

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА МЕТАЛУРГІЙНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ**

Н.Г. Шпанковська, Т.В. Кравченко, Ю.О. Распопова

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

**Частина 2. Методика комплексного економічного
аналізу діяльності суб'єкта господарювання**

Дніпропетровськ НМетАУ 2006

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА МЕТАЛУРГІЙНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ**

Н.Г. Шпанковська, Т.В. Кравченко, Ю.О. Распопова

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

**Частина 2. Методика комплексного економічного
аналізу діяльності суб'єкта господарювання**

**Затверджено на засіданні Вченої ради академії
як навчальний посібник**

Дніпропетровськ НМетАУ 2006

УДК 330.1:65.012.12

Шпанковська Н.Г., Кравченко Т.В., Распопова Ю.О. Економічний аналіз. Частина 2. Методика комплексного економічного аналізу діяльності суб'єкта господарювання: Навч. посібник. – Дніпропетровськ: НМетАУ. – 154 с.

Висвітлені склад і етапи комплексного економічного аналізу, методики управлінського і фінансового аналізу діяльності підприємства, особливості аналізу комерційних установ.

Наочність викладеного матеріалу дисципліни забезпечена використанням методів графічного та аналітичних таблиць. Наведені завдання для самоконтролю у вигляді тестових завдань закритого і відкритого типів та розрахункових завдань.

Призначений для студентів напрямів 0501 – економіка і підприємництво та 0502 - менеджмент.

Іл.30. Табл.39. Бібліогр.: 35 найм.

Відповідальна за випуск Г.О. Король, канд. екон. наук, доц.

Рецензенти: О.С. Галушко, д-р екон. наук, проф. (НГУ)

К.Ф. Ковальчук д-р екон. наук, проф. (НМетАУ)

© Національна металургійна академія України, 2006

© Шпанковська Н.Г., 2006

© Кравченко Т.В., 2006

© Распопова Ю.О., 2006

ЗМІСТ

	с.
ВСТУП	6
ЧАСТИНА 2. МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	8
УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ	8
7. СТРУКТУРА ТА ЕТАПИ КОМПЛЕКСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	8
7.1. Сутність системного підходу до комплексного економічного аналізу та етапи його проведення	8
7.2. Етапи системного економічного аналізу	9
7.3. Класифікація показників діяльності	12
7.4. Склад і послідовність проведення повного комплексного економічного аналізу діяльності підприємства	15
7.5. Завдання для самоперевірки	17
8. ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ) ТА ЇХ ЧИННИКІВ	18
8.1. Аналіз вартісних показників операційної діяльності	18
8.2. Аналіз натуральних показників операційної діяльності	20
8.3. Аналіз якості і конкурентоспроможності продукції і підприємства	21
8.3.1. Значення і сутність діагностики конкурентоспроможності	21
8.3.2. Аналіз і оцінка конкурентоспроможності продукції	23
8.3.3. Аналіз якості продукції	25
8.4. Аналіз операційних показників якості роботи трудового колективу	27
8.5. Аналіз ритмічності операційної діяльності та оцінка втрат від порушення ритму	30
8.6. Завдання для самоперевірки	32

9. АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА	34
9.1. Аналіз використання трудових ресурсів підприємства	34
9.1.1. Мета і задачі аналізу використання трудових ресурсів	34
9.1.2. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами	34
9.1.3. Аналіз використання фонду робочого часу	39
9.1.4. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів	41
9.1.5. Аналіз фонду оплати праці і ефективності його використання	45
9.2 Аналіз використання матеріальних ресурсів підприємства	48
9.3. Методика аналізу основних фондів і нематеріальних активів	51
9.3.1 Оцінка забезпеченості та стану основних фондів	52
9.3.2. Оцінка використання основних засобів	55
9.4. Аналіз використання виробничої потужності підприємства	60
9.5. Завдання для самоперевірки	64
10. АНАЛІЗ ВАЛОВИХ ВИТРАТ І СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ)	65
10.1. Класифікація поточних витрат підприємства. Мета і завдання аналізу поточних витрат	65
10.2. Система показників оцінки поточних витрат підприємства та їх чинників	67
10.3. Аналіз собівартості продукції	73
10.4. Маржинальний підхід до аналізу витрат на виробництво продукції (робіт, послуг)	83
10.5. Питання для самоперевірки	90
МЕТОДИКА ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	91
11. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	91
11.1 Суттєвість фінансового аналізу та його особливості	91
11.2. Особливості методики зовнішнього фінансового аналізу підприємства	95

11.2.1. Аналіз фінансових результатів	95
11.2.2. Аналіз майнового стану підприємства	97
11.2.3. Аналіз фінансового стану підприємства та його стійкості	100
11.3. Особливості методики внутрішнього фінансового аналізу підприємства	112
11.3.1. Аналіз фінансових результатів	113
11.3.2. Аналіз оборотних засобів	114
11.3.3. Аналіз заборгованості	117
11.4. Загальна оцінка фінансового стану підприємства	118
11.5. Завдання для самоперевірки	119
12. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ СТРУКТУР	121
12.1. Особливості і зміст економічного аналізу діяльності комерційних банків (КБ)	121
12.2. Аналіз кредитної діяльності КБ	124
12.3. Аналіз валютних операцій КБ	130
12.4. Аналіз фінансових показників банку та їх чинників	132
12.5. Особливості аналізу діяльності страхових компаній	138
12.6. Особливості актуарного аналізу	139
12.7. Завдання для самоперевірки	143
13. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В АУДИРУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	144
13.1. Цілі і задачі ЕА в аудитуванні	144
13.2. Особливості методики експрес-аналізу в аудиті	145
13.3. Особливості методики поглибленого фінансового аналізу в аудиторській оцінці	148
13.4. Завдання для самоперевірки	150
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	151

ВСТУП

За останні роки з'явилося багато видань, присвячених аналізу діяльності підприємств. Але в них, головним чином, розглядаються питання фінансового аналізу. Це цілком закономірно, бо в ринкових умовах всі учасники ринку зацікавлені оцінкою фінансового стану суб'єкта господарювання та його стійкості.

Однак слід зазначити, що фінансовий аналіз є важливішою, але складовою частиною економічного аналізу, надводною вершиною айсберга, умовно кажучи. А залежить фінансовий стан від результатів виробничо-господарської діяльності. І шукати шляхи поліпшення фінансового стану та підвищення його стійкості, в першу чергу, слід у напрямках зростання ефективності операційно-господарської діяльності, що є предметом економічного аналізу.

Важлива роль економічного аналізу зумовлена його місцем в системі менеджменту як основної підфункції управління діяльністю суб'єктів господарювання будь-якої форми власності. Він є також важливою невід'ємною частиною і фінансового менеджменту, і аудиту. Без економічного аналізу неможливо приймати управлінські рішення, спрямовані на підвищення прибутковості і ефективності фінансово-господарської діяльності, виявлення і усунення причин збитковості або низької рентабельності, забезпечення стійкого фінансового стану підприємства, банку або іншого суб'єкта господарювання. Загальні правові, економічні та соціальні принципи їх діяльності регламентуються законодавством [1,2] та нормативно-правовими актами [3,4], що враховуються в аналітичній роботі.

У комплексному вирішенні проблем підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання будь-якої форми власності економічному аналізу належить провідне місце, бо його метою є аналітична підтримка стратегічних, тактичних і оперативних управлінських рішень на будь-якому рівні управління.

Опанування теоретичними та методичними положеннями та придбання умінь їх практичного використання щодо пошуку резервів та

оцінки їх впливу на економічні (в тому числі і фінансові) показники діяльності неможливі без самостійної індивідуальної роботи студентів. Рекомендації щодо поглибленого вивчення наукових категорій економічного аналізу, вибору і використання методів і прийомів при вирішенні імітаційних вправ, розборі й аналізі конкретних господарських ситуацій, оцінки конкретних (за видами діяльності) і загальних результатів діяльності підприємства містяться у першій частині навчального посібника [5,6]. Друга частина видання присвячена методиці економічного аналізу.

Для придбання умінь і навичок колективної аналітичної роботи, яка потребує і розподілу, і взаємодій, і взаємовідносин внаслідок її складності і трудомісткості, передбачається самостійна індивідуальна попередня підготовка до участі у діловій грі.

Для самоконтролю знань пропонуються базові тестові завдання відкритого типу (тобто без пропонованих відповідей для їх вибору правильної з них), конкретні ситуації та імітаційні вправи.

ЧАСТИНА 2. МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ

7. СТРУКТУРА ТА ЕТАПИ КОМПЛЕКСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

7.1. Сутність системного підходу до комплексного економічного аналізу та етапи його проведення

Головний об'єкт внутрішнього і зовнішнього економічного аналізу – будь-який суб'єкт господарювання (підприємство, комерційний банк, страхова компанія та ін. або організаційно-правові форми їх об'єднань) та його структурні підрозділи. Він є складною соціально-економічною системою. Багатоаспектною є його господарська діяльність та різноманітні зовнішні та внутрішні економічні зв'язки, що у сукупності складають предмет економічного аналізу. Це обумовлює необхідність системного, комплексного підходу до його проведення. Системність і комплексність є головними принципами економічного аналізу у сукупності вимог, правил та положень, яких необхідно дотримуватися при виконанні повного економічного аналізу.

Сутність цього підходу полягає в тому, що у взаємозв'язку та взаємообумовленості досліджуються і оцінюються:

- параметри зовнішнього середовища (попит, ціни, конкуренти, постачальники, інформаційне, правове забезпечення та ін.) та їх вплив на результати діяльності;
- всі види діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна; основна, допоміжна, побічна; виробнича, комерційна, позареалізаційна);
- умови функціонування підприємства (звичайні або форс-мажорні);
- загальні результати діяльності підприємства та показники роботи кожного його структурного підрозділу (цеху, філії, дочірнього

підприємства, представництва, ділянки та ін.) та внесок і вплив кожного з них на кінцеві результати діяльності підприємства;

- рейтингова оцінка та місце у системі більш високого рівня управління (в економічному регіоні, у галузі народного господарства, в країні, у світовій економіці);

- участь і результати зовнішньоекономічної діяльності та її вплив на загальні результати господарської діяльності підприємства;

- усі види ресурсів та ефективність їх використання;

- екологічний стан та ін.

Складність та багатоаспектність оцінок обумовили проведення економічного аналізу у декілька етапів.

7.2. Етапи системного економічного аналізу

Для системного економічного аналізу характерні етапи, надані у таблиці 7.1.

Таблиця 7.1

Етапи повного комплексного економічного аналізу

Етап	Зміст етапу
1	Зображення об'єкта економічного аналізу (ЕА) як системи
2	Визначення умов функціонування і розвитку об'єкту ЕА у вигляді системи показників економічної діяльності
3	Складання інформаційної моделі системи, її підсистем та прямих і зворотних зв'язків між ними
4	Визначення взаємозв'язків між господарськими явищами та факторів для кількісної оцінки їх впливу на стан системи
5	Введення конкретних даних про діяльність системи в інформаційну модель; моніторинг стану системи
6	Робота з моделлю системи

Перший етап. Об'єкт повного аналізу надається як система, що має конкретну мету, завдання і визначені умови функціонування та розвитку. З позицій системного підходу підприємство – складна система, яка містить

взаємопов'язані елементи: засоби праці, предмети праці, трудові та фінансові ресурси, технології, інформацію, продукцію, роботи, послуги. Як будь-яка система, суб'єкт господарювання має вхід (потоки сировини, матеріалів, паливно-енергетичних, трудових та інших ресурсів) і вихід (матеріальні потоки готової продукції, робіт, або нематеріальні потоки фінансових, маркетингових, аудиторських, консалтингових та інших послуг). В операційному процесі виробничі ресурси поєднуються і перетворюються в готовий продукт за допомогою технологічних ресурсів.

Метою діяльності підприємства є максимізація прибутку, звідси витікає мета економічного аналізу – пошук резервів підвищення ефективності діяльності в першу чергу за рахунок зростання показників прибутку та раціонального використання ресурсів.

Умови функціонування та подальшого розвитку установлюються системою важливіших показників бізнес-планів. Для оцінки їх в аналізі використовуються інтегральні, узагальнюючі, синтетичні, аналітичні та індивідуальні показники, вибір та обґрунтування яких складають сутність **другого етапу** економічного аналізу.

На **третьому етапі** створюються: інформаційна модель системи з визначенням її елементів, функцій, зв'язків; моделі підсистем, їх структура, функції і зв'язки. Вони зображують собою моделі формування економічних показників та їх чинників (факторів). На базі моделей складають загальну блок-схему комплексного повного системного економічного аналізу (вона наведена на рисунку 7.1), та визначають послідовність його проведення.

На **четвертому етапі** досліджуються основні взаємозв'язки і фактори, за допомогою яких можливо надати кількісну оцінку стану системи. Кількість факторів залежить від суб'єкта економічного аналізу, його мети та аналітичних завдань. Проводиться, як правило, аналіз узагальнюючих показників, але повинен бути і зворотній зв'язок, тобто досліджується вплив результативних – на аналітичні показники, які характеризують окремі сторони господарської діяльності.

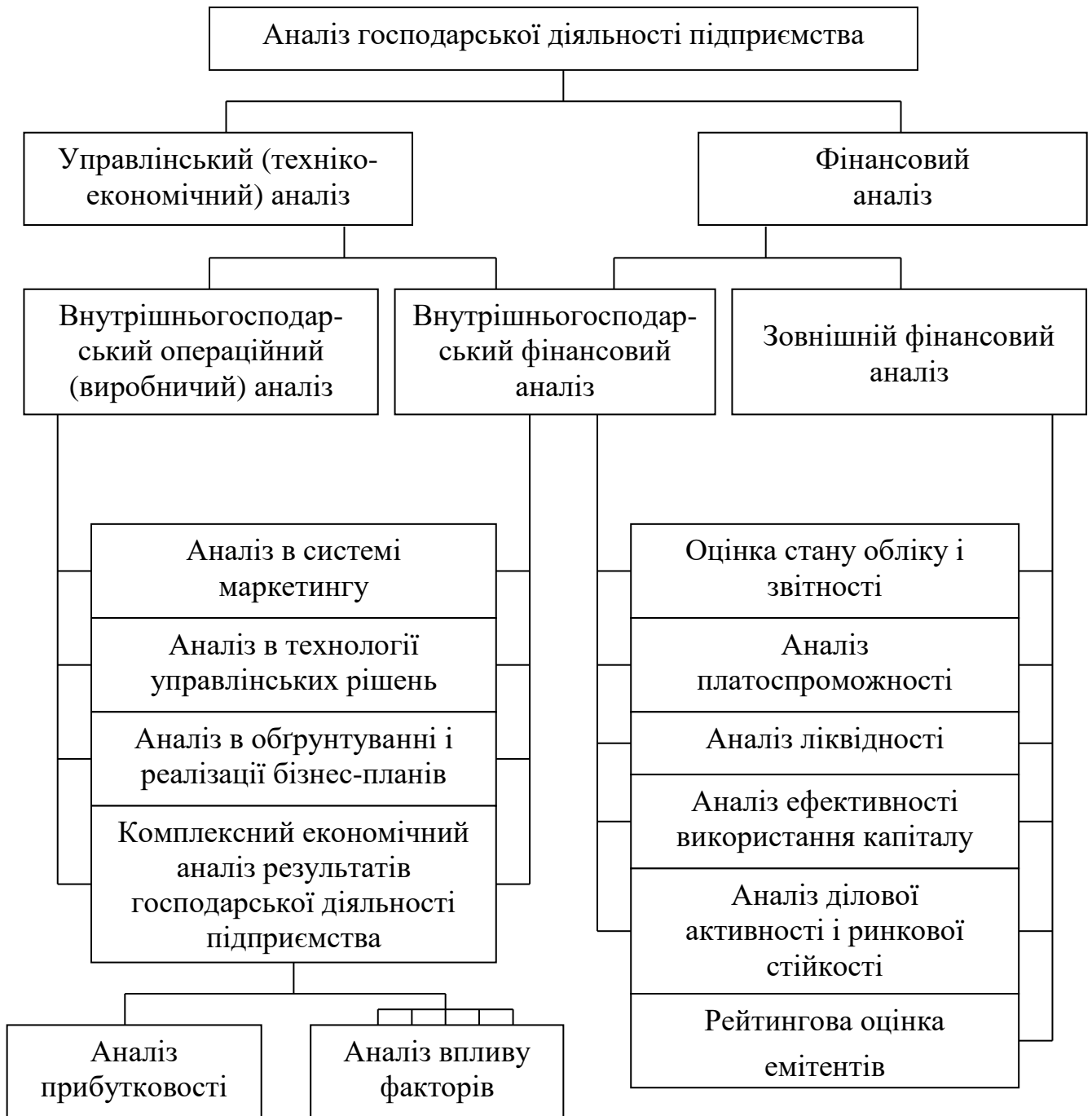


Рис. 7.1. Зміст економічного аналізу діяльності підприємства

На **п'ятому етапі** комплексного економічного аналізу в інформаційну модель системи, складену на третьому етапі, вводяться конкретні дані про роботу об'єкта, щоб представити параметри моделі у кількісному вимірюванні.

Шостий, завершальний етап – робота з цією моделлю. На цьому етапі надається оцінка діяльності об'єкта аналізу, виявляються та

оцінюються резерви для підвищення ефективності господарської діяльності. Оцінка передбачає виділення впливу об'єктивних та суб'єктивних факторів, порівняння з вітчизняними і іноземними підприємствами, у першу чергу – з конкурентами.

Оскільки пошук резервів є головною метою економічного аналізу, він проводиться за декілька періодів. Це дозволяє створити так звану систему пошуку резервів для подальшого їх використання.

Таким чином, системний економічний аналіз повинен охоплювати усі види економічного аналізу і проводитися оперативно, що вимагає використання комп'ютерної електронно-обчислювальної техніки та програмного забезпечення аналітичної роботи.

7.3. Класифікація показників діяльності

Характерною ознакою економічного аналізу є використання системи показників. В залежності від конкретних мети, виду аналізу, спеціалізації господарюючого суб'єкту та ін., використовуються різноманітні економічні показники, їх співвідношення, деталізація або навпаки – узагальнення. У сукупності показники надають якісну та кількісну оцінку господарської діяльності конкретного об'єкта економічного аналізу.

Багаточисельність економічних показників потребує їх класифікації.

1. За ознакою охоплення господарських явищ та процесів, які підлягають оцінці, економічні показники групуються на інтегральні або всеохоплюючі (наприклад – інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства або конкретного товару); узагальнюючі (наприклад, стійкість фінансового стану, в %, яка оцінюється за допомогою моделі Альтмана); рентабельність діяльності, витрати на 1 грн. реалізованої продукції, в грн.; виплавка сталі у розрахунку на 1 МВА потужності трансформатора електропечі, в т/МВА·добу та інші; часткові, що охоплюють частку ресурсів, процесів (наприклад, вироблення продукції або послуг на одиницю витрат живої праці; вихід годного, фондвіддача та інші); індивідуальні (продуктивність

конкретного агрегату, заробітна плата окремого робітника, витрата енергоносія і т.п.).

2. В ринкових умовах система показників повинна орієнтуватися і враховувати інтереси усіх конкретних учасників ринку: власників (акціонерів), кредиторів, управлінців, трудового колективу, податкових органів, профспілок та інших. Система показників, яка цікавить конкретного учасника ринку, наведена в таблиці 7.2.

Таблиця 7.2

Система основних показників діяльності підприємства з позицій учасників ринку

Назва показника	Учасники ринкових відносин					
	податкові органи	кредитори	акціонери	профспілка	постачальники	аудиторська фірма
1. Балансовий прибуток, грн.	+	+	+	+	+	+
2. Балансовий прибуток на 1 грн. фонду оплати праці, грн./грн.	+		+	+		-
3. Рентабельність активів, %	+		+		+	+
4. Рентабельність продаж, %	+	+	+		+	+
5. Загальний показник покриття, дол.од.		+	+		+	+
6. Ефективність використання капіталу, грн./грн.		+	+			+
7. Оподаткований прибуток, грн.	+					
8. Розподіл чистого прибутку, грн. або %		+	+	+		+
9. Середня заробітна плата, грн.	+			+		
10. Співвідношення трудових показників	+	+	+	+		+

Як видно із таблиці 7.2, прибутковість діяльності суб'єкта господарювання, його платоспроможність та ефективність діяльності цікавлять усіх учасників ринкових відносин при наявності у них різних інтересів.

3. За ознакою – мета економічного аналізу система його показників розділяється на дві групи:

3.1. Показники, що характеризують економічний потенціал суб'єкта господарювання (вони використовуються в маркетинговому аналізі для визначення сильних та слабких сторін підприємства і для оцінки можливості банкрутства, а також враховуються учасниками ринку);

3.2. Показники, що характеризують економічну діяльність. Як правило, це показники, з яких складається звітність суб'єктів господарювання (фінансові результати, майно підприємства та ін.).

4. У зовнішньому економічному аналізі в залежності від його стадії використовується:

4.1. Система показників експрес-аналізу (це показники складу, структури і динаміки балансу та показники фінансових результатів);

4.2. Система показників поглибленого дослідження, до якої належать показники фінансової звітності та показники-фактори, що впливають на фінансові результати та на показники, що характеризують інші види діяльності (оперативну, трудову, соціальну, зовнішньоекономічну, екологічну та інші.)

5. В залежності від вимірювачів показники економічного аналізу розподіляються на натуральні або фізичні, умовно-натуральні, вартісні та відносні. Вартісні та відносні використовуються для узагальненої оцінки, а відносні також – для порівняльної характеристики і для рейтингової оцінки підприємств-емітентів, комерційних банків і т.п.

Проведення повного комплексного економічного аналізу з використанням великої кількості показників неможливо без використання комп'ютерної техніки. Комп'ютеризація економічного аналізу дозволяє впровадити систему моніторингу та створювати власні банки даних щодо діяльності суб'єктів господарювання та його структурних підрозділів у динаміці [7,8]. Для аналізу стану та розвитку кон'юнктури на вітчизняних та світових ринках використовуються дані спеціалізованих інформаційних

агентств і комерційних центрів, які збирають, систематизують, аналізують інформацію та надають інформаційні послуги. Альтернативою є складання її в маркетингових службах суб'єкта господарювання, але світовий досвід підтверджує більш високу якість та ефективність використання даних інформаційних центрів.

