затрат праці на виробництво продукції в розрахунку на одну гривню інвестицій:

$$E = \frac{Q_i(3П_1 - 3П_0)}{I},$$

де Q_1 — річний обсяг виробництва продукції в натуральному виразі після додаткових інвестицій;

$3П_1, 3П_0$ — відповідно затрати праці на виробництво одиниці продукції до і після додаткових інвестицій.

Зниження собівартості продукції в розрахунку на одну гривню інвестицій:

$$E = \frac{Q_i(C_1 - C_0)}{I},$$

де C_1, C_0 — собівартість продукції при відповідно додаткових та вихідних інвестиціях.

Збільшення прибутку в розрахунку на одну гривню інвестицій:

$$E = \frac{Q_i(Пр_1 - Пр_0)}{I},$$

де $Пр_0, Пр_1$ — відповідно прибуток на одиницю продукції до і після додаткових інвестицій.

Усі ці показники вивчають у комплексі, визначають їх динаміку, розробляють заходи щодо підвищення їх рівня.

Контрольні запитання:

1. Що розуміють під інвестиційною діяльністю підприємства?
2. Які основні напрямки аналізу інвестицій на підприємстві?
3. Назвати джерела проведення аналізу інвестиційної діяльності
4. Які є форми інвестицій?
5. Як аналізується обсяг інвестиційної діяльності.
6. Як аналізується ефективність інвестицій?

ТЕМА 11 ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

11.1. Зміст, завдання і джерела аналізу фінансових результатів підприємства.

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

11.3. Аналіз складу і динаміки прибутку підприємства.

11.4. Аналіз чистого прибутку.

11.5. Аналіз резервів збільшення валового прибутку від реалізації продукції

11.1. 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 є основним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства, найвагомішим джерелом формування державного бюджету. Тому створеного прибутку повинно бути достатньо не тільки для задоволення фінансових потреб самого підприємства, а й для фінансування суспільних фондів споживання, розвитку науки, освіти, охорони здоров'я тощо. У збільшенні прибутку зацікавлені підприємство і держава.

Прибуток — це частина чистого доходу, який безпосередньо одержують підприємства після реалізації продукції як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності. Кількісно він становить різницю між сукупними доходами і сукупними витратами звітного періоду. Обсяг прибутку, рівень рентабельності залежать від виробничої, постачальницької, маркетингової, збутової, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства. Тому ці показники характеризують усі сторони господарювання.

Прибуток — це частина доходу, що залишається на підприємстві після відшкодування усіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції (робіт, послуг) та іншими видами діяльності.

Прибуток є найважливішим узагальнюючим показником оцінки ефективності функціонування кожного суб'єкта господарської діяльності, оскільки саме в прибутку відображаються результати всіх сторін діяльності: виробництво і реалізація, якість і асортимент, ефективність використання виробничих ресурсів і собівартість.

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 та кредитоспроможності.

Мета аналізу фінансових результатів — визначити повноту та якість їх отримання, оцінку динаміки абсолютних і відносних показників, з'ясувати спрямованість, ступінь і частку впливу окремих факторів на зміну прибутку і рентабельності, виявити та оцінити можливі резерви їх зростання.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності є:

- вивчення можливостей одержання прибутку відповідно до наявного ресурсного потенціалу підприємства і кон'юнктури ринку;
- систематичний контроль за процесом формування прибутку і зміною його динаміки;
- визначення та вимірювання впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів на фінансові результати й оцінювання якості прибутку;
- аналіз і оцінка динаміки показників прибутку і рентабельності;
- аналіз виконання планових показників з 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;
- вироблення рекомендацій з 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”, „Рентабельність окремих видів продукції”, дані внутрішньої управлінської звітності, дані бухгалтерського обліку, а також відповідні таблиці бізнес-плану підприємства.

Показники прибутковості є визначальними в оцінках ефективності функціонування господарюючого суб'єкта за всіма видами діяльності: виробничою, комерційною, фінансовою та інвестиційною.

Враховуючи, що діяльність господарюючого суб'єкта може бути не тільки прибутковою, а й збитковою, формуватися за дією факторів внутрішнього і зовнішнього економічного середовища, в обліку й аналізі дають загальну оцінку фінансових результатів, які характеризуються системою абсолютних і відносних показників.

Абсолютними показниками є суми прибутку (чи збитку) за структурою його утворення чи розподілу і використання (рис.). Відносні показники фінансових результатів — значення рентабельності, які характеризують відносний (у процентах) ступінь прибутковості вкладеного капіталу в цілому і за його структурою, здійснених витрат чи отриманого доходу. Ці показники розраховують залежно від мети оцінки відносної прибутковості.

При аналізі фінансових результатів дослідження проводять у двох аспектах. У першому аспекті фінансовий результат оцінюють як ступінь досягнення кінцевої мети та визначення ефективності виробничо-фінансової діяльності. Тут пріоритетною є оцінка ступеня

використання сприятливих можливостей та упущеної вигоди. Другий аспект передбачає визначення пріоритетів вкладення капіталу за видами діяльності, за масштабами у стратегічному та тактичному вимірах, які дають максимальний приріст фінансового результату.

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

Основну частину прибутку підприємства одержують від реалізації продукції і послуг. У процесі аналізу вивчають динаміку прибутку від реалізації продукції і визначають фактори зміни її суми.

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

- обсягу реалізації продукції (ВРП);
- структури (T^i);
- собівартості (C^i);
- рівня середньореалізаційних цін (Π^i).

Обсяг реалізації продукції може справляти позитивний і негативний вплив 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 прямо-пропорційній 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. 11.1.

Таблиця 11.1.

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

№ п/п	Показник	Базовий рік	Дані базового року, перераховані на обсяг продажів звітного року	Звітний рік
1	Чистий дохід від реалізації продукції за винятком ПДВ, акцизного збору та інших відрахувань з виручки (ЧД)	$\sum(V\Pi^i_{\text{Баз.рік}} \cdot \Pi^i_{\text{Баз.рік}})$	$\sum(V\Pi^i_{\text{Зв.рік}} \cdot \Pi^i_{\text{Баз.рік}})$	$\sum(V\Pi^i_{\text{Зв.рік}} \cdot \Pi^i_{\text{Зв.рік}})$
2	Повна собівартість реалізованої продукції (С)	$\sum(V\Pi^i_{\text{Баз.рік}} \cdot C^i_{\text{Баз.рік}})$	$\sum(V\Pi^i_{\text{Зв.рік}} \cdot C^i_{\text{Баз.рік}})$	$\sum(V\Pi^i_{\text{Зв.рік}} \cdot C^i_{\text{Зв.рік}})$
3	Прибуток від реалізації продукції (П)	п. 1 – п. 2	п. 1 – п. 2	п. 1 – п. 2

Примітка: і — конкретний вид продукції.

Спершу знаходять суму прибутку при обсязі реалізації продукції у звітному році при базовій величині решти факторів. Для цього розраховують індекс обсягу реалізації продукції (I_{VP}), а потім базову суму прибутку коригують на його рівень.

$$I_{VP} = \frac{\sum V\Pi^i_{\text{Зв.рік}}}{\sum V\Pi^i_{\text{Баз.рік}}}.$$

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

11.3. Аналіз складу і динаміки прибутку підприємства.

У процесі аналізу необхідно вивчити склад прибутку, його структуру, динаміку і виконання плану за звітний період (табл. 11.2). Під час вивчення динаміки прибутку слід враховувати інфляційні фактори зміни його суми. Для цього виручку коригують на середньозважений індекс зростання цін на продукцію підприємства з

середньому по галузі, а витрати на реалізовану продукцію зменшують на їхній приріст у результаті підвищення цін на спожиті ресурси за аналізований період.

Після цього слід 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” та інші нормативні документи надають право суб'єктам господарювання самостійно обирати деякі методи обліку, що здатні істотно вплинути на формування фінансових результатів. Чинні нормативні акти допускають такі методи регулювання прибутку суб'єктом господарювання (зміна вартісних меж віднесення майна до основних засобів чи 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 також призводить до збільшення собівартості продукції і зменшення суми прибутку, а отже, і податку на прибуток; Вибір методу оцінювання спожитих виробничих запасів (LIFO, FIFO та ін.) тощо).