7.4. Склад і послідовність проведення повного комплексного економічного аналізу діяльності підприємства

Підвищення ролі аналізу і актуальність його удосконалення об'єктивно зумовлені рядом причин: метою діяльності підприємств в ринкових умовах (максимізація прибутку); недосконалістю офіційних методик оцінки діяльності в перехідний період; необхідністю об'єктивної і гласної оцінки результатів діяльності для потреб усіх учасників ринкових відносин та ін. Перераховані причини аргументують важливість зміни традиційної послідовності проведення економічного аналізу діяльності суб'єктів господарювання, що викладена в деяких роботах [9,11] та офіційних методиках [3,4] і потребують посилення в його складі ролі тематичного фінансового аналізу. В більшості посібників і монографій, надрукованих в останнє десятиріччя, мета аналізу формулюється як встановлення і оцінка фінансового стану підприємства. Але при всій важливості фінансового аналізу не слід розповсюджувати мету одного із розділів економічного аналізу на мету проведення повного економічного аналізу – виявлення внутрішньовиробничих резервів підвищення ефективності діяльності.

Головним джерелом стійкого фінансового стану підприємства або іншого суб'єкта господарювання є прибуток від реалізації продукції, робіт та послуг. При такому підході до сполучення внутрішнього і зовнішнього аналізу тематичний аналіз з видів діяльності (прибутковості діяльності, виробничої діяльності, витрат на виробництво, аналіз трудових показників, зовнішньоекономічної діяльності і т.п.) розглядаються як фактори, що визначають фінансовий стан суб'єкта господарювання. Це обумовлює послідовність проведення складових частин повного комплексного економічного аналізу, надану на рисунку 7.2.



Рис. 7.2. Зміст управлінського аналізу і його зв'язок з ФА

Результати внутрішнього комплексного економічного аналізу узагальнюються в «Пояснювальній записці» до річного звіту про діяльність суб'єктів господарювання, яку (згідно з українським законодавством) вони повинні складати.

Результати зовнішнього аналізу, який проводиться для незалежної об'єктивної оцінки стану звітності та фінансового стану суб'єкту господарювання, відображаються в аудиторському звіті та в аудиторському висновку; результати оцінки кредитоспроможності підприємства комерційним банком містяться у кредитних справах.

7.5. Завдання для самоперевірки

1. Викладіть сутність та обґрунтуйте необхідність і доцільність системного підходу до комплексного економічного аналізу (ЕА).
2. Які розділи містять внутрішній і зовнішній ЕА? Чим обумовлена їх послідовність?
3. Обґрунтуйте необхідність етапів повного ЕА та викладіть їх зміст.
4. Надайте характеристику системи показників аналітичної оцінки.
5. Класифікуйте показники за ознаками, обґрунтувавши вибір ознак ґрунтувань.
6. Як враховуються інтереси учасників ринку в аналітичних оцінках?
7. Викладіть свою точку зору щодо аналітичної підтримки управлінського рішення на конкретному його прикладі.
8. Які зв'язки між управлінським і фінансовим аналізом?
9. Наведіть склад і послідовність проведення управлінського та фінансового аналізу.
10. Класифікуйте за ознаками показники, наведені в імітаційних вправах 22-24 [12].

8. ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ) ТА ЇХ ЧИННИКІВ

Важливішим джерелом фінансових ресурсів підприємства та головним чинником поліпшення фінансового стану та його стійкості є результати операційної діяльності підприємства, що обумовлює необхідність її постійного удосконалення.

Тематичний аналіз операційної діяльності підприємства (або аналіз виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг) у складі повного комплексного аналізу діяльності підприємства містить:

- аналіз доходу або реалізації продукції (робіт, послуг) у вартісному вимірюванні та його чинників;
- аналіз обсягу виробництва продукції у натуральних одиницях та умовно-натуральному вимірюванні та їх чинників;
- аналіз якості та конкурентоспроможності продукції (робіт, послуг) підприємства та їх чинників;
- аналіз якості операційної діяльності та їх чинників;
- аналіз ритмічності виробництва та ін.

Метою аналізу операційної діяльності підприємства є виявлення, оцінка та мобілізація резервів підвищення конкурентоспроможності продукції та збільшення обсягів виробництва і продажу продукції, на яку є попит. Для її досягнення вирішуються усі без винятку класичні завдання економічного аналізу.

8.1. Аналіз вартісних показників операційної діяльності

Узагальнюючим оцінюючим показником обсягів операційної діяльності підприємства є дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг): валовий – з позицій суспільства, чистий – з позицій підприємства. Оцінка за допомогою доходу стимулює підприємство виробляти ту продукцію, яку воно може реально та прибутково реалізувати на вітчизняних і закордонних ринках збуту.

Аналіз доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) та його чинників проводиться у статиці (оцінка виконання планових завдань та його структура за звітний період), у динаміці (для оцінки тенденцій розвитку операційної діяльності), у міжзаводському порівняльному аналізі (для рейтингової оцінки) та ін.

Для оцінки впливу чинників у факторному аналізі доходу підприємства (D , грн.) використовуються моделі 8.1-8.3:

$$D = \sum_{i=1}^n D_i, \quad (8.1)$$

$$D = \sum_{i=1}^n D_i = \sum_{i=1}^n C_i' \cdot K_e \cdot Q_i' + \sum_{i=1}^n C_i \cdot Q_i, \quad (8.2)$$

$$D = TP \pm \Delta O, \quad (8.3)$$

де n – число найменувань продукції (робіт, послуг), штук;

D_i – доход від реалізації i -го виду продукції, грн.;

C_i' – ціна за одиницю продукції, дол. США за од.;

C_i – ціна за одиницю продукції на вітчизняному ринку, грн.;

K_e – курс валюти, грн./дол. США;

Q_i' – обсяг відвантаженої на експорт і сплаченої продукції, т;

Q_i – обсяг відвантаженої на внутрішній ринок і сплаченої продукції,

т;

TP – товарна продукція підприємства, грн.;

$\pm \Delta O$ – змінення залишків товарної продукції на складах підприємства, грн.

Із моделей видно, що чинниками доходу є змінення: кількості видів продукції, цін, обсягів, структури продукції, курсів валют, залишків готової нереалізованої продукції на складах підприємства, інфляційні процеси. Оцінка впливу кожного чинника здійснюється традиційними засобами факторного аналізу або кореляційним методом з наступним

визначенням причин змінення і розробкою конкретних заходів, спрямованих на збільшення доходу.

Товарна продукція характеризує обсяги виробництва продукції підприємства у вартісному вимірюванні. У факторному аналізі виробництва оцінюється вплив на змінення цього узагальнюючого показника таких чинників, як ціна, товарний випуск (в т, шт. та ін.) та змінення структури виробництва продукції.

8.2. Аналіз натуральних показників операційної діяльності

Натуральні показники операційної (виробничої) діяльності використовуються для об'ємної характеристики виробничих процесів, для порівняння попиту і пропозицій, оцінки ступеня задоволення попиту, оцінки використання виробничих потужностей, для факторного аналізу результатів операційної діяльності, для оцінки роботи виробничих ділянок, для визначення “вузьких” місць виробництва та ін. аналітичних потреб.

До натуральних показників належать: обсяг виробництва основних видів продукції (узагальнюючий показник), годинна або добова продуктивність агрегатів, показники фонду їх робочого часу, простої та ін. Вони досліджуються у статичі, динаміці, оцінюється вплив чинників, які обумовили змінення натуральних показників, вивчаються причини та досвід інших об'єктів аналізу, розробляються заходи щодо поліпшення показників. Вивчення впливу чинників здійснюється за допомогою моделей 8.4-8.7 і прийомів аналізу елімінування, ланцюгових підстановок, різниць або кореляційного методу [5]:

$$Q = P \cdot \Phi, \quad (8.4)$$

$$P = (24 / t) \cdot Q_c \cdot K_z, \quad (8.5)$$

$$P = (3600 / T) \cdot q \cdot K_z \cdot K_u, \quad (8.6)$$

$$\Phi = K - (ПД + ВД + КР + ТР + P_{ez} + ГП), \quad (8.7)$$

де Q – обсяг виробництва продукції, т;

P – добова або годинна продуктивність агрегату, т;

Q_c – маса сировини, що переробляється за 1 цикл виробництва, т;

t – тривалість одного циклу, годин;

K_c – коефіцієнт виходу годного, дол.од.;

T – такт прокатки, секунд;

q – маса однієї заготовки, т;

K_u – коефіцієнт використання фактичного часу, дол.од.;

Φ – фактичний (без простоїв) час роботи, діб або годин;

K – календарний час роботи, діб або годин;

$ПД, ВД, КР, ТР, Р_{ез}, ГП$ – простої відповідно: в святкові, вихідні дні, на капітальних, поточних ремонтах агрегату, простої його в резерві та гарячі простої, діб або годин.

Резервами зростання обсягу виробництва продукції є інтенсифікація операційних процесів, впровадження ресурсозберігаючих технологій, використання побічної продукції, прогресивних методів проведення ремонтів, комплексне використання сировини, оптимізація розкрою, ліквідація “вузьких” місць, пакетна прокатка та ін. [13].

8.3. Аналіз якості і конкурентоспроможності продукції підприємства

8.3.1. Значення і сутність діагностики конкурентоспроможності

В умовах ринкових відносин конкурентоспроможність будь-якого суб'єкта господарювання є головним чинником успіху і забезпечує йому стійке фінансове становище та подальший розвиток.

Підприємство як складна соціально-економічна система функціонує у визначеному зовнішньому середовищі. Це – конкуренти, споживачі, постачальники, кредитори, інвестори, державні органи влади та ін. Тісні прямі та зворотні зв'язки та існування протиріч між ними обумовили необхідність діагностики стану загальної економічної ситуації у країні,

економічному регіоні, галузі та оцінки конкурентоспроможності конкурентів і партнерів.

Діагностика конкурентного середовища надає можливість підприємству: визначити своє місце; надати рейтингову оцінку у системі; виявити слабкі та сильні позиції, потенційні можливості для реалізації їх з метою підвищення своєї конкурентоспроможності. У процесі діагностики виявляються реальні та потенційні конкуренти і виконується аналіз: якості їх продукції, цінової політики, технології виробництва, долі ринка, фінансовий стан, ефективність діяльності, конкурентні переваги і слабкі позиції та ін. Особливість діагностики – оцінка в умовах невизначеності ситуації.

Конкурентоспроможність як економічна категорія – це властивість об'єкта, що характеризує ступінь задоволення ним конкретної потреби порівняно з об'єктом на даному ринку. Її кількісна діагностична оцінка можлива при умові зіставлення аналогічних об'єктів. Їх множина наведена на рисунку 8.1.

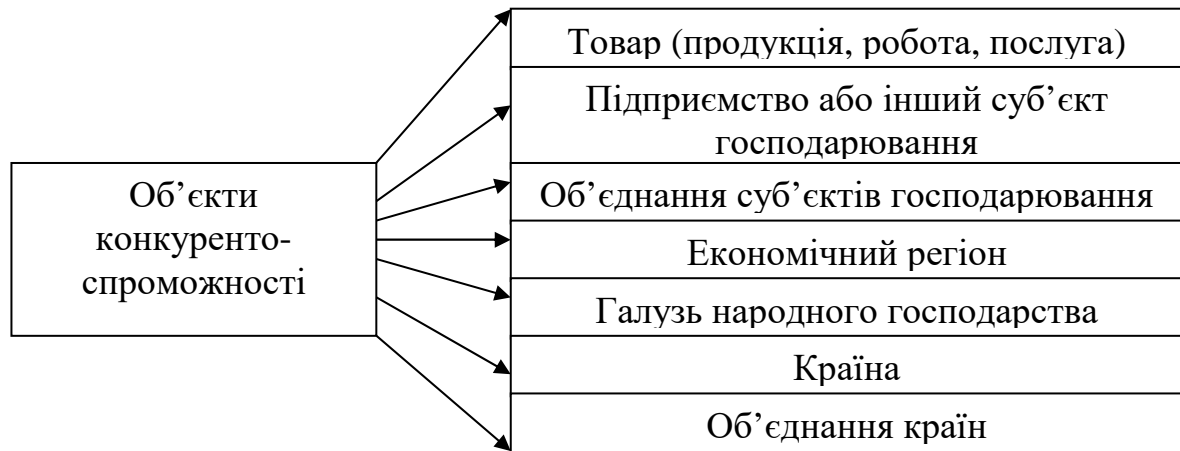


Рис. 8.1. Об'єкти конкурентоспроможності

Конкурентоспроможність підприємства неможлива без досягнення конкурентоспроможності своїх товарів. Конкурентоспроможність підприємств забезпечує конкурентоздатність об'єктів більш високого рівня управління.

8.3.2. Аналіз і оцінка конкурентоспроможності продукції

Конкурентоспроможність товару (продукції, роботи, послуги) – це його характеристика, яка показує здатність конкретного виду товару задовольняти конкретні потреби конкретних споживачів у конкретних умовах його використання. Вона визначає відмінність товару (продукції, роботи або послуги) від аналогічного товару підприємств-конкурентів як за якісними показниками, так і за витратами на задоволення потреби.

Метою діагностики конкурентоспроможності продукції є визначення резервів її підвищення. Завдання діагностики для досягнення цієї мети надані на рисунку 8.2 [11].



Рис. 8.2. Комплекс завдань аналітичної оцінки конкурентоспроможності продукції конкретного виду

Для вирішення першого і другого завдань (дивись рисунок 8.2) використовуються методи маркетингових досліджень, а для наступних

завдань – система загальнонаукових методів та прийомів і методів економічного аналізу.

Показники конкурентоспроможності продукції та моделі їх розрахунку наведені на рисунку 8.3.



Рис. 8.3. Система показників для оцінки конкурентоспроможності продукції

Якщо зростання технічного параметра забезпечує підвищення конкурентоспроможності продукції, розрахунки одиничного показника здійснюються за формулою 8.8, якщо зниження – то за формулою 8.9, а для економічних параметрів – навпаки (рис. 8.3).

8.3.3. Аналіз якості продукції

Внутрішня оцінка якості продукції містить: аналіз показників якості продукції, оцінку впливу виробничих чинників; визначення причин, внаслідок яких погіршилися показники якості або з'явилися брак та некондиційна продукція і продукція другого та третього сортів; визначення ділянок та винуватців зниження якості товарів; оцінка втрат і збитків та ін.

Аналіз показників якості проводиться для кожного виду продукції порівнянням досягнутого рівня одиничних показників якості (хімічного складу, геометричних розмірів, гранулометричних характеристик, механічних властивостей, міцності та ін.) з вимогами до них, що містяться: у державних або галузевих стандартах; у міжнародних стандартах (для продукції на експорт або імпорт) або в технічних умовах (для сировини, або нової продукції, на яку ще немає стандартів, до їх появи).

У діагностиці якості товарів, крім визначення та аналізу інтегральних показників якості конкретних товарів, оцінюється якість усієї продукції підприємства за допомогою показників, наведених на рисунку 8.4 [11].



Рис. 8.4. Показники якості продукції підприємства

Так, кількість товарів за їх переліком, тобто сортаментом (асортиментом) продукції (робіт, послуг) характеризує у цілому якість продукції, бо при кількісному зростанні номенклатури товарів збільшується число конкретних потреб споживачів, які задовольнило підприємство.

Кількісна оцінка рівня якості надається за допомогою аналітичного показника середнього коефіцієнта сортаментності (або складності), який розраховується за моделлю:

$$\bar{K}_T = Q_y / \sum_{i=1}^n Q_i = \sum_{i=1}^n Q_i \cdot K_{Ti} / \sum_{i=1}^n Q_i, \quad (8.12)$$

де \bar{K}_T – середній коефіцієнт складності, дол.од.;

Q_y – обсяг виробництва металопродукції в умовному вимірюванні (у.т) або в базових тоннах (б.т) у феросплавному виробництві;

Q_i – Обсяг виробництва металопродукції i -го виду у натуральному вимірюванні, т;

K_{Ti} – коефіцієнт складності вироблення продукції i -го виду, дол.од.

$$K_{Ti} = P_o / P_i, \quad (8.13)$$

де P_o – продуктивність агрегату при виробленні продукції, яка прийнята за основний вид, т/добу або т/годину;

P_i – продуктивність агрегату при виробленні i -го виду продукції, т/добу або т/годину.

Зростання \bar{K}_T свідчить про поліпшення якості продукції, що є результатом ускладнення процесу її виробництва, і навпаки.

Оцінка виконання планових завдань зі сортаменту продукції надається за допомогою методу найменшого числа. Із двох величин (фактичного і планового обсягів) зараховується менша з них. Розрахований таким чином сумарний обсяг порівнюється (ділиться) з сумарним плановим обсягом виробництва продукції з усього її переліку

(сортаменту). Ступінь виконання плану з сортаменту продукції не перевищує 100 %. Надана аналітична оцінка використовується в організації заробітної плати, бо виконання плану з сортаменту є умовою преміювання керівників та фахівців.

Оцінку якості деякої продукції одного найменування (прокату, труб, вогнетривів та ін.) надають за допомогою показника середній коефіцієнт гатунку (\bar{K}_z , дол.од.), який розраховується за моделлю:

$$\bar{K}_z = \frac{C_I Q_I + C_{II} Q_{II} + C_{III} Q_{III}}{C_I (Q_I + Q_{II} + Q_{III})} = \frac{D}{D_I}, \quad (8.14)$$

де C_I, C_{II}, C_{III} – відповідно ціни продукції I, II, III гатунку, грн./т;

Q_I, Q_{II}, Q_{III} – відповідно обсяги виробництва продукції I, II, III гатунку, т;

D – доход від реалізації продукції, грн.;

D_I – можливий доход, якби уся продукція була I гатунку, грн.

Збільшення \bar{K}_z порівняно з планом або звітом попереднього періоду свідчить про поліпшення якості продукції, і навпаки.

Упущена вигода від виробництва продукції II і III гатунку замість I (U , грн.) розраховується:

$$U = D_I - D, \quad (8.15)$$

8.4. Аналіз операційних показників якості роботи трудового колективу

Відповідність фактично досягнутого рівня технічних параметрів або характеристик продукції (або напівфабрикатів) вимогам стандартів (або технічних умов) перевіряє відділ технічного контролю (ВТК) підприємства. Результат операційної діяльності на підставі цього контролю класифікується за ознакою придатності на годну продукцію і напівфабрикати та брак. Тобто брак не є продукція. Його наявність

характеризує недостатній рівень якості роботи трудового колективу. Її доцільно оцінювати системою показників, наведених у таблиці 8.1.

Брак продукції (напівфабрикатів) не планується, за винятком виробничих ділянок з низьким технічним рівнем виробництва (у ливарних цехах на дільниці ручної формовки). Тому оцінюється динаміка показників, наведених у таблиці 8.2, виявляються види, причини та винуватці браку і перепризначень металу; розробляються заходи щодо усунення умов їх виникнення або зменшення браку, якщо замінити застаріле обладнання у наступному періоді неможливо внаслідок відсутності фінансових ресурсів.

Таблиця 8.1

Показники неналежного рівня якості роботи колективу

Назва показника	Модель розрахунку
1	2
1. Брак продукції (Q_{δ} , т).	$Q_{\delta} = \sum_{i=1}^n Q_{\delta i}, \quad (8.16)$ <p>де n – число найменувань забракованої однойменної продукції; $Q_{\delta i}$ – обсяг забракованої продукції i-го виду, т.</p>
2. Питома вага браку у загальному обсязі продукції (Y_{δ} , %).	$Y_{\delta} = (Q_{\delta} / Q) \cdot 100, \quad (8.17)$ <p>де Q – обсяг виробництва продукції, т.</p>
3. Втрати від браку (B_{δ} , грн.).	$B_{\delta} = (C_{\phi} - C_p) \cdot Q, \quad (8.18)$ <p>де C_{ϕ} – фактична повна собівартість продукції, грн./т; C_p – розрахована повна собівартість продукції при відсутності браку, грн./т.</p>
4. Кількість перепризначеного металу (Q_n , т).	Визначається на підставі даних обліку
5. Втрати від перепризначення металу (B_n , грн.).	$B_n = (Ц_1 - Ц_2) \cdot Q_n, \quad (8.19)$ <p>де $Ц_1$ і $Ц_2$ – відповідно ціна за метал марки сталі за планом та марки, фактично виплавленої, грн./т.</p>

Продовження табл. 8.1

1	2
6. Кількість рекламацій, шт.	На підставі їх обліку
7. Збитки від визнаних рекламацій ($Ш$, грн.).	$Ш = \sum_{i=1}^n Ш_i, \quad (8.20)$ <p>де n – число рекламацій, шт.;</p> $Ш_i$ – штрафна санкція з i -ї рекламації, грн.

Таблиця 8.2

Аналіз динаміки показників браку труб

Назва показника	Попередній період	Поточний період	Відхилення, ±	
			абсолютне	відносне, %
1. Виправлений брак, т	150	120	-30	-20,0
2. Питома вага виправленого браку, у % до обсягу виробництва	6,6	5,2	-1,4	-
3. Кінцевий брак, т				
у тому числі за видами труб:	1200/100*	1006/100	-194/0	-16,2
- вуглецеві	200/16,7	180/17,9	-20/+1,2	-10,0
- котельні	400/33,3	420/41,7	+20/+8,4	+5,0
- насосно-компресорні	600/50,0	406/40,4	-194/-9,6	-32,3
4. Кінцевий брак за видами дефектів, т:	1200/100	1006/100	-194/0	-16,2
- гільзи	100/8,3	100/9,9	-/+1,6	-
- закатані оправки	400/33,3	360/35,8	-40/+2,5	-10,0
- плівки	620/51,7	396/39,4	-224/-12,3	-36,1
- геометричні параметри	80/6,7	150/14,9	+70/+8,2	+87,5
5. Питома вага кінцевого браку, у % до годного металу	0,78	0,65	-0,13	-
6. Втрати від браку, тис.грн.	3827,5	3122,3	-705,2	-18,4
7. Кількість рекламацій, шт.	9	6	-3	-33,3
8. Збитки від признаних рекламацій, тис.грн.	800	600	-200	-25,0

Нотатка: у знаменнику – питома вага, %

Брак продукції, якщо його неможливо виправити, реалізується за цінами на лом, який він заміняє. Якщо брак можливо виправити, додаткові витрати на його виправлення збільшують собівартість продукції, але він зараховується як продукція і реалізується, як правило, за цінами продукції нижчого гатунку. Втрати від перепризначення зменшують доход (виручку) від реалізації продукції. Збитки від рекламації компенсуються із чистого прибутку підприємства і спричиняють зменшення надходжень в економічні фонди (на розвиток, на стимулювання та соціальні потреби).

Резервами подальшого поліпшення рівня якості роботи колективу є: підвищення технічного рівня виробництва, запобігання аварійних зупинок устаткування, вихідний контроль сировини та матеріалів для оцінки їх якості, підвищення кваліфікаційного рівня робочих, контроль виробничого процесу, впровадження систем управління якістю продукції, попереджування порушень технології шляхом удосконалення систем мотивації праці та моніторингу правил експлуатації та технічного обслуговування устаткування та ін.