Таблиця 11.2.

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)				

Таким чином, облікова політика, формована 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 і чистого прибутку.

11.4. Аналіз чистого прибутку.

Згідно П(С)БО № 3 „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 чи 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 проценти та інші витрати підприємства, які пов'язані із залученням капіталу), втрати від участі в капіталі (збиток, нанесений інвестиціями асоційованим, дочірнім чи спільним підприємствам), інші втрати (собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, втрати від неопераційних курсових різниць, втрати від оцінки 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.

В умовах ринкової економіки чистий прибуток є основою економічного і соціального розвитку підприємства. Постійне зростання чистого прибутку — це джерело фінансування розвитку виробництва (реінвестування прибутку), виплати дивідендів, створення резервних фондів, задоволення соціальних і матеріальних потреб працівників підприємства.

Чистий прибуток — важливий показник для оцінки виробничої й фінансової діяльності підприємства, оскільки відображає ступінь його активності й фінансового благополуччя, а також ефективність менеджменту.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства розпочинають із характеристики їх динаміки та оцінки виконання бізнес-плану. Для цього доцільно скласти таблицю за таким зразком, як показано в табл. 11.3.

Таблиця 11.3.

Аналіз чистого прибутку підприємства, тис. грн.

№ п/ п	Показники	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					

11.5. Аналіз резервів збільшення валового прибутку від реалізації продукції

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

Під резервами збільшення прибутку розуміють кількісно вимірювані можливості його збільшення шляхом задіяння низки чинників, зокрема:

- зростання обсягу реалізації продукції;
- зниження собівартості продукції.

Для підрахунку резерву збільшення прибутку за рахунок зростання обсягу реалізованої продукції (РП) можна використати формулу:

$$РП = \sum_{i=1}^n P_i \cdot P_i,$$

де P_i — плановий прибуток на одиницю i -продукції;

P_i — кількість додатково реалізованої продукції в натуральних одиницях виміру.

Якщо прибуток обчислюють на гривню продукції, то сума резерву підраховується за такою формулою:

$$РП = O_m \cdot \frac{Pr}{Op},$$

де O_m — можливе збільшення обсягу реалізованої продукції;

Pr — фактичний прибуток від реалізації продукції;

Ор — фактичний обсяг реалізованої продукції.

Для виявлення резервів збільшення прибутку завдяки зниженню собівартості продукції використовують порівняльний метод кількісного виміру резервів. За цим методом спочатку визначають резерв зниження собівартості продукції за рахунок і-го виду ресурсів, а потім дається узагальнююча кількісна оцінка загальної суми резервів зниження собівартості продукції шляхом підсумовування їх величини за окремими видами ресурсів.

Величина резервів зниження собівартості продукції за рахунок і-го виду ресурсів (Pc_i) визначається шляхом порівняння досягнутого рівня затрат ($Cф_i$) з їх потенційною величиною ($Cп_i$):

$$Pc_i = Cф_i - Cп_i.$$

Узагальнююча кількісна оцінка загальної суми резерву зниження собівартості продукції за окремими видами резервів проводиться за формулою:

$$Pc = \sum_{i=1}^n Pc_i,$$

де Pc — загальна величина резерву зниження собівартості продукції.

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.

Контрольні запитання:

1. Чому прибуток є важливим узагальнюючим показником оцінки ефективності діяльності суб'єктів господарської діяльності?
2. За якими ознаками класифікують прибуток?
3. Назвати 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 та динаміки.

ТЕМА 12 АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

12.1. Роль, значення та завдання аналізу фінансового стану підприємства.

12.2. Загальна оцінка фінансового стану підприємства

12.3. Аналіз порівняльного аналітичного балансу.

12.4. Платоспроможність підприємства і ліквідність його активів.

12.5. Аналіз фінансової стійкості підприємства.

12.6. Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості.

12.1. Роль, значення та завдання аналізу фінансового стану підприємства.

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

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

У процесі виробничої діяльності підприємства виникає безперервний кругообіг капіталу, змінюються структура засобів та джерел їх формування, наявність та потреба у фінансових ресурсах і, як наслідок, фінансовий стан підприємства, зовнішнім виявом якого є платоспроможність.

Поряд із зовнішнім боком фінансового стану підприємства існує внутрішній бік — це фінансова стійкість, яка відображає рівновагу грошових і товарних потоків, доходів і витрат, засобів і джерел їх формування. Для забезпечення цієї рівноваги підприємство має володіти гнучкою структурою капіталу та вміти організувати його рух таким чином, щоб забезпечити постійне зростання доходів, які мають випереджати витрати. Все це дасть можливість одержувати стійку платоспроможність та створювати умови для ефективного функціонування підприємства.

Фінансовий стан підприємства, його платоспроможність і стійкість залежать від виробничої, комерційної та фінансової

діяльності. Якщо виробничий та фінансовий плани успішно виконуються, то це позитивно впливає на фінансовий стан підприємства. І навпаки, в результаті спаду виробництва та зменшення обсягів реалізації продукції та прибутку погіршуються як фінансовий стан підприємства, так і його платоспроможність.

Стійкий фінансовий стан, у свою чергу, позитивно впливає на виробництво продукції, забезпечення планомірного надходження та витрачання грошових ресурсів, виконання розрахункової дисципліни.

Основна **мета** проведення аналізу фінансового стану — підвищення ефективності функціонування підприємства та пошук резервів такого підвищення. Для досягнення цієї мети необхідно провести оцінку результатів 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 та нормативи.

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

Основними **завданнями аналізу фінансового стану** є:

- загальна оцінка фінансового стану, зокрема оцінка виконання плану з надходження фінансових ресурсів та їх використання;
- перевірка виконання зобов'язань по платежах у бюджет, банках, кредиторам, а також використання засобів за цільовим призначенням;
- використання права на кредитування, забезпеченість і ефективність кредиту;
- виявлення можливостей поліпшення фінансового стану на основі залучення додаткових джерел фінансування і прискорення оборотності оборотних засобів;
- розробка заходів з використання виявлених резервів і контроль за їх використанням;
- оцінка оборотних активів, їх стану та особливостей руху;

- оцінка динаміки складу та структури джерел власного та запозиченого капіталу;
- виявлення абсолютних і відносних показників фінансової стійкості підприємства, оцінка зміни її рівня;
- оцінка платоспроможності підприємства та ліквідності активів його балансу;
- виявлення та оцінка достатності наявних власних оборотних засобів;
- оцінка дебіторської та кредиторської заборгованості, характеристика їх взаємозв'язку та оборотності;
- оцінка ділової активності підприємства.

Для оцінки фінансового стану використовується система 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 та ін.

Існує кілька **видів** (методів) аналізу фінансового стану:

- трендовий (горизонтальний) аналіз, або вивчення ряду показників за окремий період, їхньої поведінки, тенденцій зростання або спаду;
- структурний (вертикальний) аналіз, або визначення питомої ваги окремих показників у загальній величині;
- порівняльний аналіз — зіставлення показників із середньогалузевими, з показниками конкурентів, окремих ланок, з даними базисних періодів, з плановими;
- інтегральний аналіз, що ґрунтується на Дюпонівській моделі фінансового стану, — використання в аналізі окремих показників для прийняття оперативних управлінських рішень.

Джерелами інформації для аналізу фінансового стану підприємства є:

- нормативна та планова інформація;
- дані бухгалтерського, оперативного, статистичного обліку;
- форма № 1 „Баланс підприємства”;
- форма № 2 „Звіт про фінансові результати”;
- форма № 3 „Звіт про власний капітал”;
- форма № 4 „Звіт про рух грошових коштів”;

- оперативні матеріали фінансового відділу та інші джерела.

Баланс є найбільш інформативною формою для аналізу та оцінки фінансового стану підприємства. Сучасний баланс підприємства відповідає багатьом інформаційним потребам ринкової економіки і побудований з урахуванням потреби міжнародних стандартів.