Розглянутими показниками доцільно доповнити систему показників оцінки якості менеджменту підприємства та оцінки якості праці трудового колективу і враховувати динамічне їх зростання при впровадженні управління за центрами витрат та центрами відповідальності.

8.5. Аналіз ритмічності операційної діяльності та оцінка втрат від порушення ритму

Своєчасне та якісне виконання своїх зобов'язань підприємства перед замовниками та споживачами потребують постійного контролю за виробництвом, відвантаженням промислових робіт та наданням послуг. Метою цього контролю є забезпечення, у першу чергу, ритмічності виробництва.

Ритмічність виробництва – це здатність підприємства (цеху, ділянки та ін.) виробляти продукцію за часом, обсягом та її видами у відповідності з оперативним планом-графіком виробництва. Існуюче визначення категорії ритмічності як однаковий за обсягами об'єм виробництва за рівні

(однакові) терміни часу (зміну, добу, декаду) на сучасному етапі розвитку економіки, на наш погляд, застаріло і входить у протиріччя з необхідністю підвищувати якість і конкурентоспроможність продукції, оновлювати та розширяти сортамент. Досягнення більш високого рівня якісних технічних параметрів потребує або додаткових технологічних операцій (наплавка, зміцнення, позапічна обробка металу та ін.) або збільшує тривалість операційного циклу.

Оцінка ритмічності виробництва здійснюється за допомогою аналітичного показника-коефіцієнта ритмічності ($K_{ритм}$, дол.од.), який розраховується методом найменшого числа за моделлю:

$$K_{ритм} = \sum_{i=1}^n Q_{\phi i} \leq Q_{пл i} / \sum_{i=1}^n Q_{i пл.}, \quad (8.21)$$

де n – число декад (декада складає 10 діб) у місяці, яке дорівнює трьом;

$Q_{i пл.}$ – плановий обсяг виробництва за i -ту декаду, т;

$Q_{\phi i} \leq Q_{пл i}$ – фактичний обсяг виробництва за i -ту декаду, але не вище планового завдання на декаду, т.

Аналогічно розраховуються коефіцієнти ритмічності відвантаження та реалізації продукції. Але для розрахунку коефіцієнта ритмічності реалізації продукції (робіт, послуг) використовується вартісний вимірювач обсягу.

Оцінка втрат від порушень ритму здійснюється за моделлю 8.22 з використанням взаємопов'язаних показників, що змінюються внаслідок неритмічної роботи: виникнення простоїв основного устаткування зменшує фактичний час його роботи або збільшує тривалість виробничого циклу, що викликає зменшення добової або годинної продуктивності основного устаткування. Обидва чинника (продуктивність агрегату і фактичний час його роботи) впливають на обсяг виробництва продукції, доход, фінансовий результат та фонди економічного стимулювання

(розвитку підприємства, соціального розвитку та матеріального заохочення).

$$\begin{array}{ccccccc}
 + \Delta PP \rightarrow & & & & & & \\
 - \Delta \Phi & & & & & & \\
 \Delta P & \rightarrow & \Delta Q & \rightarrow & \Delta D & \rightarrow & \Delta P_{PI} \\
 & \rightarrow & \swarrow \searrow & \rightarrow & \swarrow \searrow & \rightarrow & - \Delta P_c \rightarrow - \\
 & & \Delta C & \rightarrow & \Delta I & \rightarrow & \Delta \Phi_{EC} \\
 & & & & & & (8.22)
 \end{array}$$

де „+”, „-” – спрямованість впливу (+зростання; - зменшення) показника діяльності;

ΔPP – змінення простоїв основного агрегату, годин або діб;

Δt – змінення тривалості виробничого циклу, годин;

ΔP – змінення добової продуктивності основного агрегату, т/добу;

$\Delta \Phi$ – змінення фактичного часу роботи основного агрегату, діб (або годин);

ΔQ – зменшення обсягу виробництва, т;

ΔC – змінення собівартості продукції, грн.;

ΔD – змінення доходу (виручки) від реалізації продукції, грн.;

ΔP_{PI} і ΔP_c – відповідно змінення прибутку від реалізації продукції та чистого прибутку підприємства, грн.;

ΔI – штрафні санкції за несвоєчасне виконання зобов'язань або постачання у меншому обсязі, грн.;

$\Delta \Phi_{EC}$ – змінення фондів економічного стимулювання, грн.

Таким чином, порушення ритму погіршує фінансовий результат і зменшує надходження у фонди економічного стимулювання.

8.6. Завдання для самоперевірки

1. Обґрунтувати необхідність діагностики конкурентного середовища та конкурентоспроможності підприємства.
2. Об'єкти конкурентоспроможності, їх сутність.
3. Єдність та відмінність категорій конкурентоспроможності продукції і підприємства та методик їх аналізу.

4. Вказати послідовність вирішення завдань діагностики конкурентоспроможності продукції (робіт, послуг).
5. Класифікувати показники конкурентоспроможності продукції та надати їх характеристику.
6. Навести моделі для розрахунку одиничних, групових та інтегрального показників конкурентоспроможності продукції конкретного виду.
7. Єдність та відмінність внутрішнього і зовнішнього аналізу якості продукції.
8. Обґрунтувати систему показників оцінки якості продукції підприємства.
9. Розібрати та проаналізувати конкретні ситуації 11, 18, 27-29 [12], зробити висновки аналізу.
10. Вирішити імітаційні вправи 2, 4-6, 9, 12, 14, 17, 20, 21, 23-26 [12], зробити висновки аналізу.
11. Вирішити ситуаційну виробничу задачу 8 [12], зробити висновки аналізу.
12. На підставі [13] та даних таблиці 8.2 “Аналіз динаміки показників браку труб” (дивись с. 29) зробити висновки аналізу щодо наявних резервів, оцінити їх та запропонувати заходи щодо поліпшення рівня якості роботи трудового колективу.
13. Як оцінити вплив сортності продукції на оціночні показники діяльності цеху та підприємства?
14. Як оцінити вплив порушень виробничого ритму на показники діяльності цехів та підприємства?
15. Як визначити вплив недодержання договірних зобов'язань і контрактів на оціночні показники діяльності підприємства?

9. АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

9.1. Аналіз використання трудових ресурсів підприємства

9.1.1. Мета і задачі аналізу використання трудових ресурсів

Забезпеченість виробничого підприємства трудовими ресурсами, раціональне їх використання та висока продуктивність праці є принципово важливою умовою його нормального функціонування. Тільки у такому випадку можливо забезпечити зростання ефективності виробництва, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції.

Мета цього аналізу – виявлення, оцінка і мобілізація резервів підвищення продуктивності праці на підприємстві за рахунок підвищення його організаційно-технічного рівня виробництва для забезпечення зростання суспільної продуктивності праці.

Зазначена мета реалізується виконанням комплексу задач:

- оцінка ступеня виконання плану трудових показників та дослідження їх зміни у динаміці;
- оцінка забезпеченості підприємства і його структурних підрозділів трудовими ресурсами в цілому, по категоріях і професіях;
- оцінка ефективності використання трудових ресурсів;
- оцінка впливу факторів на трудові показники;
- оцінка співвідношень трудових показників;
- визначення впливу ступеня використання трудових ресурсів на показники діяльності підприємства;
- розробка заходів щодо поліпшення трудових показників.

9.1.2. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами

Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами включає:

- зіставлення фактичних даних про чисельність окремих категорій працюючих з плановими і нормативними;

- аналіз структури персоналу;
- аналіз забезпеченості підприємства кадрами за професіями;
- аналіз руху робочої сили;
- аналіз якісного складу трудових ресурсів (на підставі співвідношень основних і допоміжних робочих, відрядників і почасовиків та рівня кваліфікації робітників).

У процесі аналізу чисельності і складу працюючих їх підрозділяють на дві групи: промислово-виробничий і непромисловий персонал.

Промислово-виробничого персонал (ПВП) — працівники, які зайняті у виробництві або його безпосередньому обслуговуванні (працівники основних, допоміжних та обслуговуючих виробництв, науково-дослідних підрозділів, лабораторій, заводоуправління, складів, охорони).

Непромисловий персонал — працівники, які знаходяться на балансі підприємства, але не зв'язані з виробничим процесом підприємства (працівники житлово-комунального господарства, медичних установ, транспорту, дитячих садків та ясел, учбових закладів, культурних установ, працівники, зайняті капітальним ремонтом будівель і споруд та ін.).

Працівники ПВП в статистичній звітності підрозділяються на **робітників і службовців**. До **робітників** відносяться в основному працівники, зайняті безпосередньою дією на предмети праці, переміщенням сировини, матеріалів, напівфабрикатів і продукції, доглядом за засобами праці і контролем за роботою устаткування, контролем технологічного процесу і якості продукції і іншими видами обслуговування виробничого процесу. Аналіз проводиться за **категоріями робітників: робочі, учні, молодший обслуговуючий персонал (МОП)** — що не має безпосереднього відношення до виробничого процесу (кур'єрів, гардеробників, працівників охорони, водіїв легкових машин і ін.). З 2006 року у складі **службовців** слід виділяти **керівників, професіоналів та спеціалістів** [14].

Забезпеченість підприємства та його структурних підрозділів трудовими ресурсами визначається зіставленням фактичної чисельності персоналу звітного періоду з плановою і нормативною та з показниками, які були досягнуті у минулі періоди. Зміна чисельності працівників аналізується по складу і категоріях, з'ясовуються причини таких змін. Дані для аналізу чисельності і структури персоналу конвертерного цеху наведені в таблиці 9.1.

При аналізі забезпеченості підприємства трудовими ресурсами значну увагу приділяють оцінці забезпеченості підприємства кадрами найважливіших професій і аналізу якісного складу працівників по кваліфікації. **Узагальнюючим показником** рівня кваліфікації робітників є **середній тарифний розряд**, який визначається по професіях у розрізі структурних підрозділів і по підприємству в цілому:

$$\bar{T}_p = (\sum T_{pi} \cdot Ч_{pi}) / \sum Ч_{pi}, \quad (9.1)$$

де \bar{T}_p – середній тарифний розряд;

T_{pi} – тарифний і-тий розряд;

$Ч_{pi}$ – кількість (чисельність) робітників, які працюють за і-тим розрядом, осіб.

Кваліфікаційний рівень працівників залежить від їх віку, стажу роботи, освіти, тому при аналізі слід вивчити і оцінити вплив кожного з цих чинників на зміну у складі робітників. Рівень зазначених показників постійно змінюється внаслідок руху робочої сили, тому при аналізі забезпеченості підприємства значну увагу приділяють дослідженню показників руху робочої сили за певний період часу.

Для характеристики руху робочої сили розраховують і аналізують динаміку коефіцієнтів обороту з приймання на роботу і вибуття та текучості кадрів та постійного складу працівників.

Таблиця 9.1

Аналіз динаміки і виконання плану по чисельності і структурі персоналу конвертерного цеху

Категорії персоналу	Минулий		Звітній					
	кількість, осіб	питома вага,	план		фактично		Виконан- ня плану %	абсолютне відхилення від плану, осіб
			кількість, осіб	питома вага,%	кількість, осіб	питома вага, %		
Всього промислово-виробничого персоналу	465	100,0	470	100,0	467	100,0	99,4	- 3
У тому числі:								
- робочі;	419	90,1	424	90,2	422	90,3	99,5	- 2
- молодший обслуговуючий персонал;	5	1,1	6	1,3	5	1,1	83,3	- 1
- учні;	1	0,2	-	-	-	-	-	-
- керівники;	6	1,3	6	1,3	6	1,3	100,0	-
- професіонали;	-	-	-	-	-	-	-	-
- спеціалісти	34	7,3	34	7,2	34	7,3	100,0	-

Висновок: Структура чисельності персоналу по категоріям у звітному році, при зіставленні з рівнем показника минулого року принципово не змінилася. Значна доля персоналу приходить на робочих, так у минулому році показник склав 90,1%, у звітному - відповідно 90,3%, абсолютне відхилення склало +0,2%. План по забезпеченості цеху трудовими ресурсами у звітному році не виконано (99,4%), чисельність зменшилась на -3 особи, в тому числі по категоріям персоналу: робочих на - 2 особи, молодшого обслуговуючого персоналу на - 1 особу. Невиконання плану по зазначеним категоріям персоналу зумовлено перш за все непопулярністю робочих професій сталеплавильного виробництва із-за тяжких і шкідливих умов праці, незадовільного рівня заробітної плати, соціальної незахищеності робочих.

Коефіцієнт обороту з приймання на роботу ($K_{\text{пр}}$)

$$K_{\text{пр}} = \text{Ч}_{\text{пр}} / \text{Ч} , \quad (9.2)$$

де $\text{Ч}_{\text{пр}}$ – кількість прийнятих на роботу працівників, осіб;
 Ч – середньоспискова чисельність працівників, осіб.

Коефіцієнт обороту по вибуттю ($K_{\text{в}}$)

$$K_{\text{в}} = \text{Ч}_{\text{в}} / \text{Ч} , \quad (9.3)$$

де $\text{Ч}_{\text{в}}$ – кількість працівників, що звільнилися, осіб.

Коефіцієнт текучості кадрів ($K_{\text{пк}}$)

$$K_{\text{пк}} = \text{Ч}_{\text{пк}} / \text{Ч} , \quad (9.4)$$

де $\text{Ч}_{\text{пк}}$ – кількість працівників, що звільнені за власним бажанням і за порушення трудової дисципліни, осіб.

Коефіцієнт постійності складу персоналу підприємства ($K_{\text{пс}}$)

$$K_{\text{пс}} = \text{Ч}_{\text{рік}} / \text{Ч} , \quad (9.5)$$

де $\text{Ч}_{\text{рік}}$ – кількість працівників, що пропрацювали на підприємстві весь рік, осіб.

При аналізі руху робочої сили необхідно вивчити причини звільнення працівників як за власним бажанням, скороченню кадрів, через порушення трудової дисципліни та ін. і розробити заходи щодо їх усунення.

9.1.3. Аналіз використання фонду робочого часу

Одним із основних факторів, що впливає на продуктивність праці, є використання робочого часу. Повноту використання трудових ресурсів можна оцінити за кількістю відпрацьованих за звітній період днів і годин одним працюючим і одним робітником, а також за інтенсивністю використання фонду робочого часу. Такий аналіз проводиться по кожній категорії працівників, по кожному виробничому підрозділу і в цілому по підприємству

Фонд робочого часу залежить від наступних показників-факторів:

$$\text{ФРЧ} = Ч \cdot D_p \cdot T_{рд} , \quad (9.6)$$

де ФРЧ – фонд робочого часу структурного підрозділу або підприємства, год.;

D_p - кількість відпрацьованих днів одним працівником в середньому за рік, дн./осіб;

$T_{рд}$ - середня тривалість робочого дня, год.

Дані для проведення аналізу використання фонду робочого часу в сталеплавильному цеху наведені в таблиці 9.2.

Таблиця 9.2

Аналіз використання фонду робочого часу в сталеплавильному цеху

Показник	План	Факт	Виконання плану, %	Абсолютне відхилення, ±
1	2	3	4	5
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	470	467	99,4	- 3
Відпрацьовано одним працівником:				
- днів	219	210	95,9	- 9
- годин	1752	1596	91,1	- 156
Середня тривалість робочого дня, год.	8,0	7,6	95,0	- 0,4

Продовження табл. 9.2

1	2	3	4	5
Фонд робочого часу, год.	823440	745332	90,5	- 78108
- у тому числі позаурочно відпрацьований час, год.	-	2280	-	+ 2280

Висновок: фактичний фонд робочого часу у звітному році зменшився проти планового на 78108 годин, у тому числі за рахунок зміни таких показників-факторів:

а) чисельності персоналу - зменшився на $(467-470) \cdot 219 \cdot 8 = -5256$ годин;

б) невідпрацьованих днів. Фактичні цілоденні втрати робочого часу вищі за планові на 9 днів, таке перевищення сталося за рахунок збільшення прогулів і невиходів на роботу через тимчасову непрацездатність. Абсолютне відхилення фонду робочого часу за рахунок цілоденних втрат робочого часу склало $(210-219) \cdot 467 \cdot 8 = -33624$ години;

в) тривалості робочого дня. Абсолютне відхилення фонду робочого часу за рахунок зниження тривалості робочого дня склало $(7,6-8,0) \cdot 467 \cdot 210 = -39228$ години.

У звітному році трудові ресурси сталеплавильного цеху використовувались недостатньо ефективно. В середньому одним працівником відпрацьовано 210 днів замість 219, у зв'язку з цим втрати робочого часу на одного працюючого становили 9 днів, а на всіх робітників $9 \cdot 467 = 4203$ дні, або $4203 \cdot 8 = 33624$ години. Внутрішньозмінні втрати робочого часу за один день становили 0,4 години, а за всі відпрацьовані робітниками дні склали $0,4 \cdot 210 \cdot 467 = 39228$ годин. Загальні втрати часу становили $33624 + 39228 = 72852$ години. Наявність позаурочних годин роботи, які фактично склали у звітному році 2280 годин певною мірою компенсують втрати робочого часу, оскільки випуск продукції збільшується, але це не впливає на показник годинної продуктивності праці, бо одночасно зі збільшенням випуску продукції збільшуються і витрати праці.

Невраховані внутрішньозмінні втрати робочого часу виявляють за допомогою методу фотографії робочого дня. Вони можуть бути викликані різними об'єктивними і суб'єктивними обставинами, не передбаченими планом: додатковими відпустками з дозволу адміністрації; захворюваннями робітників з тимчасовою втратою працездатності; прогулами; простоями через несправність устаткування, машин, механізмів; через відсутність сировини, матеріалів, електроенергії, палива та ін. Кожен вид втрат аналізується докладніше, особливо ті, які залежать від підприємства. Зменшення втрат робочого часу з причин, залежних від трудового колективу, є резервом збільшення виробництва продукції, який не вимагає додаткових капітальних вкладень і дозволяє швидко одержати віддачу.

В процесі аналізу втрат робочого часу необхідно встановити **непродуктивні витрати праці**, які складаються з витрат робочого часу на виготовлення забракованої продукції і виправлення браку, а також у зв'язку з відхиленнями від технологічного процесу. Для визначення їх величини використовують дані про втрати від браку.

Проте втрати робочого часу не завжди приводять до зменшення обсягу виробництва продукції, оскільки вони можуть бути компенсовані підвищенням інтенсивності праці працівників. Тому при аналізі використання трудових ресурсів велика увага надається вивченню показників продуктивності праці.

9.1.4. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів

Узагальнюючими показниками ефективності використання трудових ресурсів є:

а) рентабельність персоналу (R_{Π}):

$$R_{\Pi} = \Pi / Ч_{\text{ППП}} , \quad (9.7)$$

де Π - прибуток від реалізації продукції, грн.;

$Ч_{\text{ППП}}$ - середньосписочна чисельність промислово-виробничого персоналу, осіб;

б) продуктивність праці.

Для оцінки рівня продуктивності праці застосовується система узагальнюючих показників та їх показників-чинників [15].

Узагальнюючі показники: середньорічний, середньоденний і середньо-годинний виробіток одним робітником продукції на одного працюючого у вартісному виразі по підприємству, або у натуральному і умовно-натуральному виразі – в цеху. **Їх чинниками є:**

- *індивідуальні показники* - витрати часу на виробництво одиниці продукції певного виду (трудомісткість продукції) або випуск продукції певного виду в натуральному виразі за один людино-день або людино-годину;

- *допоміжні показники* - витрати часу на виконання одиниці певного виду робіт або обсяг виконаних робіт за одиницю часу.

Оціночним показником продуктивності праці є середньорічний виробіток продукції одним працюючим:

$$V_P = (U_P / 100) \cdot D_P \cdot T_{рд} \cdot V_G, \quad (9.8)$$

де V_P - середньорічний виробіток продукції одним працюючим, грн./особу або в т/особу;

U_P - питома вага робітників у складі працюючих, %;

D_P - кількість відпрацьованих днів одним робітником в середньому за рік, днів/особу;

$T_{рд}$ - середня тривалість робочого дня, год/день;

V_G - середньогодинний виробіток одного робітника, грн./особу або в т/особу.

Вплив на абсолютне відхилення середньорічного виробітку продукції одним працюючим зазначених показників-факторів визначається прийомом ланцюгових підстановок наступним чином:

- за рахунок зміни питомої ваги робітників у складі працюючих

$$\pm \Delta B_P (Y_{др}) = (\pm \Delta Y_p / 100) \cdot D_{p0} \cdot T_{рд0} \cdot B_{г0}, \quad (9.9)$$

- за рахунок зміни кількості відпрацьованих днів одним робітником

$$\pm \Delta B_P (D_p) = (Y_{p1} / 100) \cdot (\pm \Delta D_p) \cdot T_{рд0} \cdot B_{г0}, \quad (9.10)$$

- за рахунок зміни середньої тривалості робочого дня

$$\pm \Delta B_P (T_{рд}) = (Y_{p1} / 100) \cdot D_{p1} \cdot (\pm \Delta T_{рд}) \cdot B_{г0}, \quad (9.11)$$

- за рахунок зміни середньогодинного виробітку одним робітником

$$\pm \Delta B_P (B_{г}) = (Y_{p1} / 100) \cdot D_{p1} \cdot T_{рд1} \cdot (\pm \Delta B_{г}), \quad (9.12)$$

де 0 і 1 - відповідно базова і звітна величина показника-чинника.

Після виконання факторного аналізу виявляють причини відхилень.

Дані для аналізу загальної оцінки виконання плану продуктивності праці у звітному році в умовах сталеплавильного цеху наведені в таблиці 9.3.

Таблиця 9.3

Аналіз оцінки виконання плану продуктивності праці в умовах сталеплавильного цеху за звітній рік

Показники	План	Факт	Виконання плану, %	Абсолютне відхилення, ±
1	2	3	5	4
Товарний випуск продукції, тис.т	1220,3	1231,9	100,95	+ 11,6
Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	470	467	99,4	- 3
- з них робітники, осіб	424	422	99,5	- 2
Питома вага робітників у загальній чисельності, %	90,2	90,3	100,1	+ 0,1
Відпрацьовано одним робітником, днів	219	210	95,9	- 9
Середня тривалість робочого дня, год.	8,0	7,6	95,0	- 0,4

Продовження табл. 9.3

1	2	3	4	5
Середньорічний виробіток на одного працюючого, т/особу	2596,4	2637,9	101,6	+ 41,5
Середньорічний виробіток на одного робітника, т/особу	2878,1	2919,2	101,4	+ 41,1
Середньоденний виробіток на одного працюючого, т/осіб	11,9	12,6	105,9	+ 0,7
Середньоденний виробіток на одного робітника, т/особу	13,1	13,9	106,1	+ 0,8
Середньогодинний виробіток на одного робітника, т/особу	1,6	1,8	112,5	+ 0,2

Висновок: Зростання фактичної питомої ваги робітників у складі працюючих проти плану супроводжується підвищенням середньорічного виробітку одного працюючого на $(0,903-0,902) \cdot 219 \cdot 8 \cdot 1,6 = +2,8$ т/особу.