12.2. Загальна оцінка фінансового стану підприємства.

Аналіз балансу починається з визначення зміни суми валюти балансу, а також побудови балансу в агрегованому (ущільненому) вигляді, тобто з побудови балансу за основними розділами і деякими важливими групами статей. На основі агрегованого балансу здійснюється аналіз структури майна підприємства, який зручно проводити у такій формі (табл. 12.1, 12.2).

Таблиця 12.1.

Аналітичне групування та аналіз статей активу балансу

Актив балансу	На початок періоду		На кінець періоду		Відхиленн я, тис. грн.	Темпи зростання, %
	тис. грн.	% до підсумк у	тис. грн.	% до підсумк у		
I. Необоротні активи						
II. Оборотні активи, у т.ч.:						
— запаси						
— одержані векселі						
— дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги						
— дебіторська забор- гованість за розрахунками та ін.						
— поточні фінансові інвестиції						
— грошові кошти та ін- ші активи						

III. Витрати майбутніх періодів						
Баланс						

Таблиця 12.2.

Аналітичне групування та аналіз статей пасиву балансу

Пасив балансу	На початок періоду		На кінець періоду		Відхиленн я, тис. грн.	Темпи зростання, %
	тис. грн.	% до підсумк у	тис. грн.	% до підсумк у		
I. Власний капітал						
II. Забезпечення наступних виплат і платежів						
III. Довгострокові зобов'язання						
IV. Поточні зобов'язання						
У тому числі:						
— короткострокові кредити банку						
— поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями						
— векселі видані						
— кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги						
— поточні зобов'язання за розрахунками та ін.						
V. Доходи майбутніх періодів						
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 160-210;
- суму вільних грошових засобів — рядки 230-240;
- суму поточних фінансових інвестицій — рядок 220;
- суму витрат майбутніх періодів — рядок 270;
- величину власного капіталу — розділ I пасиву балансу;
- розмір наступних витрат і платежів — розділ II пасиву балансу;
- суму довгострокових зобов'язань — розділ III пасиву балансу;
- суму поточних зобов'язань — рядки 500-610;
- суму доходів майбутніх періодів — рядок 630.

Горизонтальний аналіз цих показників дозволяє встановити їх абсолютні відхилення та темпи зростання за аналізований період. Наприклад, динаміка вартості майна дає можливість виявити потужність підприємства. Але поряд із горизонтальним аналізом важливе значення для оцінки фінансового стану має також вертикальний (структурний) аналіз активу й пасиву балансу.

Прикметами „позитивного” балансу з погляду підвищення ефективності можна назвати наступні показники:

- високий коефіцієнт поточної ліквідності;
- забезпеченість підприємства власними оборотними засобами;
- зростання власного капіталу;
- дебіторська заборгованість перебуває в рівновазі з розмірами кредиторської заборгованості;
- відсутність збитків, простроченої заборгованості банкам, бюджету;
- запаси й витрати не повинні перевищувати мінімальних джерел їх формування (власних оборотних засобів, довгострокових кредитів і позик, короткострокових кредитів і позик).

12.3. Аналіз порівняльного аналітичного балансу.

Найбільш повну і докладну інформацію про фінансовий стан та його динаміку можна одержати за допомогою побудови на базі балансу підприємства спеціального порівняльного аналітичного балансу. Порівняльний аналітичний баланс будується на основі бухгалтерського балансу шляхом доповнення його показниками структури, динаміки та структурної динаміки вкладень і джерел засобів підприємства. Ця аналітична таблиця дає загальну картину всіх змін в абсолютних і відносних величинах статей і груп.

У табл 12.3, 12.4, 12.5 наведено порівняльний аналітичний баланс активу, пасиву та оборотних активів.

Аналітичні таблиці складаються таким чином.

У колонці 1 вказуються назви статей та розділів активу й пасиву балансу підприємства.

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

У колонках 2 та 3 відображаються абсолютні величини статей активу й пасиву балансу на початок і кінець звітного періоду.

У колонках 4 та 5 відображається питома вага величини статей у підсумках балансу на початок і кінець звітного періоду.

У колонці 6 показуються зміни абсолютних величин статей за звітний період.

У колонці 7 наводиться зміна питомої ваги величини статей за звітний період.

У колонці 8 показуються зміни абсолютних величин статей у відсотках до величини на початок періоду.

У колонці 9 відображаються зміни абсолютних величин статей у відсотках до зміни підсумку балансу (підсумок колонки 6).

Таблиця 12.3.

Актив порівняльного аналітичного балансу, тис. грн.

Актив балансу	Абсолютні величини	Питома вага, %	Зміни
---------------	--------------------	----------------	-------

	на початок звітної періоду	на кінець звітної періоду	на початок звітної періоду	на кінець звітної періоду	в абсолютних величинах (3 – 2)	у питомій вазі (5 – 4)	у відсотках до величини на початок періоду (6/2)*100	у відсотках до зміни підсумку балансу (6/Σ6)*100
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Необоротні активи								
II. Оборотні активи								
У тому числі:								
— запаси								
— векселі одержані								
— дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги								
— дебіторська заборгованість за розрахунками та ін.								
— поточні фінансові інвестиції								
— грошові кошти та їх еквіваленти								
III. Витрати майбутніх періодів								
Баланс								

Порівняльний аналітичний баланс зводить в одне ціле і систематизує ті розрахунки, які зазвичай виконує кожний аналітик, вивчаючи баланс.

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

Порівняльний баланс фактично включає показники горизонтального і вертикального аналізу.

Проводячи горизонтальний аналіз, визначають абсолютні та відносні зміни величини різних статей балансу за аналізований період.

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

Усі показники порівняльного балансу можна розподілити на три групи:

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

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

Зіставляючи структурні зміни в активі й пасиві, можна визначити, через які джерела в основному був приплив нових засобів і в які активи ці нові засоби в основному було вкладено.

Таблиця 12.4.

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)*100	у відсотках до зміни підсумку балансу (6/Σ6)*100
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Власний капітал								
II. Забезпечення наступних виплат і платежів								
III. Довгострокові зобов'язання								

IV. Поточні зобов'язання								
У тому числі:								
— короткострокові кредити банку								
— поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями								
— видані векселі								
— кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги								
— поточні зобов'язання за розрахунками та ін.								
V. Доходи майбутніх періодів								
Баланс								

Таблиця 12.5.

Порівняльний аналітичний баланс стану запасів (статті 100-140), тис. грн.

Актив	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)*100	у відсотках до зміни підсумку балансу (6/Σ6)*100
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Виробничі запаси								
Незавершене виробництво								
Готова продукція								

Товари								
Разом								

12.4. Платоспроможність підприємства і ліквідність його активів.

Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками платоспроможності.

Платоспроможність — це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами вчасно погасити свої зобов'язання. У процесі фінансового аналізу вивчається поточна й перспективна платоспроможність.

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 знову ж таки не означає неплатоспроможності підприємства, бо кошти на поточні рахунки можуть надійти протягом кількох днів.

Вважається, що в підприємства на поточному рахунку 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.

У процесі фінансового аналізу вивчається поточна і перспективна платоспроможність.

При дослідженні **поточної платоспроможності** порівнюються суми платіжних засобів підприємства з строковими зобов'язаннями.

До суми платіжних засобів відносять грошові кошти, короткострокові цінні папери (вони можуть бути швидко реалізовані й перетворені в гроші) та частину дебіторської заборгованості щодо якої є впевненість у надходженні. До строкових зобов'язань доцільно вклю-

чати поточні пасиви: короткострокові кредити банків, кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги бюджету тощо.

Перевищення платіжних засобів над строковими зобов'язаннями свідчить про платоспроможність підприємства. Для проведення такого розрахунку використовується 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:

$$K_{\text{пс}} = \frac{\text{ЧЛА}}{\text{ПКт}}$$

де $K_{\text{пс}}$ — коефіцієнт платоспроможності;

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

ПКт — короткотерміновий (поточний) позиковий капітал, строк повернення якого настав або настає впродовж кількох днів.