Слід відзначити, що план по середньогодинному виробітку на одного робітника виконано на 112,5 %, по середньоденному виробітку на 106,1 %, по середньорічному виробітку на 101,4 %. Зниження ступеня виконання плану по середньорічному виробітку одного робітника при зіставленні зі ступенем виконання плану по середньоденному виробітку обумовлено зменшенням фактично відпрацьованих днів за рік одним робітником. Вплив зазначеного показника-фактора на середньорічний виробіток одного працюючого зумовив його зниження на $0,903 \cdot (210-219) \cdot 8 \cdot 1,6 = -104,0$ т/особу. Зниження ступеня виконання плану по середньоденному виробітку одного робітника при зіставленні зі ступенем виконання плану по середньогодинному виробітку обумовлено зменшенням середньої тривалості робочого дня. Вплив зазначеного показника-фактора на середньорічний виробіток одного працюючого зумовив його зниження на $0,903 \cdot 210 \cdot (7,6-8) \cdot 1,6 = -121,4$ т/особу.

Вплив зміни середньогодинного виробітку одного робітника на середньорічний виробіток одного працюючого зумовив його підвищення на $0,903 \cdot 210 \cdot 7,6 \cdot (1,8-1,6) = +264,1$ т/особу.

Аналіз використання трудових ресурсів на підприємстві, рівень продуктивності праці необхідно розглядати у динаміці та у тісному зв'язку з оплатою праці.

9.1.5. Аналіз фонду оплати праці і ефективності його використання

Метою аналізу фонду оплати праці (ФОП) є визначення правильності витрачення коштів на оплату праці, виявлення впливу чинників, встановлення правильності співвідношення темпів зростання продуктивності праці і середньої заробітної плати.

При аналізі ФОП необхідно дослідити зміну показника у динаміці і рівень виконання плану, визначити фактори, які спричинили його зміну. При вивченні структури ФОП слід приділити увагу питомій вазі окремих елементів у загальній сумі, та їх зміну у динаміці і при оцінці виконання завдання. При визначенні рейтингової оцінки підприємства важливо дослідити співвідношення трудових показників, порівняти середню заробітну плату по підприємству з відповідним показником по галузі, з прожитковим мінімумом, мінімальною заробітною платою та ін., які діють на момент дослідження.

При проведенні факторного аналізу ФОП оцінюється вплив на його абсолютне відхилення різних показників-факторів (чисельності, середньої заробітної плати) та виявляються причини відхилень:

$$\pm\Delta\text{ФОП}_\text{ч} = \pm\Delta\text{Ч} \cdot \text{З}_0 \cdot 12, \quad (9.13)$$

$$\pm\Delta\text{ФОП}_\text{з} = \pm\Delta\text{З} \cdot \text{Ч}_1 \cdot 12, \quad (9.14)$$

де $\pm\Delta\text{ФОП}_\text{ч}$, $\pm\Delta\text{ФОП}_\text{з}$ – абсолютне відхилення ФОП за рахунок зміни чисельності працівників і середньої заробітної плати, грн.;

$\pm\Delta\text{Ч}$, $\pm\Delta\text{З}$ – абсолютне відхилення чисельності працівників, осіб і середньої заробітної плати, грн.;

Ч_1 – фактична чисельність персоналу у звітному періоді, осіб;

З_0 – базовий рівень середньої заробітної плати, грн.

Дані для аналізу виконання плану фонду оплати праці на прикладі сталеплавильного цеху наведені у таблиці 9.4.

Таблиця 9.4

Аналіз динаміки фонду оплати праці у сталеплавильному цеху

Показник	Минулий період	Звітний період	Темп росту, дол. од.	Абсолютне відхилення, ±
1	2	3	5	4
Фонд оплати праці, тис. грн.	4028,50	5000,70	1,24	+ 972,20
В тому числі :				
- основна заробітна плата	1159,30	2049,20	1,76	+ 889,90
- додаткова	2815,10	2909,70	1,03	+ 94,60
- заохочення та компенсаційні виплати	54,10	41,80	0,77	- 12,30
Структура фонду оплати праці, всього, %	100,00	100,00	-	-
В тому числі:				
- основна заробітна плата	28,80	41,00	1,42	+ 12,20
- додаткова	69,90	58,20	0,83	- 11,70
- заохочення та компенсаційні виплати	1,30	0,80	0,61	- 0,50
Середня заробітна плата за місяць, грн.	721,96	892,35	1,23	+ 170,39
В тому числі по категоріям персоналу:				
- робітники	682,23	842,88	1,23	+ 160,65
- учні	160,25	-	-	- 160,25
- керівники	1385,86	1647,97	1,18	+ 262,11
- спеціалісти	770,24	995,99	1,29	+ 225,75
- молодший обслуговуючий персонал	253,48	376,64	1,49	+ 123,16
Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	465	467	1,0	+ 2

Висновок: фонд оплати праці у звітному періоді при зіставленні з рівнем показника минулого періоду збільшився на + 972,20 тис.грн., що зумовлено, головним чином, підвищенням середньомісячної заробітної плати, оскільки темпи росту середньомісячної заробітної плати (123,6%)

перевищують темпи росту середньооблікової чисельності персоналу цеху (100,4 %). Абсолютне відхилення фонду оплати праці за рахунок зростання середньооблікової чисельності персоналу склало $(467-465) \cdot 721,96 \cdot 12 = +17327$ грн. Абсолютне відхилення фонду оплати праці за рахунок зростання середньомісячної заробітної плати склало $467 \cdot (892,35 - 721,96) \cdot 12 = +954922$ грн. Сумарний вплив середньооблікової чисельності і середньомісячної заробітної плати одного працюючого на зміну фонду оплати праці склав + 972,20 тис.грн. Значно змінилася у звітному періоді структура фонду оплати праці. Так, питома вага основної заробітної плати у минулому періоді зафіксована на рівні 28,8%, а у звітному – 41,0% відповідно, у той же час спостерігається зниження питомої ваги додаткової заробітної плати з 69,9 % до 58,2 %. Такі зміни зумовлені, головним чином, підвищенням часових тарифних ставок та посадових окладів працівників.

В процесі аналізу також оцінюється відповідність темпів росту середньої заробітної плати і продуктивності праці. Якщо темпи росту продуктивності праці перевищують темпи росту середньої заробітної плати, то на підприємстві складаються умови зниження собівартості продукції за рахунок трудових витрат.

Коефіцієнт співвідношення продуктивності праці і середньої заробітної плати (K_1) визначається наступним чином:

$$K_1 = I_v / I_z , \quad (9.15)$$

де I_v та I_z – загальні індекси продуктивності праці і середньої заробітної плати, дол. од.

Для нормальних умов функціонування підприємства зазначене співвідношення повинно дотримуватись умови 1:0,8, якщо на підприємстві освоюють нові види продукції або виробничі потужності, то 1 : 0,7.

Кількісна оцінка впливу співвідношення між зростанням продуктивності праці та середньої заробітної плати на змінення собівартості продукції ($\pm \Delta C$, %) визначається за формулою 9.16, а на змінення фінансового результату ($\pm \Delta \Phi P$, грн.) – за формулою 9.17 [11]:

$$\pm \Delta C = (I_3 / I_2 - 1) \cdot Y, \quad (9.16)$$

де I_3 – індекс (або темп зростання) середньої зарплати, дол. од.;

I_2 – індекс (або темп зростання) виробітку у розрахунку на 1 працівника, дол. од.;

Y – питома вага витрат на заробітну плату з нарахуваннями у собівартості продукції або у валових витратах, %.

$$\pm \Delta \Phi P = \mp \Delta C, \quad (9.17)$$

де $\mp \Delta C$ – змінення собівартості продукції, грн.

Для оцінки ефективності використання коштів на ФОП застосовують, головним чином, показник рентабельності заробітної плати:

$$R_3 = \Pi / \text{ФОП}, \quad (9.18)$$

де Π – прибуток підприємства за звітний період, грн.;

ФОП – фонд оплати праці підприємства за звітний період, грн.

Також в процесі аналізу ефективності використання ФОП необхідно зіставити темпи його росту і росту середньої заробітної плати з основними показниками, які характеризують темпи росту кінцевих результатів діяльності підприємства таких як обсяг виробництва і реалізації продукції, витрати на 1 гривню товарної продукції, прибутку, рентабельності та ін. Перевищення темпів росту ФОП при зіставленні з названими показниками буде свідчити про неефективне використання коштів на оплату праці.

9.2 Аналіз використання матеріальних ресурсів підприємства

Важливе значення в усіх видах економічного аналізу приділяється оцінці ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства, які займають велику питому вагу у валових витратах підприємств та собівартості продукції. Тому пошук, оцінка та мобілізація резервів їх

зменшення є метою управлінського аналізу. Мета зовнішнього аналізу – оцінка ефективності використання підприємством матеріальних ресурсів.

Аналіз стану використання матеріальних ресурсів в статичній, у динаміці та в рейтинговій оцінці проводиться за допомогою системи показників, наведеної у таблиці 9.5. Показники 1 і 2 використовуються у зовнішньому і внутрішньому аналізі матеріальних витрат, показники 3 – 9 у внутрішньому економічному аналізі.

Головною причиною великої матеріалоемності є недосконалість технологій, низький рівень технічного стану обладнання. Їх поліпшення є важливішим резервом підвищення матеріаловіддачі на вітчизняних підприємствах.

Таблиця 9.5

Система узагальнюючих показників використання матеріальних ресурсів

Рівень управління	Назва показника	Модель розрахунку
1	2	3
Підприємство	1. Матеріаловіддача ($MВ$, грн/грн)	$MВ = ТП / MЗ$, (9.19) $MВ = Д / MЗ$, (9.20) де $MЗ$ – матеріальні витрати підприємства, грн.; $ТП$ – товарна продукція, грн.; $Д$ – доход, грн.
	2. Матеріалоемність ($MЄ$, грн/грн)	$MЄ = MЗ / ТП$, (9.21) $MЄ = MЗ / Д$, (9.22)
	3. Наскрізний коефіцієнт витрат металу на 1 т металопродукції, ($Kн$, т/т)	$Kн = Kр_1 \cdot Kр_2 \cdot \dots \cdot Kр_n$, (9.23) де $Kр$ – коефіцієнт витрат металу, т/т продукції відповідно на 1, 2, ..., n стадії (переділі) виробництва.
	4. Енергоемність ($EЄ$, грн./грн.)	$EЄ = EЗ / ТП$, (9.24) $EЄ = EЗ / Д$, (9.25)
	5. Паливоемність ($ПЄ$, грн./грн.)	$ПЄ = ПЗ / ТП$, (9.26) $ПЄ = ПЗ / Д$, (9.27)

Продовження табл. 9.5

1	2	3
Цех, виробнича ділянка	6. Коефіцієнт витрат металу (K_p , т/т)	$K_p = Q / Q_c, \quad (9.28)$ <p>де Q – обсяг виробництва металопродукції, т.; Q_c – маса використаної металошихти, т.</p>
	7. Коефіцієнт здобування корисного компонента (металу) із сировини (K_z , %)	$K_z = P_c - P_m, \quad (9.29)$ <p>де P_m і P_c – відповідно питома вага корисного компонента у металопродукції та вихідній сировині, %.</p>
	8. Витрати електроенергії на 1 т. металопродукції (K_E , кВт · ч / т)	$K_E = Q_E / Q, \quad (9.30)$ <p>де Q_E – витрати електроенергії, кВт · ч.</p>
	9. Витрати умовного палива на 1 т металопродукції ($K_{y.n.}$, т у.п. / т)	$K_{y.n.} = \frac{\sum B_i \cdot K_{ni}}{Q}, \quad (9.31)$ <p>де B_i – витрати i-го палива, фіз.од.; K_{ni} – коефіцієнт перерахунку в умвне паливо, дол.од; Q – обсяг продукції, т.</p>

Виявлення конкретних причин змінення матеріальних витрат та кількісна оцінка впливу чинників здійснюються за окремими видами продукції способом елімінування або ланцюгових підстановок. Чинники матеріальних витрат – ціна на матеріал, витратний його коефіцієнт на одиницю продукції, обсяг виробництва продукції, змінення структури виробництва. Якщо характерною ознакою підприємства є велика матеріалоемність, паливоемність виробництва, необхідно діагностувати

стан системи управління запасами. Комплекс завдань її оцінки наведено на рисунку 9.1.

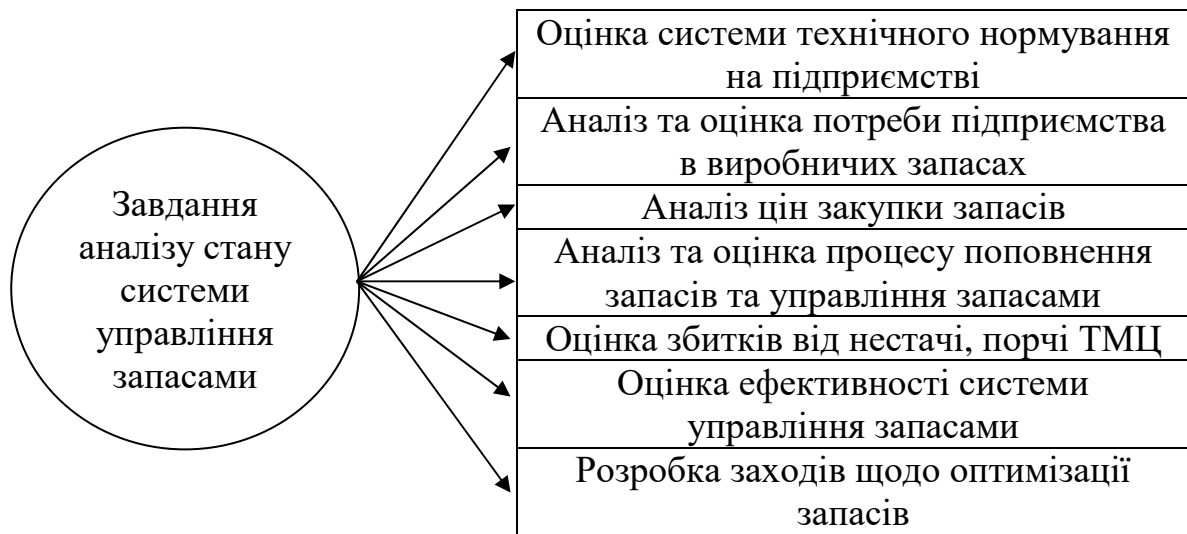


Рис. 9 1. Послідовність завдань діагностики стану системи управління запасами на підприємстві

Актуальною проблемою є удосконалення нормативної бази підприємства, бо від її стану залежить об'єктивність аналітичних оцінок. Оптимізація норм витрат сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів та запасів здійснюється використанням економіко-математичних методів аналізу.

9.3. Методика аналізу основних фондів і нематеріальних активів

Мета тематичного аналізу необоротних засобів (основних фондів і нематеріальних активів) підприємства – пошук, оцінка і подальша мобілізація резервів поліпшення їх використання.

Аналіз основних фондів містить:

- оцінки забезпеченості підприємства основними фондами та їх технічного рівня;
- визначення їх складу та структури;
- оцінку технічного стану;
- оцінку ефективності використання.

9.3.1 Оцінка забезпеченості та стану основних фондів

Аналіз забезпеченості підприємства основними фондами здійснюється за допомогою показників, наведених у таблиці 9.6.

Таблиця 9.6

Оцінка забезпеченості підприємства основними фондами

Назва показника	За минулий рік	За звітний рік		Ступінь виконання плану, %	Темп зростання, дол.од.	Абсолютне відхилення, ±	
		за планом	фактично			від плану	від минулого року
1. Середньорічна вартість виробничих основних фондів, тис.грн.:							
- у тому числі активної їх частини							
2. Питома вага активної частини, %							

У зовнішньому аналізі при відсутності даних за планом оцінка виконання завдань не надається. Крім того, вартість основних фондів порівнюється на кінець звітного та кінець минулого періодів (остання співпадає з вартістю на початок звітного періоду). Використовується інформація, яка наведена у формі №1 “Баланс підприємства”.

Наявність, склад та структура основних фондів досліджуються у динаміці, як це наведено у таблиці 9.7.

Підвищення питомої ваги активної частини основних фондів забезпечує зростання технічної оснащеності виробництва та виробничої потужності і підвищенню фондівіддачі.

Оцінка технічного стану основних фондів надається за допомогою узагальнюючих показників – коефіцієнтів зносу та придатності, наведених у таблиці 9.8.

Таблиця 9.7

Аналіз динаміки структури основних фондів підприємства

Назва основних фондів	На початок періоду		На кінець періоду		Відхилення за період, ±	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	абсолютне, тис. грн.	відносне, %
1. Виробничі основні фонди						
2. Невиробничі основні фонди						
3. Всього основних фондів (ряд 1+2) у тому числі:						
3.1. віддані в оперативну оренду						
3.2. взяті у фінансову оренду						
3.3. законсервовані						
4. Вартість діючих основних фондів (ряд.3-3.1+3.2-3.3)						
5. Питома вага діючих основних фондів (ряд. (4/3) • 100%)						

Коефіцієнт зношення основних фондів розраховується як відношення суми їх зносу під час експлуатації до первісної вартості основних фондів. Підсумок коефіцієнтів зношення і придатності складає 1,0 або 100 %. Вони розраховуються на початок і на кінець періоду (у зовнішньому аналізі) і як середні величини за період (у внутрішньому

аналізі). Чим менше коефіцієнт зношення, тим кращим є технічний стан основних фондів.

Таблиця 9.8

Аналіз технічного стану основних фондів

Назва показника	На початок періоду	На кінець періоду	Абсолютне відхилення, ±
1. Первісна вартість основних фондів, тис.грн.			
2. Знос основних фондів, тис.грн.			
3. Коефіцієнт зношення основних фондів, дол.од.			
4. Коефіцієнт придатності основних фондів, дол.од.			

Підприємство може застосовувати методи нарахування амортизації основних засобів згідно з П(С)БО №7 “Основні засоби”: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореної амортизації, кумулятивний, виробничий. Вибір методу амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання.

Для оцінки інтенсифікації виробництва використовується аналітичний показник – коефіцієнт амортизаційної віддачі, що розраховується віднесенням обсягу виробленої продукції (робіт, послуг) у вартісному вимірюванні без ПДВ та акцизного збору до суми амортизації основних фондів. Він аналізується в динаміці.

Для підвищення рівня технічного стану основних фондів необхідно їх оновлювати. Оцінка процесу руху основних фондів здійснюється за допомогою аналітичних коефіцієнтів оновлення і вибуття основних фондів, які досліджуються у статичній та динамічній у внутрішньому аналізі.

Коефіцієнт оновлення характеризує долю основних фондів, придбаних за період, який аналізується, у загальній середній їх вартості за той же період. Коефіцієнт вибуття показує їх частку, що виведена із

експлуатації. Технічний стан основних фондів поліпшується, якщо коефіцієнт оновлення перебільшує коефіцієнт вибуття, і навпаки.

9.3.2. Оцінка використання основних засобів

Ефективність використання основних засобів характеризується за допомогою оціночного показника – фондівіддачі, що розраховується як відношення обсягу продукції (робіт, послуг) без ПДВ та акцизного збору (або у натуральному чи умовно-натуральному вимірюванні на рівні структурного підрозділу, який виробляє напівфабрикати) до середньорічної вартості основних виробничих фондів. Фондовіддача аналізується у динаміці з використанням індексного методу, прийомів перерахунку показників (обсяги продукції у вартісному вимірюванні за попередні періоди коригують з врахуванням інфляційних процесів, а вартість основних засобів – на їх переоцінку, якщо вона відбувалась), порівнянь та ін.

Узагальнюючі показники оцінки використання основних фондів підприємства: фондорентабельність, фондоозброєність, фондоємність продукції, фондозатратність та ін. Методика їх розрахунку, області використання в аналізі, переваги та недоліки наведені у таблиці 9.9.

Найбільш активна частина основних фондів – обладнання, значно впливає на фондівіддачу. Збільшення його питомої ваги є прогресивною тенденцією, тому в факторному аналізі оцінці впливу та зміненню цього чинника приділяється важливе значення. У таблиці 9.10 наведені показники щодо цієї оцінки.

Показники основного обладнання та його використання враховують галузеву специфіку. Наприклад, у металургії це – показники: корисний об'єм доменної печі, ємність конвертера, площа поду термічної печі, діаметр валків прокатного стану та ін.; їх добова або годинна продуктивність; показники часу їх роботи за видами.