Підприємство для підтримання своєї платоспроможності має так будувати свої платіжні відносини з кредиторами і свої платіжні календарі, щоб цей показник постійно перебував на рівні 1. Якщо показник $K_{\text{пс}} < 0,5$, це означає, що платоспроможність підприємства дуже низька.

Відомо, що оцінка рівня платоспроможності дається за даними балансу. Є три рівні платоспроможності підприємства, оцінку яких проводять за допомогою трьох коефіцієнтів: грошова, розрахункова і ліквідна.

В практиці 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 за відношенням суми грошових коштів на рахунках підприємства в національній та іноземній валютах (ГК) до короткострокових зобов'язань за платежами ($K_{\text{кз}}$):

$$K_{\text{ап}} = \frac{ГК}{K_{\text{кз}}};$$

Цей коефіцієнт найбільш жорсткий в оцінках платоспроможності і найбільш нестійкий. Ним визначають, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити зараз. Гранично допустиме значення цього коефіцієнта — 0,1-0,2. Через високу нестабільність він не може бути єдиним і достатнім в оцінках платоспроможності підприємства.

2. **Коефіцієнт термінової платоспроможності** ($K_{\text{тп}}$) розраховується за відношенням грошових коштів (ГК), їх еквівалентів (ЕГК) та поточних фінансових інвестицій (ПФІ) до короткострокових зобов'язань за платежами:

$$K_{\text{тп}} = \frac{ГК + ЕГК + ПФІ}{K_{\text{кз}}}$$

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 — 0,25-0,35. Терміни можливого погашення короткострокових зобов'язань можна досить точно визначити.

3. **Коефіцієнт проміжної платоспроможності** ($K_{\text{пп}}$) обчислюються відношенням суми грошових коштів і їхніх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій та реальної короткострокової дебіторської заборгованості ($ДЗ_p$) до короткострокових зобов'язань за платежами:

$$K_{\text{пп}} = \frac{ГК + ЕГК + ПФІ + ДЗ_p}{K_{\text{кз}}}$$

Цей коефіцієнт засвідчує потенційну здатність підприємства погасити свої короткострокові зобов'язання при умові отримання від короткострокових реальних дебіторів всієї суми заборгованості. Така

можливість залежить від багатьох причин, і, насамперед, від швидкості платіжного документообігу. Допустиме значення цього коефіцієнту на рівні — 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 за відношенням всієї суми оборотних активів (A_o) до короткострокових зобов'язань за платежами:

$$K_{зп} = \frac{A_o}{K_{кз}}$$

Цей коефіцієнт свідчить про достатність ресурсів оборотних активів для погашення поточних зобов'язань. Критичним можна вважати значення цього коефіцієнта на рівні $K_{зп} > 0$. Нормальний фінансовий стан підприємства тоді, коли значення коефіцієнта 2,0-2,5. Допустиме значення цього коефіцієнта визначає підприємство залежно від конкретних умов господарювання та стану ринкового середовища.

Оцінка платоспроможності підприємства передбачає вивчення й аналіз причин фінансових утруднень підприємства. Як правило, **причинами неплатоспроможності є:**

- невиконання плану з випуску й реалізації продукції;
- помилки в розрахунках планових обсягів виробництва і реалізації продукції, її собівартості, порушення її структури та асортименту, зниження якості;
- порушення структури й асортименту продукції, зниження її якості;
- збільшення собівартості продукції;
- недотримання режиму економії;
- недовиконання плану прибутків й як результат — нестача власних джерел самофінансування;
- інфляційні процеси й податкова політика, зокрема високий відсоток оподатковування;
- відволікання 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 щоб можна було інтерпретувати отримані коефіцієнти, необхідно фактичні значення коефіцієнтів аналізованого підприємства за звітний рік порівняти з фактичними значеннями їх за минулий рік, а також за кілька попередніх років; з нормативами, які прийняті на підприємстві; з показниками платоспроможності підприємств-конкурентів, з галузевими показниками.

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

Фінансовий стан підприємств можна оцінити з погляду його короткострокової та довгострокової перспектив. У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства є його ліквідність і платоспроможність, тобто здатність своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за короткостроковими зобов'язаннями. Термін „ліквідний” передбачає безперешкодне перетворення майна на гроші. **Ліквідність підприємства** — це його спроможність перетворювати свої активи на гроші для покриття всіх необхідних платежів.

Найліквіднішою є готівка (або сальдо балансового рахунку 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 — теж ліквідний актив, 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 даного виду активів.

Залежно від рівня ліквідності активи підприємства поділяються на такі групи:

1. Найбільш ліквідні активи (A1) — це суми за всіма статтями коштів та їх еквівалентів, тобто гроші, які можна використати для поточних розрахунків. Сюди належать також короткострокові

фінансові вкладення, цінні папери, які можна прирівняти до грошей (це рядки 150, 220, 230, 240 другого розділу активу балансу). Перші три групи активів (найбільш ліквідні; активи, що швидко реалізуються; активи, що реалізуються повільно) протягом поточного господарського періоду постійно змінюються і тому належать до поточних активів підприємства.

2. Активи, що швидко реалізуються (A2) — це активи, для перетворення яких на гроші потрібний певний час. У цю групу включають дебіторську заборгованість (рядки 160 до 220). 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 реалізуються повільно (A3) — це статті 2-го розділу активу балансу, які включають запаси та інші оборотні активи (рядки від 100 до 140, а також 250). Запаси не можуть бути продані, поки немає покупця. Інколи певні запаси потребують додаткової обробки 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. У цю групу включають усі статті 1-го розділу активу балансу („Необоротні активи”).

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

1. Негайні пасиви (П1) — це кредиторська заборгованість (рядки 530 до 610 включно), розрахунки за дивідендами, своєчасно не погашені кредити (за даними додатку до балансу).

2. Короткострокові пасиви (П2) — це короткострокові кредити банків (рядок 500), поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (рядок 510), векселі видані (рядок 520). 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”) — (ряд. 380, а також ряд. 430, 630).

Для оцінки реального рівня ліквідності підприємства необхідно провести аналіз ліквідності балансу. Аналіз ліквідності підприємства

передбачає два такі етапи: складання балансу ліквідності; розрахунок та 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 необхідно порівняти підсумки за кожною групою активу і пасиву балансу.

Баланс вважається ліквідним, якщо виконуються такі умови:

$$A1 > П1, A2 > П2, A3 > П3, A4 < П4.$$

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

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

Другим етапом аналізу ліквідності підприємства є розрахунок та аналіз основних показників ліквідності. Вони застосовуються для оцінки можливостей підприємства виконати свої короткострокові зобов'язання.

Основні показники ліквідності включають такі:

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

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності — цей коефіцієнт за смисловим значенням аналогічний коефіцієнтові покриття, тільки він обчислюється для вузького кола поточних активів, коли з розрахунку виключено найменш ліквідну їх частину — виробничі запаси.

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

12.5. Аналіз фінансової стійкості підприємства.

Фінансова стійкість — одна з характеристик відповідності структури джерел фінансування в структурі активів. На відміну від

платоспроможності, яка оцінює оборотні активи й короткострокові зобов'язання підприємства, фінансова стабільність визначається на основі співвідношення різних видів джерел фінансування і його відповідності складу активів.

На фінансову стійкість підприємства чинять вплив різні **фактори**:

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

Аналіз стійкості фінансового стану на ту чи іншу дату дозволяє відповісти на питання: наскільки правильно підприємство керувало фінансовими ресурсами на протязі періоду, який був попереднім цій даті. Важливо, щоб стан фінансових ресурсів відповідав потребам розвитку підприємства, оскільки недостатня фінансова стійкість може привести до неплатоспроможності підприємства і нестачі у нього коштів для розвитку виробництва, а лишки — перешкоджати розвитку, обтяжувати витрати підприємства лишніми запасами і резервами. Таким чином, **суть фінансової стійкості** визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів, а платоспроможність виступає її зовнішнім проявленням.