Таблиця 9.9

Порівняння якості показників ефективності використання ОВЗ[11]

Показники	Напрямок застосування	Недоліки застосування	Переваги застосування
1	2	3	4
<p>Фондовіддача (Φ_v)</p> $\Phi_v = \frac{ТП}{ОФ}, \quad (9.32)$ <p>де $ТП$ – величина виготовленої (товарної або реалізованої) продукції, тис.грн.; $\overline{ОФ}$ - середньорічна вартість ОВЗ, тис.грн.</p>	<p>Використовується для оцінки майнового стану підприємства учасниками ринку</p>	<p>Не враховується стан ОВЗ</p>	<p>Простота розрахунків внаслідок існування облікових даних</p> <p>Можливість оцінки усіма учасниками ринку</p> <p>Не потрібно змінювати систему обліку для розрахунків</p>
<p>Фондорентабельність ($\Phi_{ре}$)</p> $\Phi_{ре} = \frac{\Pi}{ОФ}, \quad (9.33)$ <p>де Π – прибуток від реалізації всієї продукції, тис.грн.;</p> $\Phi_{ре} = \frac{\Pi}{ОФ + ОбФ}, \quad (9.34)$ <p>де $\overline{ОбФ}$ - нормовані обігові кошти, тис.грн.</p>	<p>Визначає залежність величин прибутку від вартості ОВЗ</p>	<p>Може розраховуватися тільки по підприємству або галузі в цілому; не може застосовуватися для окремих видів продукції. Підприємство випускає за допомогою одних і тих самих ОВЗ широку номенклатуру продукції і відповідно існує складність віднесення частки вартості засобів до того чи ін. виду продукції. Не враховується різниця між середньорічною вартістю ОВЗ, що використовуються, та тих, що не використовуються (наприклад, законсервовані або простоють)</p>	<p>Орієнтує підприємство на більш повне використання ОВЗ</p> <p>Допомагає оцінити вигідність господарської діяльності</p>

Продовження табл. 9.9

1	2	3	4
<p>Фондоозброєність (Φ_{03})</p> $\Phi_{03} = \frac{\overline{O\Phi}}{Ч}, \quad (9.35)$ <p>де $\overline{O\Phi}$ - середня вартість ОВЗ за визначений період, грошових одиниць; $Ч$ – чисельність працюючих, осіб</p>	<p>Використовується для оцінки трудових показників</p>	<p>Зміна фондоозброєності праці не відбиває реального поліпшення чи погіршення стану діяльності підприємства</p> <p>Не може бути застосований для окремих видів продукції, оскільки на підприємствах за допомогою одних і тих самих фондів виробляється багато видів продукції</p> <p>Не можуть використовувати для оцінки усі учасники ринку</p>	<p>Простота розрахунків внаслідок існування облікових даних</p> <p>Можливість оцінки багатьма учасниками ринку</p> <p>Не потрібно змінювати систему обліку для розрахунку цього показника</p>
<p>Рентабельність виробничих ресурсів</p> $P_{вр} = \frac{\Pi}{B + B\Phi}, \quad (9.36)$ <p>де B – показник відтворення робочої сили; $B\Phi$ – виробничі ресурси</p>	<p>Використовується для врахування морального зносу ресурсів</p>	<p>Складність розрахунків</p> <p>Не може бути застосований для окремих видів продукції, оскільки на підприємствах за допомогою одних і тих самих засобів виробляється багато видів продукції</p>	<p>Враховує моральний знос ресурсів</p>

Продовження табл. 9.9

1	2	3	4
<p>Фондоємність продукції ($\Phi\epsilon$)</p> $\Phi\epsilon = \frac{\overline{O\Phi}}{T\Pi}, \quad (9.37)$	<p>Може використовуватися тільки для оцінки діяльності внутрішніх підрозділів</p>	<p>Характеризує витратний, а не сучасний результативний підхід господарської діяльності</p>	<p>Простота розрахунків внаслідок існування облікових даних</p> <p>Можливість оцінки усіма учасниками ринку</p> <p>Не потрібно змінювати систему обліку для розрахунків</p>
<p>Фондозатратність (Φ_3)</p> $\Phi_3 = \frac{3o\phi}{\overline{O\Phi}}, \quad (9.38)$ <p>де $3o\phi$ – витрати на утримання ОВЗ та їх амортизацію, грн.;</p> <p>$\overline{O\Phi}$ - середньорічна вартість ОВЗ, грн.;</p> $3o\phi = 3am + 3to, \quad (9.39)$ <p>де $3am$ – витрати на амортизацію ОВЗ, грн.;</p> <p>$3to$ – витрати на ремонт і технічне обслуговування ОВЗ, грн.</p>	<p>Для оцінки результатів роботи чергового персоналу; для визначення вигідності виробництва продукції усіма виробничими засобами або окремими їх видами, для планування потреби у ОВЗ</p>	<p>Характеризує витратний, а не сучасний результативний підхід господарської діяльності</p> <p>Може застосовуватися тільки для усунення впливу при оцінці прибутку зовнішніх ринкових факторів</p> <p>Складність розрахунків.</p> <p>Не може використовуватися для різних видів продукції</p>	<p>Допомагає вдосконалити оцінку витрат</p> <p>Дає можливість оцінки якості роботи допоміжного персоналу</p>

Таблиця 9.10

Аналіз забезпеченості підприємства обладнанням та його використання

Назва показника	Минулий період	Звітний період		Ступінь виконання плану, %	Темп зростання, дол.од.	Абсолютне відхилення, ±	
		за планом	фактично			від плану	від минулого періоду
1. Кількість встановленого обладнання, од. у тому числі: 1.1. встановленого 1.1.1. діючого 1.1.2. не діючого 1.2. не встановленого							
2. Коефіцієнти використання наявного обладнання, дол.од.: 2.1. встановленого (ряд.1.1/ряд.1) 2.2. діючого (ряд.1.1.1./ряд.1)							
3. Коефіцієнт використання встановленого обладнання (ряд.1.1.1./ряд.1.1.)							
4. Показники основного обладнання та його використання							

Оціночні та узагальнюючі показники використання основного металургійного обладнання: коефіцієнт використання корисного об'єму (КВПО, м³/т за добу) доменної печі, виплавка сталі на МВА потужності пічного трансформатора електропечі, коефіцієнт інтегрального навантаження прокатного (трубопрокатного) стану та ін. Більш детально методика їх розрахунку і аналітичної оцінки викладені у роботі [13].

Аналогічно проводиться аналіз нематеріальних активів підприємства.

Досягнуті підприємством показники ефективності використання основних фондів, їх активної частини та основного обладнання порівнюються з середньогалузевими показниками та аналогічними показниками підприємств-конкурентів. Завершальною стадією є розробка конкретних заходів щодо усунення причин, які обумовили погіршення показників та впровадження заходів, спрямованих на подальше поліпшення показників ефективності використання основних засобів та нематеріальних активів.

9.4. Аналіз використання виробничої потужності підприємства

Кількісні та якісні характеристики технічних і технологічних ресурсів підприємства обумовлюють його виробничі потужності. Виробнича потужність підприємства – це його потенційні можливості з виконання операційної діяльності. Вона розраховується як максимально можливий обсяг основної продукції у натуральному вимірюванні (тоннах, штуках, погонних метрах, кВт·ч та ін. фізичних одиницях виміру) за рік за умов використання досягнень науково-технічного прогресу, передового досвіду господарювання та забезпечення умов конкурентоспроможності продукції та підприємства.

Класифікація виробничих потужностей наведена на рисунку 9.2.



Рис. 9.2. Ознаки угруповання та види виробничої потужності

Основою для розрахунку і наступної аналітичної оцінки є виробнича потужність основного агрегату (M_i , т/рік):

$$M_i = P_{тн} \cdot \Phi_{мах}, \quad (9.40)$$

де $P_{тн}$ – добова або годинна продуктивність і-того основного агрегату, т;

Φ_{max} – максимально можливий фонд фактичного часу роботи агрегату за рік, діб або годин.

Виробнича потужність основного цеху ($M_{ц}$, т/рік) розраховується, як підсумок потужностей основних агрегатів цеху:

$$M_{ц} = \sum_{i=1}^n M_i, \quad (9.41)$$

де M_i – виробнича потужність i -го основного агрегату, т/рік;
 n – кількість основних агрегатів, штук.

Виробнича потужність підприємства характеризується потенційними можливостями річного виробництва основної продукції його цехів. Для металургійного підприємства з повним циклом виробництва це – максимально можливий річний обсяг виробництва чавуну, сталі та прокату в натуральних тоннах.

Використана потужність дорівнює фактичному обсягові виробництва основної продукції (Q , т/рік). Резерв виробничої потужності (ΔM , т/рік) є різниця між потужністю та фактичним обсягом виробництва:

$$\Delta M = M - Q, \quad (9.42)$$

Ступінь використання виробничої потужності (K_m , дол.од.) розраховується за моделлю (9.43), а факторний аналіз здійснюється з використанням моделі (9.44):

$$K_m = Q / M, \quad (9.43)$$

$$K_m = (P / P_{тн}) \cdot (\Phi / \Phi_{max}) = K_i \cdot K_e = K_{інт}, \quad (9.44)$$

де P – добова або годинна продуктивність агрегату (цеху), т;

Φ – фонд фактичного робочого часу, у добах або годинах;

K_i – коефіцієнт інтенсивного навантаження агрегату, дол. од.;

K_e – коефіцієнт екстенсивного навантаження агрегату, дол. од.;

K_{int} – коефіцієнт інтегрального навантаження агрегату, дол. од.

Виробнича потужність агрегату залежить від організаційно-технічного рівня виробництва (ОТРВ). Комплексний підхід щодо його оцінки досягається інтегральним показником. Система показників-чинників ОТРВ наведена у таблиці 9.11. Вони розраховуються у відносних одиницях виміру (у відсотках або долях одиниць) ОТРВ. Це надає можливість їх групувань, узагальнень та використання для рейтингової оцінки у міжцеховому і міжзаводському порівняльному аналізі ОТРВ.

Таблиця 9.11

Система показників оцінки ОТРВ

Спрямованість оцінки	Назва показника-чинника	Питома вага чинника, дол. од.
Показники аналізу технічного рівня виробництва	Коефіцієнт придатності основних фондів	0,10
	Рівень механізації та автоматизації виробничих процесів	0,10
	Рівень прогресивності технологічних процесів	0,15
	Питома доля сертифікованої продукції	0,10
	Питома доля нових видів продукції	0,10
	Інтегральний показник конкурентоспроможності продукції	0,15
	Ступінь витягнення корисного елемента із сировини	0,05
	Коефіцієнт виходу годного	0,05
Показники аналізу організаційного рівня виробництва	Коефіцієнт ритмічності виробництва	0,05
	Коефіцієнт використання робочого часу	0,05
	Рівень кваліфікації персоналу	0,05
	Прогресивність організації стимулювання і відповідальності	0,05

Питома вага (або значущість) кожного показника-чинника визначається на підставі експертних оцінок (див. табл. 9.11).

Аналіз показників ОТРВ проводиться у статиці та у динаміці. Особливо важлива їх оцінка у перспективному аналізі [15]. Підвищення показників організаційно-технічного рівня виробництва обумовлює більш ефективне використання потужностей та виробничих ресурсів підприємства і поліпшує результати операційної діяльності та його фінансові показники.

9.5. Завдання для самоперевірки

1. Класифікувати ресурси підприємства та обґрунтувати вплив їх використання на оціночні показники діяльності підприємства.
2. Обґрунтувати системи показників щодо оцінки забезпеченості, руху та використання виробничих ресурсів кожного виду.
3. Визначити особливості факторного аналізу оціночних показників ефективності використання кожного виду виробничих ресурсів.
4. Як оцінити вплив співвідношення між трудовими показниками на фінансовий результат?
5. Провести аналіз трудових показників на підставі інформації, наданої у конкретних ситуаціях 10, 33-35, імітаційної вправи 3 та виробничій ситуаційній задачі 36 [12] та зробити висновки.
6. Студентам заочного і спеціального факультетів на підставі інформації підприємства за місцем роботи заповнити таблиці 9.6-9.8 та 9.10, провести аналіз показників і зробити його висновки.
7. На підставі вихідних даних імітаційної вправи 22 [12] розрахувати і проаналізувати ефективність використання виробничих ресурсів підприємства, зробити висновки аналізу.
8. На підставі вихідних даних імітаційних вправ 24, 25 [12] розрахувати і оцінити ступінь використання основного металургійного устаткування. Зробити висновки аналізу.

10. АНАЛІЗ ВАЛОВИХ ВИТРАТ І СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ)

10.1. Класифікація поточних витрат підприємства. Мета і завдання аналізу поточних витрат

Важливе значення в управлінському аналізі приділяється дослідженню поточних валових витрат підприємства і собівартості продукції (робіт, послуг), бо вони є узагальнюючими показниками і внутрішнім чинником показників фінансових результатів підприємства.

Для аналізу поточних витрат підприємства використовується їх класифікація, яка наведена на рисунку 10.1.



Рис. 10.1. Класифікація поточних витрат підприємства

В ринкових умовах споживча вартість продукції підприємства є результатом усіх видів його діяльності (включаючи маркетингову, збутову, управлінську та ін.). Тому аналізу невиробничих витрат необхідно приділяти не менше значення, ніж виробничим, які займають значно більшу питому вагу у валових витратах підприємства і в собівартості продукції.

Невиробничі витрати (управлінські, збутові та ін.) включають різноманітні елементи, мають стохастичний характер, їм притаманна нечіткість причинно-наслідкових зв'язків, наявність комплексних статей та ін., що ускладнює їх деталізовану діагностичну оцінку. Цей недолік можливо подолати поліпшенням організації управлінського обліку за усіма видами діяльності.

Мета управлінського аналізу витрат – удосконалення їх структури і оптимізація рівня витрат для поліпшення фінансових результатів діяльності. Комплекс аналітичних завдань управлінського аналізу витрат надано на рисунку 10.2.

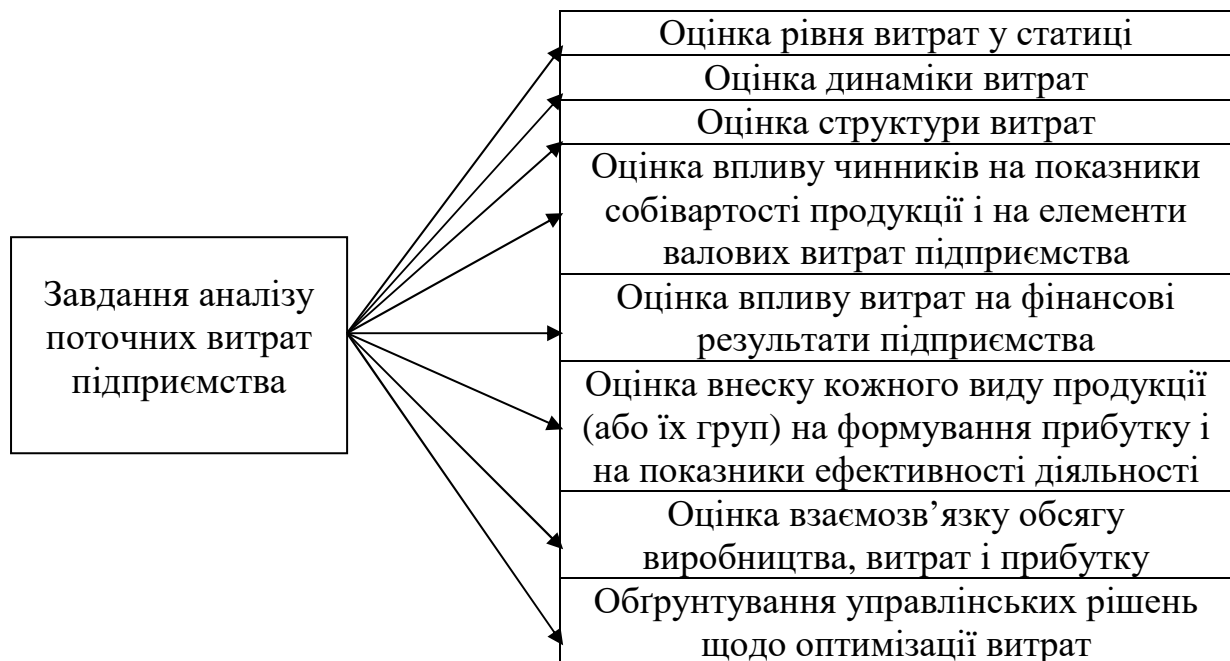


Рис. 10.2. Послідовність оцінки витрат в управлінському аналізі

Оцінка витрат здійснюється за відхиленнями від плану і від рівня попередніх періодів, по центрах витрат і по центрах відповідальності.

10.2. Система показників оцінки поточних витрат підприємства та їх чинників

Застосування різних показників для аналізу дозволяє найчіткіше і диференційно здійснювати контроль за виконанням плану по собівартості, враховуючи специфічні особливості підприємства і його підрозділів.

1. Оскільки продукція різнорідна, узагальнюючим показником, що встановлює планові завдання по рівню витрат на виробництво (по якому потім оцінюється і виконання плану по собівартості по підприємству і по цеху в цілому), є показник витрат на 1 гривню товарної продукції.

У перспективних і річних планах підприємств передбачають ці завдання по собівартості продукції у вигляді граничного рівня витрат (у копійках) на 1 гривню товарної продукції. Граничний рівень витрат ($V_{ТП}$, коп/грн.) є відношенням планової повної собівартості товарної продукції ($C_{ТП}$, грн.), наміченої до випуску в планованому періоді, до вартості цієї продукції в оптових цінах підприємства ($ТП$, крб.):

$$V_{ТП} = (C_{ТП} : ТП) \cdot 100, \quad (10.1)$$

Наприклад, граничний рівень витрат на 1 грн. товарної продукції при її вартості в 405000 тис грн. і витратах на її виробництво і збут в 315000 тис.грн. складає $(315000 : 405000) \times 100 = 77,78$ коп.

2. Разом із загальним рівнем всіх витрат підприємства планують граничний рівень (ліміт) матеріальних витрат на виробництво продукції ($МВ$, грн.). Він характеризує відношення вартості матеріальних витрат, що витрачаються ($МЗ$, грн.): сировини, основних і допоміжних матеріалів, комплектуючих виробів і напівфабрикатів, палива, енергії та ін. до вартості товарної продукції:

$$МВ = (МЗ : ТП) \cdot 100, \quad (10.2)$$

Обсяги цих ресурсів обмежуються розмірами їх запасів, здобичі,

виробництва; відбувається процес збільшення їх вартості. Це викликає необхідність раціональнішого використання ресурсів і забезпечення збільшення наміченого обсягу випуску продукції за рахунок зниження її матеріаломісткості.

3. Собівартість одиниці продукції – це поточні або експлуатаційні витрати підприємства з розрахунку на одиницю продукції, виражені в грошовій формі. Для визначення планового і фактичного рівня собівартості продукції складаються калькуляції собівартості одиниці даного виду продукції (1т металопродукції, 1000 м³ кисню і т.д.). Калькуляція собівартості продукції – це розшифровка витрат на виробництво по статтях витрат.

На виробничих підприємствах планування, облік і аналіз виробничих витрат здійснюються:

- по граничному методу, тобто калькуляції собівартості складаються в цілому по цеху і охоплюють витрати на виробництво всієї продукції, запланованої до виробництва в даний період в цеху;

- по видах продукції (сортові калькуляції), які складаються окремо для кожного виду вироблюваної продукції.

Планові і звітні калькуляції собівартості продукції охоплюють всі стадії її виробництва, тобто складаються на один переділ.

Сортові калькуляції собівартості мають велике значення в плануванні, оскільки дозволяють розкрити внутрішньовиробничі резерви, розповсюдити досвід передових підприємств, здійснювати контроль над витратами на виробництво продукції.

4. Собівартість товарної продукції (у грн., тис.грн.) представляє сумарні витрати на виробництво обсягу всіх видів продукції, робіт і послуг промислового характеру. Її плановий рівень по підприємству розраховується, виходячи з вартості товарної продукції за планом і встановленого підприємству граничного рівня витрат на 1 грн. товарної продукції.

5. Плановий і фактичний кошториси витрат на виробництво складаються для визначення витрат на виробництво по елементах. У ній відображаються всі матеріальні, трудові і грошові витрати підприємства

(цеха) для здійснення його виробничо-господарської діяльності. Ці витрати групуються по економічному змісту, тобто незалежно від їх виробничого призначення і місця, де вони витрачені. Кошториси витрат на виробництво складаються по кожному цеху і в цілому по підприємству для визначення сумарних витрат на річний обсяг виробництва всіх видів продукції, робіт і послуг. Кошторис витрат на виробництво приведений в таблиці 10.1.

Таблиця 10.1

Кошторис витрат на виробництво

Статті витрат	Сума, млн.грн.	Питома вага, %
1 Сировина і основні матеріали за вирахуванням відходів	116,80	39,2
2 Покупні вироби, напівфабрикати, роботи і послуги виробничого характеру	3,66	1,2
3 Допоміжні матеріали	12,90	4,3
4 Паливо	42,00	14,1
5 Енергія	80,29	26,9
Разом матеріальних витрат	255,65	85,7
6 Заробітна плата (основна, додаткова та інші виплати)	14,78	5,0
7 Відрахування до Пенсійного фонду і фондів соціального страхування	5,62	1,9
8 Амортизація основних засобів та нематеріальних активів	20,91	7,0
9 Інші витрати	1,04	0,4
Разом витрат на виробництво	298,00	100,0

Дані про поелементні витрати всіх матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів є основою для встановлення ліміту матеріальних витрат і оцінки його виконання.

6. Завдання по зниженню собівартості порівнянної товарної продукції встановлюється у відсотках до попереднього року.

Вплив техніко-економічних показників-чинників на рівень витрат визначається на основі планів по виробництву продукції, по праці, матеріально-технічному постачанню, розрахунків економічної ефективності заходів, що передбачаються в плані розвитку і вдосконалення виробництва, упровадження нової техніки, технології і організації виробництва, поліпшення якості продукції.

Планова економія від зниження собівартості враховує тільки ту її частину, яка буде одержана в плановому періоді з моменту упровадження заходу до кінця року (а не умовно-річну економію, розраховану при обґрунтуванні ефективності заходів).

Виділяються наступні групи техніко-економічних чинників зниження собівартості продукції: підвищення технічного рівня виробництва; вдосконалення організації виробництва і праці; зміна структури і об'єму виробництва продукції; поліпшення використання природних ресурсів; зовнішні чинники.

До першої групи відносяться заходи щодо упровадження: нових і вдосконалення діючих техніки і технології; механізації і автоматизації виробничих процесів; поліпшення використання сировини, матеріалів, палива, електроенергії; підвищення якості продукції. Економія розраховується по кожному елементу (E_1 , грн.) кошторису витрат на виробництво (або калькуляції собівартості продукції) за формулою:

$$E_1 = (B_1 - B_2) \cdot Q_2, \quad (10.3)$$

де B_1 , B_2 – витрати на одиницю продукції сировини, матеріалів, палива, енергії та ін., що випускається, до і після упровадження заходів, грн.;

Q_2 – обсяг випуску продукції після упровадження заходів.

До другої групи чинників відносяться заходи щодо поліпшення організації і обслуговування виробництва, вдосконаленню управління виробництвом і скороченню витрат на управління, поліпшенню матеріально-технічного постачання, поліпшенню організації праці з

метою усунення втрат робочого часу і зростання продуктивності праці. В даному випадку розраховується економія від вивільнення чисельності працівників (тобто економія фонду заробітної плати з нарахуваннями до Пенсійного фонду і фондів соціального страхування - E_2 , грн.):

$$E_2 = \bar{З} \cdot 12 \cdot Ч_{вр} \cdot K_H, \quad (10.4)$$

де $\bar{З}$ - середньомісячна заробітна плата, грн.;

$Ч_{вр}$ - число працівників, що звільняються, осіб;

K_H – коефіцієнт (1,38), що враховує фонд зарплати та відрахування до Пенсійного фонду і фондів соціального страхування, дол. од.

Якщо в результаті поліпшення організації матеріально-технічного забезпечення знижуються прості устаткування, то збільшується обсяг виробництва продукції.

У третій групі виділяються наступні основні показники-чинники: зростання обсягу виробництва і обумовлене їм зниження удільної величини умовно-постійних витрат. Зниження собівартості, продукції за рахунок збільшення обсягу виробництва (E_3 , грн.) розраховується за формулою:

$$E_3 = P_{п} \cdot a \cdot (\pm \Delta Q), \quad (10.5)$$

де $P_{п}$ - витрати по переділу, загальні для всіх сплавів, і заробітна плата основних робітників у витратах по переділу для даного сплаву, грн./т.;

a – частка умовно-постійних витрат у витратах по переділу, дол.од.;

$\pm \Delta Q$ – зміна обсягу виробництва сплаву, т.