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

1. **Абсолютна стійкість** фінансового стану підприємства відповідає умові:

$$O^B - Z = + B^B,$$

де O^B — вартість власних оборотних коштів;

Z — вартість запасів і затрат;

B^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, за якої гарантується платоспроможність:

$$O^D - Z = +B^D,$$

де O^D — вартість залучених довготермінових коштів;

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

Приведене співвідношення відповідає стану, коли підприємство, яке успішно функціонує використовує для покриття запасів різні „нормальні” джерела коштів — власні та позичені.

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

$$O^C + D - Z = +B^C,$$

де O^C — вартість залучених коштів;

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

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

Це співвідношення говорить про те, що підприємство для покриття частини своїх запасів повинно звертатися до додаткових джерел покриття, що не є доцільним.

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

$$G^K + P + D^3 < K^3 + K^H,$$

де G^K — грошові кошти;

P — цінні папери;

D^3 — дебіторська заборгованість;

K^3 — кредиторська заборгованість;

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

Характеризується ситуацією, коли на додачу до попередньої нерівності підприємство має кредити і позики, не погашені в строк, а також прострочену кредиторську і дебіторську заборгованість. Така ситуація означає, що підприємство не може вчасно розрахуватися зі своїми кредиторами. В умовах ринкової економіки при неодноразовому повторенні ситуації таке підприємство вважається збанкрутілим.

Фінансова стійкість підприємства характеризується системою абсолютних і відносних показників.

Найбільш узагальнюючим 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 ньому мається на увазі забезпеченість джерелами власних і залучених коштів, за виключенням кредиторської заборгованості та інших пасивів.

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

1. Наявність власних оборотних коштів ($K_{во}$). Розраховується як різниця між джерелами власних і прирівняних до них коштів (І розділ пасиву балансу) і позаоборотними активами (розділ І активу балансу). Він характеризує чистий оборотний капітал

$$K_{во} = I_{р. ПБ} - I_{р. АБ}$$

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

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

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

$$K_{п} = K_{во} + II_{р. ПБ},$$

де $II_{р. ПБ}$ — підсумок розділу ІІ 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 термін):

$$K_{сум} = K_{п} + K_{зк},$$

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

Показники забезпеченості запасів і затрат джерелами їх формування:

1. Лишки (+) або нестача (-) власних оборотних коштів ($\Delta K_{во}$):

$$\Delta K_{во} = K_{во} - 3В,$$

де $3В$ — запаси і затрати (розділ ІІ активу балансу);

2. Лишки (+) або нестача (-) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і затрат (ΔK_{Π}):

$$\Delta K_{\Pi} = K_{\Pi} - 3В.$$

3. Лишки (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів ($\Delta K_{\text{сум}}$):

$$\Delta K_{\text{сум}} = K_{\text{сум}} - 3В.$$

У наукових роботах останнього часу вчені-економісти виділяють один абсолютний показник фінансової стійкості — наявність власних оборотних коштів який можна розрахувати в **два способи**:

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

$$K_{\text{во}} = (\text{Пр. АБ} - \text{Шр. АБ}) - \text{Шр. ПБ},$$

де $\text{Пр. АБ} + \text{Шр. ПБ}$ — поточні активи, тобто сума підсумків розділів II та III активу балансу;

Шр. ПБ — поточна (короткострокова) кредиторська заборгованість, підсумок розділу III пасиву балансу.

Він показує, яка сума поточних активів сформована за рахунок власного капіталу або що залишається в обороті підприємства після повного погашення кредиторської заборгованості.

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

$$K_{\text{во}} = (\text{Ір. ПБ} + \text{Пр. ПБ}) - \text{Ір. АБ},$$

де $\text{Ір. ПБ} + \text{Пр. ПБ}$ — постійний перманентний капітал тобто сума підсумків розділів I і II пасиву балансу;

Ір. АБ — величина позаоборотних активів підприємства, тобто підсумок розділу I активу балансу.

Для нормальної життєдіяльності підприємство повинно обов'язково 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 оцінках їх зміни проти теоретично

обґрунтованого рівня (оптимального чи критичного) та в динаміці змін за попередні періоди.

У світовій і вітчизняній обліково-економічній практиці розроблена система показників, що характеризує фінансову стійкість підприємства, основними із них є:

1. Коефіцієнт концентрації власного капіталу.

Він визначається: $K_k = \text{власний капітал (підсумок I розділу пасиву)} / \text{всього господарських коштів (валюта балансу)}$.

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

Доповненням до цього показника є **коефіцієнти концентрації залученого (позикового) капіталу** — їх сума дорівнює 1 (або 100%). З приводу ступеня залучення позичених коштів у зарубіжній практиці існують різні думки. Найбільш поширена така: частка власного капіталу повинна бути достатньо великою, нижня межа 0,6 (60%).

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу розраховується за формулою:

$$K_{\text{кпк}} = \frac{КП}{ВБ} * 100\%,$$

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

ВБ — валюта балансу.

2. Коефіцієнт фінансової залежності. Він розраховується як відношення позикового капіталу до загального капіталу (валюти балансу).

$$K_{\text{фз}} = \frac{КП}{ВБ} * 100\%,$$

де Кфз — коефіцієнт фінансової залежності;

КП — позиковий капітал;

ВБ — загальний капітал (валюта балансу).

Коефіцієнт фінансової залежності підприємства означає, наскільки активи підприємства фінансуються за рахунок позикових коштів. Якщо його значення наближається до одиниці (або 100%), то це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство. Наприклад, якщо значення цього коефіцієнта 1,25, то це означає, що в

кожній 1,25 гривні, вкладений в активи підприємства, 25 копійок — позикові.

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

$$K_{\text{сок}} = \frac{\sum OK_v}{OK} = \frac{(Пр.АБ + Шпр.АБ) - Шпр.ПБ}{Пр.АБ + Шпр.АБ} \quad \text{або} \quad \frac{(Ір.ПБ + Пр.ПБ) - Ір.АБ}{Пр.АБ + Шпр.АБ},$$

де $K_{\text{сок}}$ — стабільність структури оборотних коштів;
 OK — оборотні кошти.

Зростання цього показника є позитивною тенденцією.

4. **Коефіцієнт маневреності власного капіталу (власних коштів).** Він розраховується:

$$K_{\text{мвк}} = \frac{\sum OK_v}{ВК} = \frac{(Пр.АБ + Шпр.АБ) - Шпр.ПБ}{Ір.ПБ} \quad \text{або} \quad \frac{(Ір.ПБ + Пр.ПБ) - Ір.АБ}{Ір.ПБ},$$

де $K_{\text{мвк}}$ — коефіцієнт маневреності власного капіталу;
 $ВК$ — власний капітал (підсумок розділу I пасиву балансу).

Рекомендоване значення — 0,5 і вище.

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

5. **Коефіцієнт структури довгострокових вкладень.** Він визначається:

$K_{\text{дв}}$ = довгострокові зобов'язання (довгострокові кредити банку (р.Ш пасиву + р.IV пасиву) + довгострокові позики)) / основні кошти та інші позаобігові активи (підсумок I розділу активу балансу).

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

6. Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів.

Він визначається:

$K_{вз}$ = 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 залучених коштів залучило підприємство на 1 грн. вкладених в активи власних коштів. Нормальним рахується співвідношення 1:2, при якому одна третина загального фінансування сформована за рахунок залучених коштів.

7. Коефіцієнт довгострокового залучення позичених коштів,

Розраховується як відношення суми довгострокових залучених коштів до величини довгострокового капіталу:

$$K_{дзк} = \frac{\sum ДЗК}{ДК},$$

де $K_{дзк}$ — коефіцієнт довгострокових залучених коштів;

$\sum ДЗК$ — сума довгострокових залучених коштів;

ДК — довгостроковий капітал.

Особливо високе значення цього показника свідчить про сильну залежність від залученого капіталу, про необхідність виплачувати в перспективі значні суми коштів у вигляді відсотків за користування кредитами і т.д.

8. Коефіцієнт незалежності (автономії).