До четвертої групи входять наступні показники-чинники: зміна складу і якості сировини основних матеріалів (вміст марганцю в руді),

підвищення вилучення металу і побіжних компонентів з сировини, що переробляється, та ін.

Зміна собівартості в результаті зміни вмісту марганцю в сировині (E_4 , грн.) розраховується за формулою:

$$E_4 = \frac{Q \cdot (m_2 - m_1) \cdot I_1}{100 \cdot 100} \cdot UZ_1, \quad (10.6)$$

де Q – запланований обсяг переробки марганцевої руди, т;

m_1 та m_2 – вміст марганцю в сировині в базовому звітному і плановому періоді, %;

I_1 – вилучення марганцю в базовому (попередньому звітному) періоді, %;

UZ_1 – умовно-змінні витрати у собівартості 1 т марганцю в сировині в звітному періоді, грн./т.

Зміна собівартості в результаті підвищення добування марганцю (E_5 , грн.):

$$E_5 = \frac{Q \cdot m_2 \cdot (I_2 - I_1)}{100 \cdot 100} \cdot UZ_1 \quad (10.7)$$

де I_2 – вилучення марганцю після упровадження заходів плану, %.

У п'ятій групі виділяються наступні показники-чинники: зміна цін на сировину, паливо, енергію, тарифів на перевезення і послуги, норм амортизаційних відрахувань, умов оплати праці і ін. Наприклад, зміну собівартості продукції за рахунок зміни оптових цін на сировину, матеріали, паливо, енергію та ін. (E_6 , грн.), розраховують за формулою:

$$E_6 = \sum_{i=1}^n (C_2 - C_1) \cdot Q \cdot K_p, \quad (10.8)$$

де n – число видів продукції;

C_2 та C_1 – ціна відповідно за планом і звітом, грн./од;

Q – запланований обсяг випуску продукції, т;

K_p – планова норма витрати сировини, матеріалів, палива, енергії на одиницю продукції, т/т, кВт·ч/т та ін.

Наведена система показників використовується як в аналізі, так і у плануванні витрат.

Для дослідження валових витрат підприємства у зовнішньому економічному аналізі використовуються показники, що містяться у формі № 2 «Звіт про фінансові результати». Зовнішніми аналітиками валові витрати підприємства класифікуються та аналізуються за двома угрупованнями:

- за їх цільовою спрямованістю виділяються показники: собівартість реалізованої продукції (тобто виробнича собівартість), управлінські витрати, витрати на збут продукції, інші операційні витрати, фінансові витрати;

- за економічним змістом (або за елементами матеріального виробництва) виділяються показники: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати.

Аналізуються суми витрат, їх змінення, динаміка, структура та тенденції порівняно зі структурою витрат у конкурентів підприємства.

10.3. Аналіз собівартості продукції

Дотримання принципів внутрішньогосподарського і комерційного розрахунків, самофінансування для забезпечення всемірного режиму економії, контроль за виконанням плану по собівартості продукції і вивчення можливостей досягнення на всіх ділянках виробництва і управління якнайкращих результатів повинні знаходитися в центрі уваги трудового колективу підприємства, починаючи з низової ланки – бригади. Цим визначається і роль аналізу собівартості продукції. Правильна його постановка дозволяє виявити причини відхилень фактичних витрат на виробництво і реалізацію продукції, робіт і послуг від плану по

собівартості, оцінити вплив на них різних показників-чинників, викрити резерви зниження витрат сировинних, матеріальних, паливно-енергетичних, трудових і фінансових ресурсів, а одержану економію використовувати для збільшення випуску високоякісної конкурентоздатної продукції, робіт і послуг.

Аналіз собівартості продукції починається із з'ясування того, як виконане планове завдання за показниками собівартості продукції (робіт, послуг). Наступним етапом є дослідження їх тенденцій та порівняльний аналіз із витратами в галузі та у конкурентів.

Всі витрати на виробництво продукції плануються, враховуються і аналізуються по економічних елементах і статтях витрат. Співвідношення, тобто питома вага в загальних витратах (у відсотках окремих економічних елементів в кошторисі витрат на виробництво і окремих статей витрат в калькуляціях собівартості сплавів прокату, труб, флюсів, агломерату, вуглецевої маси, щебеню і т.д.) визначають структуру собівартості продукції. Вона залежить від особливостей виробничих процесів, які здійснюються в тому або іншому виробництві (прокатному, трубному, флюсоплавильному, агломераційному, переробці шлаків).

Питома вага кожної статті витрат (U_i , %) розраховується як відношення витрат по цій статті (B_i , грн.) до повної собівартості продукції (C , грн., що дорівнює сумі $\sum B_i$):

$$U_i = (B_i : C) \cdot 100, \quad (10.9)$$

де i – стаття витрат собівартості продукції.

Як видно з таблиці 10.2, структура витрат на виготовлення продукції неоднакова, найбільш матеріаломістким є феросплавне виробництво, а марганцеворудна підгалузь відрізняється великими витратами на амортизацію і заробітну платню. Структура витрат на виробництво типова для феросплавного виробництва. Відмінності в структурі обумовлені: характером сировини, яка використовується; особливостями технологічних процесів, виробничої структури; технічного рівня виробництва та ін.

Таблиця 10.2

Структура витрат на виробництво, %

Елементи витрат	В цілому по чорній металургії України	Металургійна підгалузь	Марганцеворудна підгалузь	Феросплавна підгалузь
Сировина і основні матеріали	57,9	56,0	8,3	49,6
Допоміжні матеріали	6,5	6,7	15,4	4,7
Паливо (зі сторони)	9,1	13,5	2,8	9,0
Енергія (зі сторони)	5,0	4,1	7,3	23,2
Разом матеріальних витрат	78,5	80,3	33,8	86,5
Заробітна плата з відрахуваннями до Пенсійного фонду і соціального страхування	10,0	9,0	27,5	6,8
Амортизація основних засобів	10,5	10,0	33,9	5,9
Інші витрати	1,0	0,7	4,8	0,8
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0

Задача аналізу структури витрат на виробництво – виявити найістотніші статті витрат (тобто ті, які займають найбільшу питому вагу в собівартості продукції) для першочергового пошуку резервів зниження витрат по цих статтях.

Джерелами інформації для аналізу собівартості продукції є перш за все дані плану підприємства (цеху), зокрема, ті його розділи, які характеризують витрати на виробництво (тобто план по собівартості продукції), технічний розвиток і організацію виробництва; фактично одержані результати від проведення на підприємстві режиму економії, що відображаються в калькуляціях і звітності про витрати на виробництво, та собівартості товарної і реалізованої продукції; звіти про витрату матеріалів в зіставленні з нормами; кошториси витрат по комплексних статтях з їх розшифровкою (на поточний ремонт і утримання основних засобів, інші цехові витрати, управлінські витрати та ін.); рівень витрат на виробничих підприємствах галузі і т.д.

Щонайтісніший зв'язок собівартості, прибутку і рентабельності з результатами роботи підприємства (його фінансовим станом, величиною фондів економічного стимулювання) обумовлює необхідність аналізу показників-чинників, що визначають їх зміну, дослідження шляхів подальшого зниження валових витрат і підвищення показників прибутку підприємства.

На собівартість продукції (прокату, сплавів, флюсів, агломерату, вуглецевої маси і ін.) впливають чотири групи показників-чинників:

1. Зміна цін на витрачені сировину, матеріали, паливо, напівфабрикати, енергію, змінне устаткування, вогнетриви, електродну масу та ін. (це об'єктивний чинник, незалежний від їх споживача).

2. Зміна їх удільних витрат на одиницю продукції.

3. Зміна обсягу виробництва продукції (робіт, послуг).

4. Зміна кошторисів витрат з кожної комплексної статті (поточний ремонт і утримання основних засобів, інші цехові витрати та ін.).

Показники-чинники груп 2-4 відносяться до суб'єктивних, залежних від результатів роботи трудового колективу; ціна є об'єктивним чинником.

При пофакторному аналізі собівартості продукції вплив зміни цін і удільних витрат матеріальних, паливно-енергетичних та ін. ресурсів розраховується по тих статтях, витрати яких нормуються на одиницю продукції (послуг або робіт промислового характеру). Вплив зміни витрат унаслідок зміни обсягу виробництва визначається по тих статтях витрат на виробництво, у складі яких є умовно-постійна частина. Вплив зміни кошторисів витрат на собівартість продукції встановлюється по комплексних статтях витрат, для визначення величини яких складаються і досліджуються за елементами відповідні кошториси витрат.

Кількісна оцінка впливу чинників на зміну витрат на виробництво по кожній статті витрат (наприклад, витрат на агломерат, кокс, електроенергію та ін. при виробництві сплаву) дається за допомогою розрахунків, що проводяться з використанням прийомів елімінування або абсолютних різниць за приведеними формулами:

$$\pm \Delta V_{\text{абс.}} = V_{\text{отч.}} - V_{\text{пл.}}, \quad (10.10)$$

$$\pm \Delta V_{\text{ц}} = (\text{Ц}_{\text{отч.}} - \text{Ц}_{\text{пл.}}) \cdot K_{\text{отч.}}, \quad (10.11)$$

$$\pm \Delta V_{\text{к}} = (K_{\text{отч.}} - K_{\text{пл.}}) \cdot \text{Ц}_{\text{пл.}}, \quad (10.12)$$

де $\pm \Delta V_{\text{абс}}$ - зміна фактичних витрат в порівнянні з плановим їх рівнем по даній статті витрат (тобто на агломерат або кокс і т.д.), грн./т сплаву;

$\pm \Delta V_{\text{ц}}$ - зміна суми витрат у наслідок зміни цін, або зміна виробничої собівартості, грн./т сплаву;

$\pm \Delta V_{\text{к}}$ - зміна витрат, що викликана зміною питомої витрати даного виду ресурсу в порівнянні з плановою нормою його витрати, грн./т;

$\text{Ц}_{\text{отч.}}$ та $\text{Ц}_{\text{пл.}}$ - відповідно фактичні і планові ціни (собівартість) на ресурси, які використані при виробництві продукції, грн./т, грн./кВт·ч та ін.;

$K_{\text{отч.}}$ та $K_{\text{пл.}}$ - відповідно фактична і планова удільні витрати даного виду ресурсу на одиницю продукції, т/т, кВт·ч/т та ін.

Щоб виключити можливість помилки в розрахунках, перевіряють їх правильність, застосовуючи прийом балансових ув'язок:

$$\pm\Delta V_{\text{абс.}} = V_{\text{отч.}} - V_{\text{пл.}} = (\pm\Delta V_{\text{ц}}) + (\pm\Delta V_{\text{к}}), \quad (10.13)$$

Вплив зміни обсягу виробництва на зміну витрат по кожній статті визначається як різниця між фактичною їх величиною ($V_{\text{отч.}}$, грн./т) та планової, скоректованої з урахуванням ступеня виконання плану по виробництву продукції ($V'_{\text{пл.}}$, грн./т):

$$\pm\Delta V_{\text{абс.}} = V_{\text{отч.}} - V'_{\text{пл.}}, \quad (10.14)$$

$$V'_{\text{пл.}} = \frac{V_{\text{пл.}} \cdot a}{1 + K_{\text{п}}} + V_{\text{пл.}} \cdot b, \quad (10.15)$$

де a і b – відповідно частка умовно-постійних і умовно-змінних витрат в даній статті витрат, дол.од.;

$K_{\text{п}}$ – коефіцієнт перевиконання (або недовиконання) плану по виробництву продукції, дол.од.

Для встановлення впливу на зміну витрат зміни кошторису витрат порівнюються фактичний і плановий кошториси по кожному її елементу і знаходяться відхилення витрат по кожному з них. Сумарне значення цих відхилень показує вплив зміни кошторису на зміну собівартості на весь обсяг виробництва. Якщо віднести цю суму відхилень на фактичний обсяг виробництва, то одержимо відхилення внаслідок зміни кошторису у розрахунку на одиницю продукції.

Практичне використання приведеного підходу до аналізу собівартості розглянуто в імітаційних вправах.

Імітаційна вправа № 10.1.

Постановка задачі: встановити вплив показників-чинників на зміну витрат на електроенергію технологічну в собівартості силікомарганцю за даними, наведеними в таблиці 10.3.

Таблиця 10.3

Аналіз зміни витрат на електроенергію технологічну в собівартості
силікомарганцю

Показник	План	Звіт	Відхилення
Удільні витрати, кВт/т	3830	3850	+ 20
Тариф на електроенергію, грн./ кВт	0, 18	0,19	+0,01
Витрати на електроенергію технологічну, грн./т	689,4	731,5	+42,1

Витрати на технологічну електроенергію збільшилися на +42,1 грн./т, зокрема за рахунок впливу її удільних витрат вони зросли на $(3850 - 3830) \cdot 0,18 = +3,6$ грн./т, а в результаті підвищення тарифу на електроенергію витрати збільшилися на $(0,19 - 0,18) \cdot 3850 = +38,5$ грн./т. Зміна з урахуванням впливу обох чинників складає $+3,6 + 38,5 = +42,1$ грн./т. Висновок: загальне зростання витрат на технологічну електроенергію викликане об'єктивними чинниками. Суб'єктивний же чинник (зміна удільних витрат) свідчить про погіршення роботи трудового колективу по раціональному використанню енергоресурсів, що привело до збільшення витрат на +3,6 грн./т, а при річному обсязі виробництва 438 тис.т - на +1576,8 тис.грн. на рік. Зниження витрати електроенергії на плавку - один з наявних резервів зменшення собівартості сплаву. Необхідно виявити причини перевитрати електроенергії і намітити заходи щодо їх усунення.

Імітаційна вправа № 10.2.

Постановка задачі: визначити ступінь впливу зміни показників-чинників на зміну витрат на металошихту в собівартості 1т феромарганцю. Вихідні дані наведені в таблиці 10.4. (графи 1-7).

Рішення: зміна витрат на агломерат (по видах), маломарганцевистий шлак і концентрат визначаємо як різницю між фактичними витратами і плановим рівнем. Вплив зміни норм витрати і цін розраховуємо за формулами, наведеними вище. Витрати на агломерат $AM_{H}B_1$ знизилась на $96,24 - 111,63 = -15,39$ грн./т сплаву, зокрема: за рахунок зменшення норми витрати агломерату на: $(1,53 - 1,72) \cdot 64,9 = -12,33$ грн./т сплаву; за

рахунок зниження ціни на агломерат на : $(62,90-64,90) \cdot 1,53 = - 3,06$ грн./т. Сумарне відхилення викликане зміною обох показників-чинників: $- 12,33 + (-3,06) = - 15,39$ грн./т сплаву. Аналогічно ведемо розрахунок по решті видів металошихти і перевіряємо правильність одержаних результатів. Результати розрахунків наведені в таблиці 10.4 (графи 9-11).

На зміну витрат, унаслідок зміни норм витрат, впливають два показника-чинника: зміна фактичної структури заданого від планової (тобто зміна складу заданої металошихти) і зміни удільних витрат коефіцієнтів металошихти по видах її з розрахунку на 1 т сплаву. Кількісна оцінка впливу зміни складу заданого дається за допомогою планових середніх цін на 1 т металошихти, розрахованих при плановій і фактичній його структурі.

Середня планова ціна металошихти при плановій структурі заданого складала $138,84:2,07 = 67,07$ грн./т металошихти, де 138,84 – витрати на металошихту за планом при планових нормах витрати, планових цінах на шихтові матеріали, грн./т сплаву; 2,07 - планова норма витрати металошихти, т/т сплаву (див. табл. 10.4). Планова ціна металошихти при фактичній структурі заданого: $140,55 : 2,06 = 68,23$ грн./т, де 140,55 - витрати на металошихту, розраховані на підставі планових цін і фактичних норм витрати металошихти ($140,55 = 64,90 \cdot 1,53 + 76,70 \cdot 0,370 + 77,40 \cdot 0,08 + 81,10 \cdot 0,06 + 90,30 \cdot 0,02$); де 2,06 - норма витрати металошихти по звіту, т/т сплаву (див. табл. 10.4).

Унаслідок зміни складу металошихти витрати на неї зросли на $68,23 - 67,07 = +1,16$ грн./т сплаву.

Вплив зміни безпосередньо удільних витратних коефіцієнтів металошихти на зміну витрат на задане розраховуємо як різницю між відхиленнями, які викликані зміною норм і відхилень, викликаних зміною складу заданого: $+1,70 - (+1,16) = +0,54$ грн./т.

Таким чином, на підставі виконаних розрахунків констатуємо той факт, що зниження витрат на задане ($- 2,93$ грн./т сплаву) відбулося з об'єктивних причин (через зниження цін, тобто чинника, незалежного від результатів роботи плавильного цеху, на $- 4,63$ грн./т), а збільшення витрат на $+ 1,70$ грн./т сплаву - по залежних від підприємства чинниках (за рахунок перевищення удільної витрати металошихти на суму $+0,54$ грн./т

Таблиця 10.4

Витрати на металошихту в собівартості феромарганцю (умовні дані)

Статті витрат	План			Звіт		
	кількість, т/т	ціна, грн./т	сума, грн./т	кількість, т/т	ціна, грн./т	сума, грн./т
1	2	3	4= 3x2	5	6	7=6x5
Агломерат: АМ _H В ₁	1,72	64,90	111,63	1,53	62,90	96,24
АМО	0,31	76,70	23,78	0,37	73,80	27,31
БАФ	-	-	-	0,08	77,40	6,19
Маломарганцевистий шлак	0,02	81,10	1,62	0,06	71,10	4,27
Концентрат	0,02	90,30	1,81	0,02	95,20	1,91
Всього	2,07	67,07	138,84	2,06	65,98	135,92

Продовження табл. 10.4

Статті витрат	Витрати при планових цінах та фактичному витрачанні, грн./т	Відхилення фактичних витрат від планових, грн./т, ±		
		всього	в тому числі за рахунок зміни	
			норм	цін
	8=3x5	9=7-4	10=(5-2) x 3	11=(6-3) x 5
Агломерат: АМ _Н В ₁	99,30	-15,39	-12,33	-3,06
АМО	28,38	+3,53	+4,60	-1,07
БАФ	6,19	+6,19	+6,19	-
Маломарганцевистий шлак	4,87	+2,65	+3,24	-0,60
Концентрат	1,81	+0,10	-	+0,10
Всього	140,55	+2,93	+1,70	-4,63

сплаву і за рахунок зміни складу заданого на суму + 1,16 грн./т), що свідчить про наявність внутрішньовиробничих резервів подальшого зниження собівартості сплаву, оскільки витрати на металошихту займають найбільшу питому вагу - 55% від собівартості феромарганцю.

Імітаційна вправа № 10.3.

Постановка задачі: у плавильному цеху за рік збережено 13583 тис. кВт·ч силової електроенергії. Перевитрата електроенергії на виплавку силікомарганцю склала 7068 тис. кВт·ч, економія її при виплавці феромарганцю - 1176 тис.кВт·ч. На виробництво електроенергії в середньому в народному господарстві витрачається 300 г умовного палива на 1 кВт·ч. Визначте річну економію в цеху, що викликає цим економію в народному господарстві.

Рішення: за рік в цеху збережено електроенергії $13583 + 1176 - 7068 = 7691$ тис.кВт·ч.

При прийнятій в розрахунку ціни електроенергії 14,70 грн./тис.кВт·ч економія в плавильному цеху складе $14,70 \times 7691 = 113058$ грн. на рік. У масштабах країни у зв'язку із зменшенням потреби в електроенергії на 7691 тис.кВт·ч буде заощаджено $0,300 \times 7691 : 1000 = 2,31$ тис. т умовного палива, де 0,3 - витрата його на отримання 1 кВт·ч., кг; 1000 - кг в 1 т.

При середній ціні 1т умовного палива 50 грн./ т економія складе 115,50 тис.грн. Про актуальність проблеми зниження витрати електроенергії свідчить той факт, що енергомісткість національного доходу в Україні в чотири рази вище, ніж в Японії. І якщо кожен колектив збереже тільки 1 кВт·ч, то в цілому по країні через це зменшиться витрата умовного палива на $0,3 \times 1\,000\,000\,000 : 1000 = 100\,000$ т умовного палива або $50 \times 100\,000 = 5\,000\,000$ грн. на кожний 1 млн. кВт·ч виробленої електроенергії.

10.4. Маржинальний підхід до аналізу витрат на виробництво продукції (робіт, послуг)

Мета маржинального аналізу (або аналізу «усіченої» собівартості продукції): порівняльна оцінка різних варіантів можливих рішень, що

приймаються в умовах конкуренції, яка дозволяє вибрати найефективніший варіант з альтернативних.

Відмінність цього виду аналізу: змінюється спрямованість економічного аналізу – це відмова від умовного розподілу непрямих накладних витрат і віднесення постійних витрат на зменшення маржі. Маржа – це різниця між ринковою ціною і змінною частиною собівартості продукції. Вона повинна відшкодувати (компенсувати) постійні витрати і приносити прибуток, тобто:

$$M_a = \text{Const} + \Pi, \quad (10.16)$$

де M_a – маржа, грн.;

Const – постійні витрати, грн.

Π – прибуток, грн.,

або

$$M_a = \text{Ц} - \text{Пер}, \quad (10.17)$$

де Ц – ціна, грн.;

Пер- перемінні витрати, грн.

Таким чином, відмінність даного виду аналізу полягає у тому, що непрямі витрати повинні відноситися (без їх розподілу) на зменшення маржі, тобто:

$$\Pi = M_a - \text{Const} \quad (10.18)$$

Задачі маржинального аналізу витрат на виробництво зводяться до наступного.

1. Щодобове або щоденне визначення для кожного товару і по підприємству в цілому:

- «мертвої точки» (порогу рентабельності);
- зони прибутків і збитків.

Ця задача необхідна для забезпечення виживання підприємства в ринкових умовах (при переході на вільні ціни).

2. Визначення впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на зміну результатів виробничої діяльності підприємства.

Показники-чинники, що впливають на зміну результату (тобто прибутку або збитків):

- зміна ціни реалізації (Ц);
- зміна кількості проданих товарів (Q);
- зміна перемінних витрат (Пер);
- зміна постійних витрат (Const).

Вказана вище мета аналізу досягається рішенням наведених аналітичних задач.

Таким чином, використання порога рентабельності дозволяє переглянути політику і стратегію підприємства залежно від різних внутрішніх і зовнішніх чинників і визначити вплив цих чинників на зміну результату.

Для практичного використання аналізу «усіченої» собівартості продукції необхідно:

1. Визначати загальну суму витрат виробництва і обігу, підрозділяти їх на перемінні та постійні витрати.
2. Визначати перемінні витрати по виробках на 1 гривню ринкових цін.
3. Визначати постійні витрати на конкретну продукцію, на їх групи, на 1 гривню ринкових цін, по їх питомій вазі в цілому по підприємству.
4. Визначати маржу в цілому по підприємству, по кожному виробу і по їх групах.

Переваги даного аналізу: простота практичного застосування; можливість визначення оптимальних управлінських рішень в умовах ринку, метод «мертвої точки» (або точки беззбитковості) дозволяє ухвалювати рішення про економічну політику підприємства оперативного (щодня, щонеділі, щомісячно, відразу після продажу партії товарів).

Недоліки даного методу: потрібні зміни в існуючій системі обліку і в розподілі непрямих витрат; використання його можливе тільки в умовах механізації облікових і аналітичних операцій.

При проведенні аналізу «усіченої» собівартості продукції, робіт, використовується традиційна система показників, але основним вартісним показником є показник критичного обсягу реалізації продукції (або поріг рентабельності). Підприємство досягає порога рентабельності, коли результат по реалізованих виробах рівний нулю. Це означає, що загальна сума маржі (тобто з розрахунку на весь обсяг реалізації (D_M)) тільки покриває загальну суму постійних витрат за відповідний період:

$$D_M = CQ - \text{Пер} = \text{Const} + \Pi, \quad (10.19)$$

$$D_M = CQ - \text{Пер} = \text{Const} + 0, \quad (10.20)$$

$$D_M = \text{РПк} - \text{Пер} = \text{Const} + 0, \quad (10.21)$$

Решта показників наведена нижче.

Особливості методики аналізу «усіченої» собівартості продукції:

1. Розраховується кількість виробів в натуральному виразі (Q_k), яке необхідне для досягнення порогу рентабельності, тобто критичний обсяг реалізації продукції в натурі:

$$Q_k = \text{Const} : (C - \text{Пер}), \quad (10.22)$$

де Const – загальна (тобто на весь об'єм продукції) сума постійних витрат, грош.од.;

C – ціна, грош.од./шт, грош.од./т;

Пер – удільні (тобто з розрахунку на одиницю продукції) перемінні витрати, грош.од./шт, грош.од./т

Визначення порога рентабельності – це інструмент короткострокового прогнозування. Він дозволяє розраховувати наступні

економічні показники, які орієнтують процес управління на ухвалення стратегічних рішень (або на коректування прийнятих раніше).

2. Маржа безпеки (M_B , грош.од.) – це різниця між фактичним або плановим (РП, грош.од.) і критичним обсягом реалізації (РП_к, грош.од.), яка характеризує положення підприємства при такому можливому падінні обсягу реалізації, коли рівень рентабельності буде нульовим, тобто підприємство вступає в зону збитків:

$$M_B = РП - РП_k. \quad (10.23)$$

3. Індекс безпеки (I_B , дол.од.) дозволяє визначити можливу частку (або питому вагу, якщо вимірник – відсотки) зниження обсягу реалізації, після якого підприємство потрапляє в зону збитків:

$$I_B = РП_k : РП. \quad (10.24)$$

4. Обсяг продаж (критичний обсяг реалізації), якого потрібно досягти, щоб одержати суму дисконтованого прибутку.

5. Вплив зміни цін і структури реалізації продукції:

- на результат (тобто на прибуток або збитки);

- на «мертву точку».

6. Обсяг реалізації, якого потрібно досягти, щоб він відповідав рівню минулого періоду у разі зміни перемінних або постійних витрат.

7. Показники-чинники, що впливають на зміну результату (прибутку або збитків): зміна ціни реалізації; зміна кількості проданих товарів; зміна перемінних витрат.

Практичне використання маржинального підходу до аналізу собівартості продукції розглянуте в імітаційній вправі. Початкові дані наведені в таблиці 10.5.

Постановка задачі: виконати аналіз витрат на виробництво маржинальним методом, оформити висновки.

Таблиця 10.5

Показники поточного періоду

Найменування показників	Умовні позначення	План	Фактично
1. Обсяг реалізації продукції, шт.	Q	13000	12400
2. Середньозважена ціна грн./ шт.	Ц	7,10	7,20
3. Перемінні витрати на одиницю продукції, грн./шт.	Пер	3,10	3,30
4. Постійні витрати на весь обсяг реалізації, грн.	Const	8600	8650

Хід рішення:

1. Розрахуємо показники, яких не вистачає:

1.1. Доход від реалізації продукції:

$$РП = Ц \cdot Q, \quad (10.25)$$

- план $7,10 \times 13000 = 92300$ (грн.);

- фактично $7,20 \times 12400 = 89280$ (грн.).

1.2. Маржа (різниця між ринковою ціною і перемінною частиною витрат) розраховується за моделлю 10.17 і складає:

- план $7,10 - 3,10 = 4,00$ (грн./ шт.);

- фактично $7,20 - 3,30 = 3,90$ (грн./ шт.).

1.3. Постійні витрати на одиницю продукції:

- план $8600 : 13000 = 0,66$ (грн./шт.);

- фактично $8650 : 12400 = 0,69$ (грн./шт.).

Кількість виробів, необхідна, для досягнення порога рентабельності (або показник критичного обсягу реалізації продукції Q_k , шт.):

$$Q_k = \text{Const} / (Ц - \text{Пер}) = \text{Const} / M_a, \quad (10.26)$$

- план $8600 : (7,10 - 3,10) = 8600 : 4,00 = 2150$ (шт.);

- фактично $8650 : (7,20 - 3,30) = 8650 : 3,90 = 2218$ (шт.).

Критичний обсяг реалізації продукції ($РП_k$, грн.):

$$РП_k = Ц \cdot Q_k, \quad (10.27)$$

- план $7,10 \times 2150 = 15265$ (грн.);
- фактично $7,20 \times 2218 = 15970$ (грн.).

Маржа безпеки (вступ до зони збитків) розраховується за моделлю 10.23 й дорівнює :

- план $92300 - 15265 = 77035$ (грн.);
- фактично $89280 - 15970 = 73310$ (грн.).

Індекс безпеки (можливий відсоток зниження обсягу реалізації, після якого підприємство потрапляє у зону збитків) розраховується за моделлю 10.24 і дорівнює:

- план $77035 : 92300 = 0,83$ (дол.од.);
- фактично $73310 : 89280 = 0,82$ (дол.од.).

Результати розрахунків зводимо в аналітичну таблицю 10.6.

Таблиця 10.6

Аналіз «усіченої» собівартості продукції

Показники	План	Факт	Відхилення, ±	
			абсолютне,	відносне, %
1	2	3	4	5
1. Обсяг реалізації продукції, шт.	13000	12400	-600	-4,6
2. Середньозважена ціна, грн./шт.	7,10	7,20	+0,10	+1,4
3. Доход (виручка) від реалізації продукції, грн. (п.3=п.1хп.2)	92300	89280	-3020	-3,3
4. Перемінні витрати на одиницю продукції, грн./шт.	3,10	3,30	+0,20	+6,5
5. Маржа (сума покриття) на одиницю продукції, грн./шт. (п.5=п.2-п.4)	4,00	3,90	-0,10	-2,5
6. Постійні витрати, всього, грн.	8600	8650	+50	+0,6
7. Постійні витрати на одиницю продукції, грн./шт. (п.7=п.6:п.1)	0,66	0,69	+0,03	+4,5
8. Поріг рентабельності, шт. (п.8=п.6:п.5)	2150	2218	+68	+3,2

Продовження табл. 10.6

1	2	3	4	5
9. Критичний обсяг реалізації продукції, грн. (п.9=п.2хп.8)	15265	15970	+705	+4,6
10. Маржа безпеки, грн. (п.10=п.3-п.9)	77035	73310	-3725	-4,8
11. Індекс безпеки, дол.од. (п.11=п.10:п.3)	0,83	0,82	-0,01	-

Як видно з таблиці 10.6, фактичний індекс безпеки знизився на 0,01 дол. од., або на 1%. Слід розробити заходи по зниженню матеріальних (перемінних витрат) на одиницю продукції в першу чергу.

10.5. Питання для самоперевірки

1. Обґрунтуйте систему показників собівартості продукції та наведіть джерела інформації для їх аналізу.
2. Викладіть мету та завдання аналізу валових витрат і собівартості продукції.
3. Як проводиться факторний аналіз поточних витрат підприємства?
4. Які переваги і недоліки маржинального аналізу?
5. У чому полягають спільність і відмінність методик внутрішнього і зовнішнього аналізу поточних витрат підприємства?
6. Наведіть чинники собівартості металопродукції та напрямки її зменшення.
7. На підставі даних імітаційної вправи 22 [12] оцініть вплив чинників на собівартість продукції підприємства.
8. На підставі вихідних даних ситуаційної виробничої задачі 30 [12] виконайте аналіз собівартості труб та зробіть його висновки.

МЕТОДИКА ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

11. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

11.1 Суттєвість фінансового аналізу та його особливості

Підвищення ролі фінансового аналізу та його актуальність об'єктивно зумовлені рядом причин:

- зміною цілей діяльності підприємств у ринкових умовах (максимізація прибутку), законодавчо встановлено в Законі України "Про підприємство" [1];

- відсутністю офіційно затвердженої типової методики аналізу, що враховує умови роботи підприємств України в перехідний період до ринку та інтереси усіх учасників ринку;

- в даний час підприємства в переважній більшості самостійно здійснюють фінансування процесу відтворювання і цілком залежать від отриманих фінансових результатів. Тому різко зростає необхідність взаємозв'язку з банками: підприємство може удатися до банківського кредиту, або до обліку векселів, або до нової факторингової форми фінансування поточних потреб, або застосувати способи прискорення оборотності обігових коштів, наприклад, спонтанне фінансування, що передбачає систему знижок покупцям за прискорення розрахунку, та ін.;

- необхідність об'єктивності і гласності оцінки системи фінансової звітності та фінансового стану акціонерних товариств, фінансових компаній, недержавних суб'єктів господарювання.

Фінансовий стан підприємства - це сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Роль фінансового аналізу підприємства міститься не тільки в тім, щоб установити й оцінити фінансовий стан. Необхідно постійно проводити роботу за конкретними напрямками, цілеспрямовану на його поліпшення. Це дає можливість виявлення найбільш слабких (проблемних) позицій у

фінансовому стані на конкретному підприємстві та оперативного їх вирішення.

Однак існує універсальний для всіх підприємств метод фінансової роботи, що забезпечує поліпшення їх фінансового стану. Як видно із рисунка 7.1, це – у першу чергу, своєчасне і якісне фінансове планування в комплексі основних функцій управління фінансовим станом підприємства. Воно містить: прогнозування фінансових ресурсів у бізнес-планах; складання перспективних і поточних фінансових планів (балансів доходів і витрат) з поквартальною розбивкою останніх; оперативне планування (складання платіжних календарів і касових планів).

Велике значення надається необхідності вести аналітичну роботу по визначенню фінансового стану підприємства і факторів, які на нього впливають. Ця підфункція основної функції контролю проводиться з метою установити оптимальні фінансові показники, для досягнення яких важливо удосконалювати поточну аналітичну роботу, коли їх можна поліпшити ще до складання квартальної звітності.

Різноманіття видів фінансового аналізу вимагає їхнього угруповання. Класифікація їх представлена в таблиці 11.1 за ознаками: ступінь охоплення аналітичної фінансової роботи, деталізація, часова ознака, мета аналізу.

Таблиця 11.1

Класифікація видів фінансового аналізу підприємства

Класифікаційна ознака	Вид аналізу
1	2
1. У залежності від періоду часу, за який проводиться аналіз	1.1. Перспективний 1.2. Поточний 1.3. Оперативний 1.4. Минулий (ретроспективний)
2. У залежності від ступеня охоплення	2.1. Тематичний 2.2. Частковий 2.3. Локальний
3. У залежності від мети аналізу і його інформаційного забезпечення	3.1. Зовнішній 3.2. Внутрішній

1	2
4. У залежності від деталізації	4.1. Експрес – аналіз 4.2. Заглиблений аналіз
5. Рівень невизначеності [11]	5.1. Фінансова діагностика 5.2. Фінансовий аналіз

Метою зовнішнього аналізу фінансового стану підприємств є його оцінка для встановлення кредитоспроможності, інвестиційної привабливості та ін., яка проводиться зовнішніми споживачами: банками, акціонерними товариствами і т.д. Мета внутрішнього аналізу – виявлення резервів, у першу чергу, внутрішньовиробничих, їх оцінка і мобілізація для подальшого поліпшення фінансового стану підприємства.

Важливе значення у ретроспективному аналізі займає трендовий аналіз. Він проводиться за тривалий період часу (як правило, 10 років), що викликає необхідність приведення інформаційної бази у порівняльний вид з використанням аналітичного прийому - перерахунок показників. Це дослідження довгострокових тенденцій особливо актуальне для аналізу фінансового стану підприємств, тому що правильний висновок про стійкість його можна зробити тільки на основі дослідження довгострокових тенденцій фінансових показників. Сутність перерахунку показників полягає:

1. У коригуванні вартісних показників попередніх періодів з урахуванням індексу інфляції.

2. У перерахунку майбутніх доходів від інвестицій з урахуванням коефіцієнтів дисконтування (K_d , у дол.од.), розрахованого по моделі

$$K_d = 1 / (1 + ДО)^t, \quad (11.1)$$

де ДО – темп зміни цінності грошових одиниць, звичайно, прийнятий на рівні середньорічного відсотка банківських кредитів, дол. од.;

t – номер року з моменту початку інвестування.

3. У перегрупованні статей балансу.

4. У вертикальному аналізі майнового стану підприємства і аналізі структури витрат на виробництво, структури фонду оплати праці й ін., та у випадку змін в угрупованнях елементів, або їх складових.

5. В переоцінці основних і оборотних коштів.

6. У рейтинговій оцінці фінансового стану підприємства і т.д.

Велике коло користувачів інформації про результати фінансового аналізу обумовило необхідність застосування для їх надання графічних методів аналізу та співвідношень між фінансовими показниками. Вони значно підвищують ілюстративність і наочність визначених тенденцій розвитку досліджуваних фінансово–господарських показників у динаміці, а діаграми – ілюструють стан і динаміку структури складних явищ (наприклад, структури активів і пасивів в аналізі майнового потенціалу підприємства і його джерел). Доцільне використання графічних методів аналізу з метою виявлення зв'язків в організаційних структурах управління підприємством і його структурними підрозділами; для контролю виконання касових планів і платіжних календарів, планів–графіків виробництва; для прогнозової оцінки фінансових результатів у перспективному аналізі (розрахунковий графік беззбитковості і т.д.).

Прийом відносних величин значно розширює аналітичні можливості, дозволяючи порівнювати фінансовий стан різних підприємств за допомогою фінансових коефіцієнтів при проведенні зовнішнього фінансового аналізу як у статиці, так і в динаміці.

Фінансовий аналіз проводять усі учасники ринкових відносин. Внутрішній фінансовий аналіз кожен з них виконує для виявлення і мобілізації резервів поліпшення формування і використання фінансових ресурсів, а зовнішній – для оцінки фінансового становища реальних і потенціальних партнерів і прийняття управлінських рішень щодо господарських взаємовідносин, але зі своєю конкретною метою. Наприклад, податкові органи оцінюють його для забезпечення своєчасності сплати і збільшення сум податків і зборів до бюджету держави та для прогнозу можливих надходжень коштів до бюджету на підставі результатів аналізу діяльності підприємств.

Внутрішній і зовнішній фінансові аналізи мають спільні розділи: аналіз фінансових результатів, аналіз фінансового стану, аналіз стійкості фінансового стану. При їх проведенні використовується система методів і додержуються однакових принципів аналізу та основних методичних положень. Відрізняються вони: метою; глибиною досліджень; складом і повнотою інформаційного забезпечення, що обумовлює і більш високу точність, деталізацію внутрішніх фінансових оцінок; колом завдань, які вирішуються (у зовнішнього аналізу вони обмежені) та ін. Тому методика їх проведення поряд з єдністю, має специфічні властивості і відмінності.

11.2. Особливості методики зовнішнього фінансового аналізу підприємства

На підготовчому етапі зовнішніми аналітиками здійснюються збір і підготовка інформаційного забезпечення. Основним джерелом інформації для проведення зовнішнього фінансового аналізу слугують надруковані у відкритій діловій пресі узагальнені дані фінансової звітності підприємств за фінансовий рік: консолідований баланс; звіт про фінансові результати; аудиторський висновок (для підприємств, що підлягають обов'язковому щорічному аудиту); нормативні дані; матеріали офіційних видань (Держкомстату, НБУ та ін.); аналітичних центрів та ін.

11.2.1. Аналіз фінансових результатів

Фінансовий результат діяльності підприємства є кінцевим, бо відображає усі її види та їх ефективність, характеризує доцільність використання виробничих ресурсів.

Оцінка фінансових результатів підприємства зовнішніми аналітиками здійснюються з метою прийняття фінансових рішень щодо розвитку подальших партнерських взаємовідносин. Завдання для її досягнення наведені на рисунку 11.1.

Аналіз фінансових результатів містить загальну оцінку та диференційну з кожного виду діяльності, наведених на рисунку 11.2.

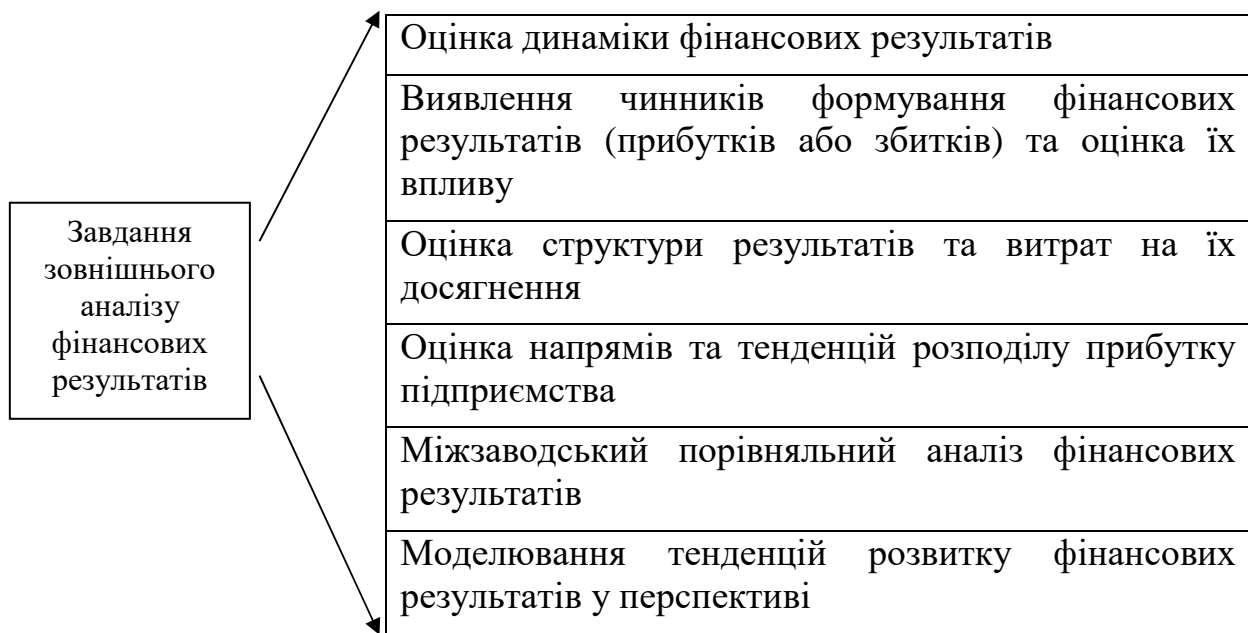


Рис. 11.1. Послідовність зовнішнього аналізу фінансових результатів

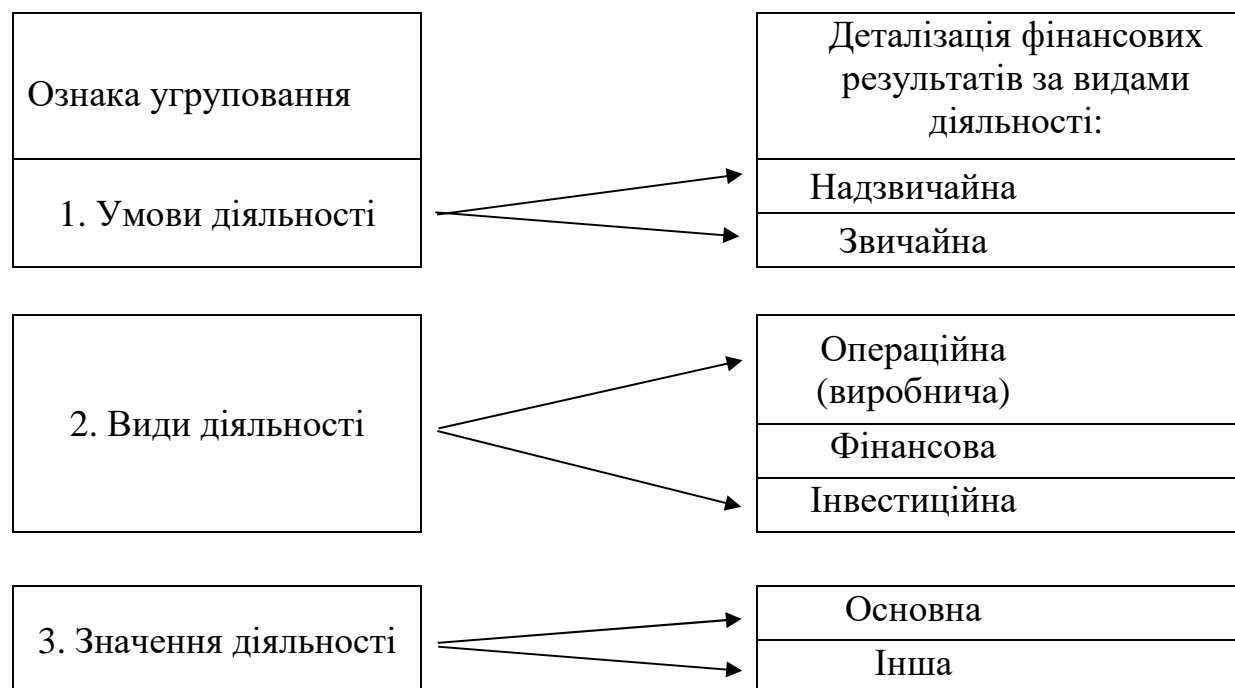


Рис. 11.2. Класифікація фінансових результатів залежно від виду діяльності

Оцінка фінансових результатів надається у статиці, у динаміці за досягнутим рівнем, за темпами зростання та зміненнями кожного показника, наданого у формі № 2 «Звіт про фінансові результати». Розраховується питома вага кожного показника у формуванні доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг), досліджується динаміка структури, яка порівнюється з аналогічними показниками, досягнутими у попередні періоди та у конкурентів підприємства. Факторний аналіз прибутку (збитку) містить визначення впливу доходу та валових витрат з використанням прийому фінансового аналізу – різниць та причини їх змінення. Закінчується аналіз моделюванням тенденцій розвитку фінансових результатів у перспективі.