Він визначається:

K_n = джерела власних коштів (підсумок I розділу пасиву балансу) / загальний підсумок балансу (загальна сума фінансування).

Він показує долю власних коштів в загальній сумі усіх коштів підприємства, які авансовані ним для здійснення статутної діяльності. Вважається, що чим вище доля власних коштів (капіталу), тим більше шансів у підприємства справитися з непередбаченими обставинами, які виникають в ринковій економіці.

Мінімальне граничне значення коефіцієнта незалежності (автономії) оцінюється на рівні 0,5.

12.6. Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості.

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

Значні розміри дебіторської і кредиторської заборгованості призводять до самовільного перерозподілу оборотних засобів між підприємствами.

Дебіторська заборгованість — це відволікання з діяльності підприємства оборотних засобів, що є причиною фінансових ускладнень. Кредиторська заборгованість — результат напруженого фінансового стану; в результаті нестачі необхідних засобів затримується платіж різними організаціями та 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.

Дебіторська заборгованість показана в розділі II балансу за статтями „Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги” та „Дебіторська заборгованість за розрахунками”.

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

Далі визначається невинуватена заборгованість і з'ясовуються причини її виникнення. Важливим завданням аналізу є визначення за даними пояснювальної записки або бухгалтерських відомостей дати виникнення кожної суми заборгованості, що дає змогу встановити строки застарілості позову.

Необхідно відрізнити допустиму заборгованість від невинуватеної. Допустима дебіторська заборгованість — це заборгованість, яка виникла згідно з пред'явленими претензіями, і заборгованість підзвітних осіб. До невинуватеної дебіторської заборгованості належать заборгованість конкретних осіб при нестачах, розтратах і крадіжках; заборгованість відділу капітального будівництва внаслідок порушення фінансової дисципліни; нестача і витрати, зумовлені псуванням товарно-матеріальних цінностей, не списаних з балансу в установленому порядку, а також уся прострочена заборгованість.

Треба також аналізувати заборгованість за окремими покупцями і строками виникнення заборгованості. Постійний облік і аналіз дебіторської заборгованості дає можливість вживати заходів щодо усунення простроченої заборгованості. Інформація, одержана від такого аналізу, необхідна як для внутрішнього управління, так і для зовнішніх користувачів, оскільки вони хочуть бути обізнаними щодо стану дебіторської заборгованості підприємств-партнерів. Збільшення дебіторської заборгованості призводить до нестійкості фінансового стану.

На практиці існує кілька показників, які характеризують стан дебіторської заборгованості, а саме:

1) Кількість оборотів суми дебіторської заборгованості ($O_{дз}$):

$$O_{дз} = \frac{BP}{ДЗс},$$

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

$ДЗс$ — 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 від реалізації можуть вмістити в собі середній залишок сум дебіторів, а також визначає ефективність кредитного контролю. Кредитного — з боку підприємства, тобто коли підприємство дає товар іншим суб'єктам з відстрочкою платежу, то воно виступає як кредитор. Інакше кажучи, цей показник відображає збільшення або зменшення комерційного кредиту, який надає підприємство. Збільшення показника означає скорочення продажу в кредит. Зменшення означає збільшення обсягів кредиту.

2) Для визначення тривалості оборотів дебіторської заборгованості (середнього строку оборотності дебіторської заборгованості, $O_{дс}$) використовується зворотна формула:

$$O_{дс} = \frac{ДЗс}{BP} \cdot 360,$$

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

$ДЗс$ — середня сума дебіторської заборгованості.

Слід зауважити, що при визначенні вищезазначених показників треба брати тільки ті суми з балансу, які мають безпосереднє відношення до обсягів реалізації товарів підприємства.

3) Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості:

$$K_{сдк} = \frac{ДЗ}{КЗ},$$

де ДЗ — дебіторська заборгованість;

КЗ — кредиторська заборгованість.

Позитивно оцінюється цей коефіцієнт, коли дебіторська заборгованість більша за кредиторську.

Аналіз кредиторської заборгованості треба починати з виявлення складу і структури кредиторської заборгованості за даними балансу (табл. 12.6).

Таблиця 12.6.

Аналіз складу і структури кредиторської заборгованості

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

Під час аналізу кредиторської заборгованості треба також визначити допустиму та невиправдану кредиторську заборгованість.

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

До невиправданої кредиторської заборгованості відносять прострочену заборгованість постачальникам; прострочену заборгованість бюджету за податок на прибуток; позики, не погашені в строк та інші внески.

Як і при аналізі дебіторської заборгованості, необхідно визначити показники, які характеризують стан кредиторської заборгованості. Ними є:

1) Оборотність кредиторської заборгованості:

$$O_{K3} = \frac{C3}{K3c},$$

де $C3$ — 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)];

$K3c$ — середня кредиторська заборгованість.

2) Показник середнього періоду погашення кредиторської заборгованості (для визначення середнього строку оборотності кредиторської заборгованості):

$$O_{Kc} = \frac{K3c}{C3} \cdot 360,$$

де $C3$ — сума закупівель (придбань);

$K3c$ — середня кредиторська заборгованість.

Показник визначає середній строк погашення боргів підприємства (за вирахуванням зобов'язань перед банком).

Завершується аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості їх порівняльною характеристикою. Для цього складається аналітична таблиця (табл. 12.7).

Таблиця 12.7.

Показники дебіторської і 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 авансів — з позабюджетних платежів — з оплати праці — з учасниками — зі страхування — з іншими				
Усього				

Результати такого аналізу можуть свідчити про те, що:

- збільшення або зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості може мати негативні наслідки щодо фінансового стану підприємства;
- зменшення дебіторської заборгованості порівняно з кредиторською може бути результатом негативних стосунків з клієнтами;
- збільшення дебіторської заборгованості порівняно з кредиторською може бути результатом неплатоспроможності покупців.

Контрольні запитання:

1. Який існує зв'язок між фінансовою і виробничою діяльністю підприємства?
2. Які основні завдання аналізу фінансового стану?
3. Які показники і джерела інформації використовуються для оцінки фінансового стану?
4. Для чого складають порівняльний аналітичний баланс?
5. Як вивчаються активи і пасиви підприємства на підставі балансу?
6. Як визначається платоспроможність підприємства?
7. Як визначається фінансова стійкість підприємства?
8. Як визначається стан дебіторсько-кредиторської заборгованості?

ТЕМА 13 УЗАГАЛЬНЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

13.1. Заключний етап аналітичної роботи на підприємстві.

13.2. Аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства.

13.1. Заключний етап аналітичної роботи на підприємстві.

Система економічних показників роботи підприємств окремих галузей промисловості різних форм власності покликана характеризувати їх виробничо-господарську діяльність, якість і ефективність використання ними матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Об'єктивність результатів аналізу, розроблених висновків і пропозицій, а також ефективність використання їх для поліпшення виробничо-фінансової діяльності промислових підприємств зумовлені характером її показників, що застосовуються в аналітичній роботі.

Усі економічні показники тісно пов'язані між собою і утворюють єдину систему. Їх рівень знаходить відображення у розрахункових та звітних даних.

Показники, що використовуються в економічному аналізі, повинні відповідати таким вимогам:

- характеризувати головний напрямок діяльності об'єкта та його структурних підрозділів;
- виражати основну мету виробничо-господарської діяльності підприємства;
- достовірно відбивати реальні процеси господарювання та їх результати;
- сприяти стимулюванню та матеріальному заохоченню кращої роботи.

При узагальненні матеріалів, одержаних в процесі аналітичної роботи, доцільно користуватись даними табл. 13.1.

Заключний етап аналітичної роботи на підприємстві полягає в узагальненні та оформленні результатів аналізу, розробці висновків і пропозицій.

Висновки і пропозиції можуть зводитись до вдосконалення управління виробництвом, його організації і технології, до

впровадження заходів науково-технічного прогресу, посилення режиму економії, усунення непродуктивних витрат тощо.

Загальні висновки з аналізу доцільно робити за кожним техніко-економічним показником.

Важливий етап узагальнення результатів аналізу — складання **пояснювальної** записки. Це аналітичний документ, в якому оформлюються висновки за результатами аналізу, зроблені на основі всіх аналітичних розрахунків, таблиць та аналітичних записів.

Пояснювальна записка може містити: загальну характеристику виробничо-господарської діяльності підприємства за звітний період; перелік чинників та ступінь їх впливу на виконання виробничих показників, що вивчались під час аналізу; взаємозв'язок і взаємодія окремих чинників; виявленні в результаті аналізу недоліки і резерви підвищення ефективності виробництва.

Таблиця 13.1.

Основні техніко-економічні показники діяльності промислового підприємства

№ п/п	Показник	Одиниця виміру	Базовий рік	Звітний рік	Відхилення (+/-)	Темп зростання, %
	Закуплено:					
1	сировини А					
2	сировини Б					
3	сировини Х					
	Вироблено:					
4	продукції 1					
5	продукції 2					
6	продукції п					
7	Обсяг виробленої продукції	тис. грн.				
8	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	тис. грн.				
9	Основні промислово-виробничі засоби	тис. грн.				
10	У тому числі: активна частина	тис. грн.				
11	Фондовіддача всіх основних засобів	грн./ грн.				
12	У тому числі: активної частини	грн./ грн.				
13	Вартість обігових коштів	тис. грн.				
14	Чисельність промислово-	чол.				

	виробничого персоналу					
15	У тому числі: робітників	чол.				
16	Заробіток на одного працівника ПВП	тис. грн./чол.				
17	У тому числі: на одного робітника	тис. грн./чол.				
18	Собівартість виробленої продукції	тис. грн.				
19	витрати на 1 грн. виробленої продукції	коп.				
20	Валовий прибуток	тис. грн.				
21	Чистий прибуток	тис. грн.				
22	Рентабельність виробництва	%				

13.2. Аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства.

Важливою частиною економічного аналізу фінансового стану підприємства на заключному етапі є аналіз ділової активності та ефективності господарювання.

Результатами такого аналізу в першу чергу зацікавлені внутрішні користувачі (власники майна, менеджери різних рівнів управління і спеціалісти) та зовнішні користувачі (інвестори, постачальники, покупці, банки, фінансові органи тощо).

Основними завданнями такого аналізу є оцінка стану, виявлення чинників, які привели підприємство до сучасного рівня, обґрунтованість та підготовка пропозицій і заходів щодо кращого використання усіх виробничих ресурсів.

Ділова активність підприємства визначається співставленням ресурсів і результатів. Основні показники ефективності та ділової активності підприємства можна подати у вигляді табл. 13.2.

Таблиця 13.2.

Основні техніко-економічні показники діяльності промислового підприємства

Умовні позначення	Показник	Одиниця виміру	Алгоритм розрахунку	Базовий рік	Звітний рік	Відхилення (+/-)
ВР	Продуктивність праці	тис.грн./чол.	обсяг продукції/ чисельність ПВП			
Фв	Фондовіддача	грн./грн.	обсяг продукції/ вартість ОЗ			
Мв	Матеріаловіддача	грн./грн.	обсяг продукції / матеріальні витрати			
Рв	Рентабельність виробництва	%	чистий прибуток/ собівартість продукції			
Зкв	Капіталовіддача майна (коефіцієнт ділової активності)	грн./грн.	ф.2 р.35/ ф.1 р.280			
Кем	Коефіцієнт ефективності використання майна		ф.1 р.280/ ф.2 р.35			
Пзк	Прибутковість загального капіталу	грн./грн.	ф.2 (220-225)/ ф.1 р.280			
Пвк	Прибутковість власного капіталу	грн./грн.	ф.2 (220-225)/ ф.1 (330+360)			
Ппр	Прибутковість реалізації продукції	грн./грн.	ф.2. р.220/ р.035			
Кеф	Коефіцієнт ефективності використання фінансових ресурсів		ф.1 р.280/ ф.2 р.035			
Ток	Період окупності власного капіталу	роки	ф.1 р.380/ ф.2 р.220			

Кгл	Коефіцієнт готівкової ліквідності		$\phi.1 (230+240)/ 620$			
Кшл	Коефіцієнт швидкої ліквідності		$\phi.1(260-(100+...+ 140))/ 620$			
Ко	Коефіцієнт обіговості обігових коштів		$\phi.2 \text{ p.}035/ \phi.1 \text{ p.}260$			
Св	Сума вивільнених з обігу коштів в результаті прискорення обіговості	тис. грн.	спеціальний розрахунок			
Код	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості		$\phi.2 \text{ p.}035/ \phi.1 (150+... +210)$			
Кок	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості		$\phi.2 \text{ p.}035/ \phi.1 \text{ p.}620$			
Кмр	Коефіцієнт маневреності робочого капіталу		$\phi.1(100+...+140+270)/ (260+270-620)$			
Кмв	Коефіцієнт маневреності власного капіталу		$\phi.1 (380+460-080)/ 380$			
Кзп	Коефіцієнт загального покриття обігових коштів		$\phi.1 (280-080)/ 620$			
Кзо	Коефіцієнт завантаження основного капіталу		$\phi.1 \text{ p.}030/ \phi.2 \text{ p.}035$			
Кзоб	Коефіцієнт завантаження оборотного капіталу		$\phi.1 \text{ p.}260/ \phi.2 \text{ p.}035$			
Кзд	Коефіцієнт завантаження дебіторської заборгованості		$\phi. 1(160+170+...+210)/ \phi.2 \text{ p.}035$			

Кза	Коефіцієнт завантаження активів усіх		ф.1 р.280/ ф.2 р.035			
-----	--	--	----------------------	--	--	--

Ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства залежить від трьох основних складових **виробничого процесу**:

- робочої сили;
- основних виробничих засобів;
- матеріальних ресурсів.

Саме тому на заключному етапі економічного аналізу доцільно ще раз повернутися до таких показників ефективності як продуктивність праці (використання трудових ресурсів), віддача основних засобів, капіталовіддача (використання основного капіталу) і матеріаловіддача (використання матеріальних ресурсів).

Оскільки рівень промислового виробництва суттєво залежить від сумарного впливу інтенсивних (віддача основних засобів, матеріаловіддача і продуктивність праці) та екстенсивних (основні виробничі засоби, матеріальні ресурси і трудові ресурси) чинників, то на практиці виникає потреба визначення цього сумарного впливу на ефективність виробництва.

На **першому етапі** розрахунків потрібно визначити питому вагу окремих ресурсів в загальній сумі виробничих ресурсів. Для цього усі види ресурсів рекомендується привести до одного виду — трудових ресурсів — діленням вартості основних виробничих засобів і матеріальних витрат в базовому та звітному періодах на продуктивність праці відповідного періоду.

Другий етап розрахунків передбачає визначення середньої суми виробничих ресурсів і питомої ваги окремих ресурсів в загальній сумі виробничих ресурсів. Середня сума окремих ресурсів визначається як підсумок їх у звітному та базовому періодах і діленням на два. Загальна середня сума виробничих ресурсів визначається як підсумок середніх обсягів окремих ресурсів, приведених до трудових, а їх питома вага — діленням окремих, приведених до трудових, ресурсів до загальної середньої суми виробничих ресурсів.

На **третьому етапі** визначається загальний вплив усіх інтенсивних чинників на зміну обсягів виробництва за наступною формулою:

$$\Delta \text{ВП}_{\text{інт}} = \Delta \text{ВР} \cdot T_{\text{ТР}} + \Delta \text{ФВ} \cdot T_{\text{ОЗ}} + \Delta \text{Мв} \cdot T_{\text{МР}},$$

де ВП — обсяг виробництва;

$\Delta ВР$, $\Delta Фв$, $\Delta Мв$ — вплив на зміну обсягів виробництва відповідно продуктивності праці, віддачі основних засобів та матеріаловіддачі;

$T_{ТР}$, $T_{ОЗ}$, $T_{МР}$ — питома вага відповідно трудових ресурсів, основних виробничих засобів і матеріальних ресурсів у загальній сумі виробничих ресурсів.

Четвертий етап розрахунку — визначення загального впливу усіх екстенсивних чинників на зміну обсягів виробництва. Цей вплив визначається за формулою:

$$\Delta ВП_{екс} = \Delta ПВП \cdot T_{ТР} + \Delta ОЗ \cdot T_{ОЗ} + \Delta МР \cdot T_{МР},$$

де $\Delta ПВП$, $\Delta ОЗ$, $\Delta МР$ — вплив на зміну обсягів виробництва відповідно чисельності промислово-виробничого персоналу, основних промислово-виробничих засобів та матеріальних ресурсів.

На **завершальному етапі** розрахунку визначається сумарний вплив усіх інтенсивних і екстенсивних чинників на зміну обсягів виробництв за наступною формулою:

$$\Delta ВП = \Delta ВП_{інт} + \Delta ВП_{екс}.$$

Крім того, на підприємстві доцільно проаналізувати оборотність коштів і заборгованості, визначити суму вивільнених чи залучених до обороту коштів у результаті зміни їх оборотності, проаналізувати прибутковість та маневреність капіталу.

Необхідність виконання річної виробничої програми з мінімальними витратами обумовлює підвищення ефективності використання активів підприємства.

Ефективність використання активів визначається шляхом співставлення результатів виробничо-господарської діяльності з реальною величиною активів.

Інформацію про вартість активів та їх структуру надає Баланс, а фінансові результати діяльності об'єктивно відображені у Звіті про фінансові результати.

Загальні показники, які характеризують ефективність використання активів — це **коефіцієнт віддачі активів**, який визначаються як відношення обсягу чистого доходу (виручки) від реалізації продукції до обсягу активів (валюти балансу).

Цей показник за різними джерелами має декілька назв (коефіцієнт ділової активності, коефіцієнт оборотності активів, показник капіталовіддачі майна тощо), але суть його від цього не

змінюється, оскільки він свідчить, який обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації продукції припадає на одну гривню вкладених коштів.

Зрозуміло, що на цей показник суттєво впливають галузеві особливості.

Оскільки різні групи активів по різному переносять свою вартість на вартість продукції, яка виробляється підприємством, то вони по різному впливають на рівень віддачі активів. Саме тому доцільно визначати, яку віддачу дають основні засоби (основний капітал) та оборотні засоби (оборотний капітал).

Ефективне використання основного капіталу характеризується коефіцієнтами оборотності і завантаження основного капіталу. **Коефіцієнт оборотності основного капіталу** (K_o) розраховується як відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції до середньорічної вартості основних виробничих засобів, а **коефіцієнт завантаження основного капіталу** (K_{zo}) характеризується середньою вартістю основних засобів, що припадає на одну гривню реалізованої продукції. Аналогією коефіцієнта оборотності основного капіталу є **показник фондівдачі**, розрахований як відношення обсягу реалізованої продукції до середньої вартості основних засобів.

Для обігових коштів **показник оборотності** (K_{ob}) визначається як відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції до середньорічної вартості обігових коштів. **Коефіцієнт завантаження обігових коштів** (K_{zob}), розраховується аналогічно до K_{zo} .

Оскільки загальний (K_{za}) дорівнює 0.8, то **Коефіцієнт завантаження дебіторської заборгованості** (K_{zd}) визначається: коефіцієнт завантаження усіх активів – (коефіцієнт завантаження основного капіталу + коефіцієнт завантаження обігових коштів).

Застосування показників ефективності господарювання та ділової активності залежить від мети аналізу. Загальне відхилення рівня цих показників у поточному періоді від рівня базового періоду та розрахунків свідчить про динаміку (тенденцію) розвитку підприємства і зосереджує увагу менеджерів на досягненнях та упущеннях у роботі.

При необхідності більш глибокого вивчення впливу зміни окремого показника на результати діяльності підприємства доцільно визначити чинники впливу та провести пофакторний аналіз впливу цих чинників на кінцеві результати.

Контрольні запитання:

1. Чим характеризується заключний етап аналітичної роботи на підприємстві?
2. Що таке пояснювальна записка?
3. Назвіть основні техніко-економічні показники діяльності промислового підприємства.
4. Основні завдання аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства.
5. Від чого залежить ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства?
6. Як визначається вплив на ефективність виробництва інтенсивних та екстенсивних факторів?

ЛІТЕРАТУРА

1. Економічний аналіз: Навчальний посібник / Паланюк Н.А., Петренко В.Г. – К.: Аграрна освіта, 2010. – 252 с.
2. Бутко А.Д. Теорія економічного аналізу: Підручник / А.Д. Бутко. – К.: КНТЕУ, 2009. – 411 с.
3. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: Навчальний посібник / Б.Є. Грабовецький. – К.: ЦУЛ, 2009. – 256 с.
4. Економічний аналіз: Навч. посібник / Є.П. Кожанова, І.П. Отенко, Т.М. Серікова, П. М. Куліков. – 3-є вид., перероб. і доп. – Х. : ІНЖЕК, 2009. – 344 с.
5. Економічний аналіз: теорія і практика: Підручник/ Г.І.Кіндрацька, М.С.Білик, А.Г.Загородній; за ред. проф. А.Г.Загороднього.- Львів: Магнолія Плюс, 2006. – 428 с.
6. Івахненко В.М. Теорія економічного аналізу: Посібник / В.М. Івахненко. – К.: Видавничий дім «Слово», 2010. – 352 с.
7. Мішеніна Н. В. Економічний аналіз: навч. посіб. / Н. В. Мішеніна, Г. А. Мішеніна, І. Є. Ярова. – Суми: Сум. держ. ун-т, 2014. – 305 с.
8. Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник / Є.В. Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.
9. Отенко В. І. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. для ВНЗ / Отенко В. І., Іванієнко В. В., Азаренков Г. Ф. – Харків: ІНЖЕК, 2015. – 339 с.

10. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 288 с.

11. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. І. Дацій [та ін.]. – Д.: Біла К. О. [вид.], 2014. – 235 с.

12. Тринька Л. Я. Економічний аналіз: навч.-метод. посіб. / Л. Тринька, О. Липчанська (Іванчук). – К.: Алерта, 2013. – 567 с.

Додаткова література:

1. Александров О.А. Экономический анализ: Учебное пособие / О.А. Александров, Ю.Н. Егоров. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 288 с.

2. Басовский Л.Е. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учебное пособие / Л.Е. Басовский, А.М. Лунева, А.Л. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 222 с.

3. Буценко І. М. Міжнародний економічний аналіз: практикум: навч. посіб. / І. М. Буценко, Ю. В. Ілясова, О. В. Кутняк. – Сімф.: Салта, 2013. – 255 с.

4. Герасимова Е.Б. Экономический анализ: Задания, ситуации, руководство по решению / Е.Б. Герасимова, Е.А. Игнатова. – М.: ФОРУМ, ИД, 2010. – 176 с.

5. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз: навч. посіб. / Б. Є. Грабовецький. – Вид. 2-ге, допов. та переробл. – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 84 с.

6. Гринів Б.В. Економічний аналіз торговельної діяльності: Навч. посібник / Б.В. Гринів. – 2-ге вид., переробл. та доповн. – К. : Центр учб. лри, 2012. – 392 с.

7. Денисюк О.М. Аналіз господарської діяльності: Практикум: Навч. посібник / О.М. Денисюк, І.Ф. Полещук, В.В. Коровій. – Вінниця: Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2008. – 164 с.

8. Дикань В. Л. Техніко-економічний аналіз діяльності підприємств залізничного транспорту: підруч. для студентів ВНЗ / В. Л. Дикань, В. В. Компанієць, І. Л. Назаренко; за ред. В. Л. Диканя. – Харків: УкрДАЗТ, 2013. – 547 с.

9. Економічний аналіз і моделювання господарської діяльності підприємства: навч. посіб. для студентів ВНЗ / М. В. Румянцев [та ін.]. – Донецьк: Ноулідж, Донец. від-ня, 2014. – 297 с.