11.2.2. Аналіз майнового стану підприємства

Вартість майна підприємства та оптимальність його структури цікавлять усіх учасників ринкових відносин, з якими у підприємства є господарські взаємовідносини. При проведенні аналізу майнового стану надаються оцінки, наведені на рисунку 11.3. Результати цього аналізу партнери враховують при прийнятті своїх управлінських рішень.

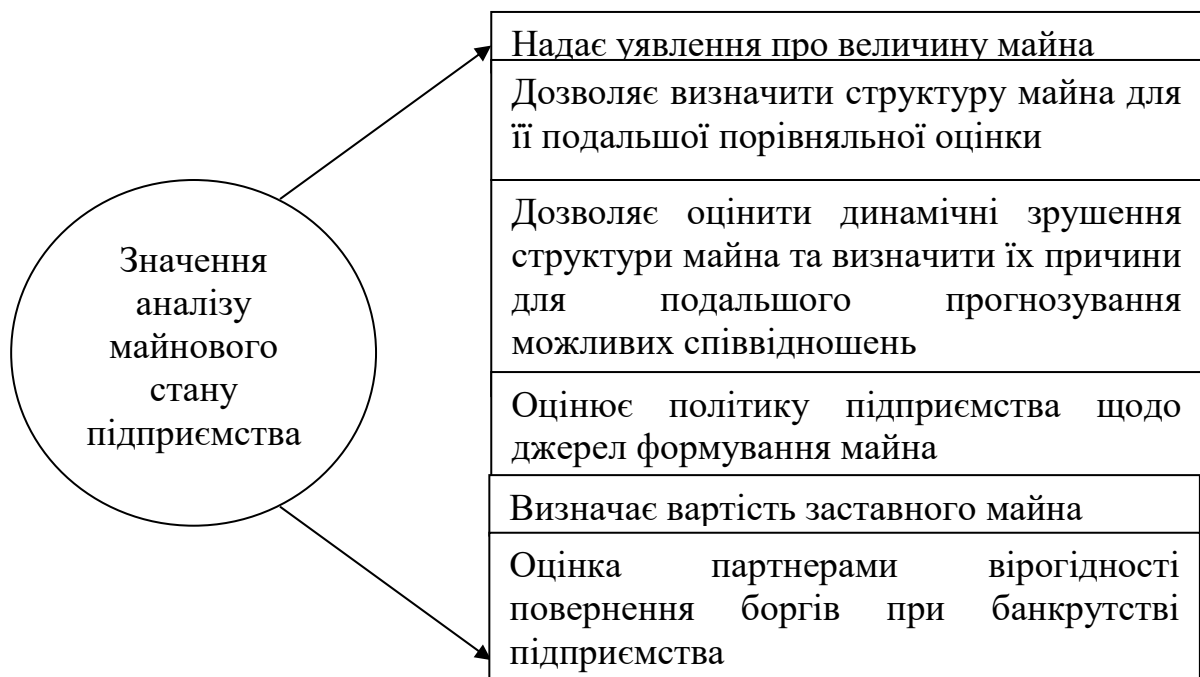


Рис. 11.3. Призначення оцінки майнового стану підприємства

Зовнішній аналіз майнового стану підприємства здійснюється у статистиці (на початок та на кінець поточного фінансового року), у динаміці (за декілька років – у залежності від терміну існування підприємства, інтересів аналітика та наявності інформації за попередні роки). Його мета - об'єктивна оцінка вартості майна та прогресивності змін його динаміки.

Завдання аналізу майнового стану підприємства, які вирішуються для досягнення цієї мети зовнішнім аналітиком, наведені у таблиці 11.2.

Таблиця 11.2

Послідовність діагностики майнового стану підприємства

Завдання діагностики	Показники оцінки
1	2
1. Оцінка вартості майна та джерел його надходження на початок та на кінець фінансового року, його структури та співвідношень між статтями активів і пасивів	- сума активів і пасивів за статтями, за розділами та нетто-балансу, тис.грн.; - питома вага, %.
2. Оцінка динаміки вартості майна за статтями активу і пасиву та змін структури майна	- темпи зростання, дол. од.; - абсолютні відхилення, тис.грн.; - відносні відхилення, % ; - вартість за статтями, розділами та загальна вартість активів і пасивів.
3. Оцінка руху, зношення та придатності основних засобів і нематеріальних активів	- коефіцієнт зносу основних засобів і НМА, дол. од.; - коефіцієнт їх придатності, дол.од.
4. Міжзаводський аналіз структури та динаміки змін майнового стану порівняно з конкурентами	- питома вага статей і розділів активу та пасиву балансу, %; - абсолютне відхилення питомої ваги, %; - оптимальні співвідношення у галузі, дол. од. або %.
5. Оцінка ринкової вартості майна підприємства	- ринкова вартість, тис. грн.; - абсолютне відхилення, тис.грн.; - відносне відхилення, % від балансової вартості майна.

1	2
6. Прогнозування зміни та величини майнового стану підприємства	- усі показники, що перелічені вище.

Для оцінки оптимальності структури майна підприємства розраховуються співвідношення між його елементами з подальшим її порівнянням із нормативними, середньогалузевими та досягнутими конкурентами підприємства. За допомогою співвідношень надається цілеспрямована оцінка майна, яка наведена на рисунку 11.4.



Рис. 11.4. Оцінка співвідношень в діагностиці структури майна

11.2.3. Аналіз фінансового стану підприємства та його стійкості

Для характеристики фінансового стану підприємства використовуються наступні чотири групи фінансових показників–коєфіцієнтів:

1. Показники ліквідності та платоспроможності.
2. Показники оцінки фінансової стабільності підприємства.
3. Показники ділової активності.
4. Показники ефективності використання капіталу (рентабельності).

Загальні їх особливості порівняно з іншими методами аналізу наведені у таблиці 11.3.

Таблиця 11.3

Характеристика фінансових показників-коєфіцієнтів

Переваги	Недоліки
1. Простота розрахунку	1. Великий рівень узагальнення
2. Доступність інформації для їх визначення	2. Неможливість детального факторного дослідження
3. Автоматичне виключення впливу інфляційних процесів (забезпечене методикою їх розрахунків)	3. Залежність від якості фінансової звітності
4. Уніфікація, що забезпечує можливість міжзаводських порівнянь	4. Недостатня точність оцінки (внаслідок попереднього недоліку)
5. Наявність нормативної їх бази для ринкових умов у закордонній практиці [16] та деяких [4] – у вітчизняній	5. Відсутність нормативів фінансових показників-коєфіцієнтів для умов України (за невеликим виключенням) [4]
6. Можливість виявлення симптомів	6. Обмеженість області використання деяких показників-коєфіцієнтів
7. Більш чітка орієнтація на майбутнє	7. Вплив сезонних чинників у деяких галузях

Будь-який фінансовий показник-коефіцієнт лише частково відображає господарський процес та його доцільність і ефективність. Тому тільки їх аналіз у сукупності з основними показниками діяльності надає уяву про потенційні можливості підприємства, його недоліки та переваги порівняно з показниками, досягнутими конкурентами.

11.2.3.1. Фінансовий стан підприємства у ближчій перспективі оцінюється зовнішніми і внутрішніми аналітиками за допомогою фінансових показників-коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності.

Фінансові показники ліквідності і платоспроможності характеризують можливість своєчасного виконання короткострокових зобов'язань перед кредиторами у повному обсязі. Категорії ліквідності та платоспроможності близькі за сутністю. **Ліквідність** – це здатність підприємства: швидко реагувати на несподівані фінансові проблеми і можливості; збільшити свої активи при зростанні обсягів продажу продукції (робіт, послуг); повернути короткострокові борги шляхом звичайного перетворення активів у грошові кошти.

Від ліквідності залежить **платоспроможність**, тобто наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів у достатньому обсязі для швидкої ліквідації кредиторської заборгованості.

Аналіз ліквідності вимагає врахування її відмінностей, наведених на рисунку 11.5.

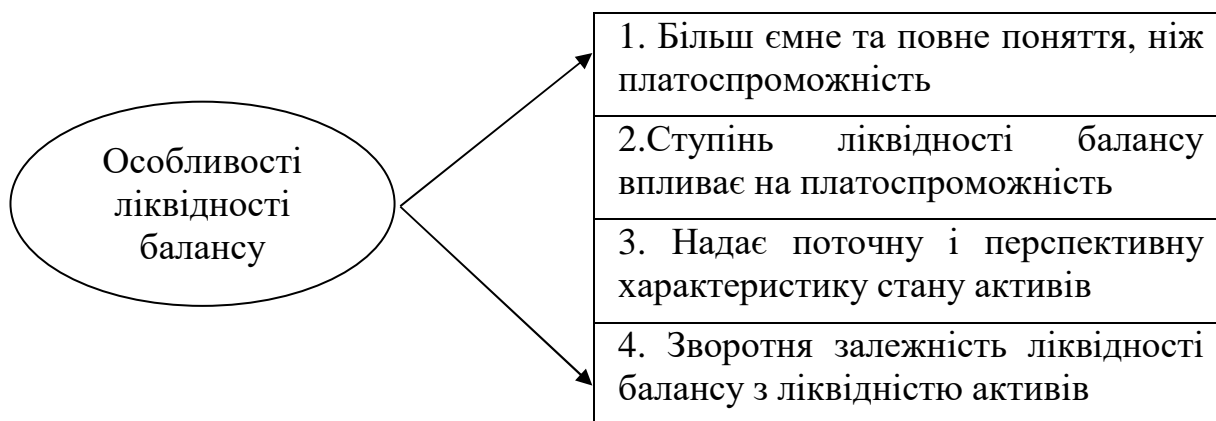


Рис. 11.5. Характерні риси категорії ліквідності

Слід не ототожнювати поняття ліквідності балансу, ліквідності активів та ліквідності підприємства, бо вони відрізняються сутністю і визначенням: **ліквідність балансу** – це ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення зобов'язань; **ліквідність активів** розраховується як величина, зворотна часу, необхідному для перетворення активів у грошові кошти, і чим він більше, тим нижче ліквідність активів; **ліквідність підприємства** – це його здатність на конкретну дату і в повному обсязі погасити заборгованість кредиторам, банкам, інвесторам своїми активами.

Переваги коефіцієнтів ліквідності:

- наявність нормативів їх оптимальної величини;
- використання їх в усіх галузях та видах бізнесу, що надає можливість їх застосування також під час обґрунтування управлінських рішень щодо диверсифікації продукції та діяльності.

Призначення групи фінансових показників-коефіцієнтів ліквідності надано на рисунку 11.6.

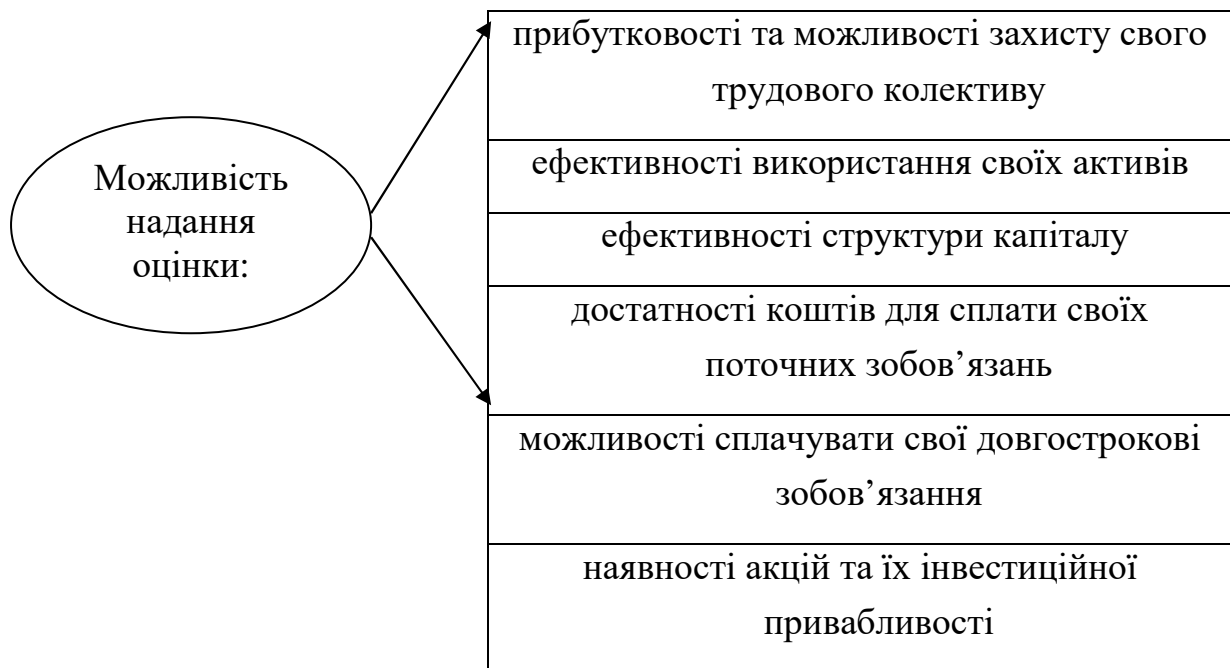


Рис. 11.6. Аналітичні можливості відносних показників ліквідності

Сукупність фінансових показників-коефіцієнтів ліквідності, моделі їх розрахунку та користувачі інформації наведені у таблиці 11.4.

Таблиця 11.4

Класифікація коефіцієнтів ліквідності, дол.од.

Назва	Норматив	Модель розрахунку	Основні користувачі
1. Коефіцієнт покриття (або поточної ліквідності) (K_{Π})	2-2,5	$K_{\Pi} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні або коротко-строкові зобов'язання}} = \frac{\text{рядок 260 форми 1}}{\text{рядок 620 форми 1}}$	Фінансові менеджери та фінансисти підприємства Короткострокові кредитори Постачальники
2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{ал}$)	0,2-0,35	$K_{ал} = \frac{(\text{Грошові кошти} + \text{Цінні папери} + \text{Рахунки до сплати})}{\text{Поточні зобов'язання}}$	Короткострокові кредитори Постачальники
3. Коефіцієнт критичної ліквідності або "кислотний" тест ($K_{кл}$)	0,7-0,8	$K_{кл} = \frac{(\text{Оборотні активи} - \text{Вартість запасів})}{\text{Поточні зобов'язання}}$	Для додаткової оцінки поточної ліквідності, якщо питома вага запасів значна
4. Коефіцієнт працездатності готівкових активів ($K_{пг}$)	-	$K_{пг} = \frac{(\text{Грошові кошти} + \text{Цінні папери} + \text{Рахунки до сплати})}{\text{Щодобові грошові витрати}}$	Фінансові аналітики Власники Короткострокові кредитори

Як видно з таблиці 11.4, коефіцієнти ліквідності зіставляють оборотні активи та поточні зобов'язання і цікавлять внутрішніх фінансових менеджерів та зовнішніх короткострокових кредиторів.

Оцінку ліквідності балансу полегшує попереднє складання так званого ліквідного балансу на підставі балансу підприємства (Форми 1). У ліквідному балансі активи розміщуються за часом їх перетворення у готівку для виконання зобов'язань підприємства. Перелік їх наведено у таблиці 11.5.

Таблиця 11.5

Форма ліквідного балансу підприємства

Актив	Пасив
<p>1. Швидколіквідні цінності:</p> <ul style="list-style-type: none"> - грошові кошти у касі; - грошові кошти на рахунках; - короткострокові фінансові вкладення. <p>2. Середньоліквідні активи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - розрахунки з дебіторами; - інші оборотні активи. <p>3. Активи, що повільно реалізуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> - виробничі запаси; - запаси готової продукції; - незавершене виробництво; - товари. <p>4. Активи, що важко реалізуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> - залишкова вартість основних фондів; - капітальні вкладення; - нематеріальні активи; - довгострокові фінансові вкладення. 	<p>1. Короткострокові пасиви:</p> <ul style="list-style-type: none"> - короткострокові кредити та інші позикові кошти. <p>2. Пасиви середньої терміновості:</p> <ul style="list-style-type: none"> - розрахунки з кредиторами; - інші короткострокові пасиви. <p>3. Пасиви довгострокові:</p> <ul style="list-style-type: none"> - довгострокові кредити і інші позикові кошти. <p>4. Пасиви постійні:</p> <ul style="list-style-type: none"> - капітальні вкладення; - спеціальні фонди; - амортизаційний фонд; - статутний капітал; - резервний капітал; - чистий прибуток.

11.2.3.2. Оцінка платоспроможності та фінансової стійкості підприємства здійснюється за допомогою коефіцієнтів фінансової стабільності (або коефіцієнтів довгострокової платоспроможності, або коефіцієнтів частки запозичених коштів, або коефіцієнтів фінансового важеля). Показники цієї групи наведені у таблиці 11.6.

Таблиця 11.6

Показники платоспроможності підприємства, дол. од.

Назва	Модель розрахунку	Основні користувачі
1	2	3
1. Коефіцієнт загальної заборгованості ($K_{зз}$)	$K_{зз} = \frac{\text{Активи} - \text{Власний капітал}}{\text{Активи}}$	Власники Кредитори
2. Коефіцієнт автономії (або фінансової незалежності) ($K_{фн}$)	$K_{фн} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Активи}}$	Власники Фінансові аналітики Менеджери підприємства Кредитори
3. Коефіцієнт фінансової залежності ($K_{фз}$), зворотній $K_{фн}$	$K_{фз} = \frac{\text{Пасиви}}{\text{Власний капітал}}$	Власники Фінансові аналітики Менеджери Кредитори
4. Коефіцієнт фінансового ризику ($K_{фр}$)	$K_{фр} = \frac{\text{Позичений капітал}}{\text{Власний капітал}}$	Кредитори Власники
5. Коефіцієнт маневрування власного капіталу ($K_{мв}$)	$K_{мв} = \frac{\text{Власні обігові засоби}}{\text{Власний капітал}}$	Фінансові менеджери
6. Коефіцієнт залежності від довгострокових зобов'язань ($K_{зд}$)	$K_{зд} = \frac{\text{Довгострокова заборгованість}}{\text{Власний капітал}}$	Фінансові аналітики Менеджери підприємства Власники Кредитори

1	2	3
7. Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень ($K_{дв}$)	$K_{дв} = \frac{\text{Довгострокові пасиви}}{\text{Необоротні активи}}$	Кредитори Власники Інвестори
8. Коефіцієнт довгострокових залучених джерел фінансування ($K_{сд}$)	$K_{сд} = \frac{\text{Довгострокові пасиви}}{(\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові пасиви})}$	Кредитори Інвестори Власники
9. Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел ($K_{нк}$)	$K_{нк} = \frac{\text{Власний капітал}}{(\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові пасиви})}$	Кредитори Інвестори Власники

Коефіцієнти 1-5 призначені для оцінки капіталізації; 6 – для оцінки покриття довгострокових зобов'язань підприємства. Коефіцієнт маневрування надає найбільш загальну оцінку платоспроможності; коефіцієнти 7-9 – для оцінки структури довгострокових джерел фінансування.

Щоб не втрачати платоспроможність, підприємство повинно постійно одержувати прибуток для своєчасного повернення заборгованості.

Фінансова стійкість підприємства залежить також від джерел фінансування матеріальних оборотних активів. Їх величина (З, грн.) дорівнює сумі виробничих запасів, тварин на вирощуванні, незавершеного будівництва, готової продукції, товарів, які відображені у 2 розділі активу балансу підприємства. Трьом показникам наявності джерел формування запасів (K_1 , K_2 , K_3) відповідають три показники забезпеченості запасів джерелами формування, як наведено на рисунку 11.7.

Після розрахунків показників забезпеченості визначається трьох-компонентний тип фінансової стійкості підприємства (S):

$$S = 1, \text{ якщо } \Phi > 0,$$

$$S = 0, \text{ якщо } \Phi < 0.$$

<p>Показники джерел формування оборотних засобів</p>	Показники наявності джерел формування запасів (К, грн.)	Показники забезпеченості запасів джерелами фінансування ($\pm\Phi$, грн.)
	Власні оборотні засоби (K_1)	$\pm\Phi_1 = K_1 - З$, де (+) залишок, (-) нестача
	Власні оборотні засоби і довгострокові залучені джерела формування запасів (функціонуючий капітал (K_2))	$\pm\Phi_2 = K_2 - З$
	Загальна сума джерел формування запасів ($K_3 = K_1 + K_2$)	$\pm\Phi_3 = K_3 - З$

Рис. 11.7. Показники наявності та забезпеченості запасів джерелами їх фінансування

Типи фінансової стійкості наведені у таблиці 11.7.

Таблиця 11.7

Визначення типу фінансової стійкості підприємства

Показники	Тип фінансової стійкості (S)			
	абсолютна стійкість	нормальна стійкість	нестійкий стан	кризовий стан
$\Phi_1 = K_1 - З$	$\Phi_1 \geq 0$	$\Phi_1 < 0$	$\Phi_1 < 0$	$\Phi_1 < 0$
$\Phi_2 = K_2 - З$	$\Phi_2 \geq 0$	$\Phi_2 \geq 0$	$\Phi_2 < 0$	$\Phi_2 < 0$
$\Phi_3 = K_3 - З$	$\Phi_3 \geq 0$	$\Phi_3 \geq 0$	$\Phi_3 \geq 0$	$\Phi_3 < 0$

Абсолютна стійкість свідчить про незалежність підприємства від зовнішніх кредиторів; при нормальній стійкості, окрім власних оборотних

засобів, використовуються довгострокові залучені кошти. Нестійкість фінансового стану можливо подолати, якщо зменшити дебіторську заборгованість, прискорити оборотність запасів, поповнити джерела власних оборотних засобів та ін.

11.2.3.3. Оцінка ефективності використання своїх активів для отримання доходу надається за допомогою фінансових показників-коефіцієнтів ділової активності (оборотності активів), поширений перелік яких наведений у таблиці 11.8.

Таблиця 11.8

Система показників оборотності активів

Назва	Модель розрахунку	Призначення
1	2	3
1. Обіговість оборотних засобів (K_{oo} , доба)	$K_{oo} = \frac{\text{Залишок оборотних засобів}}{\text{Доход (виручка) від реалізації продукції}}$	Оцінка тривалості циклу їх обігу
2. Коефіцієнт обігу (K_o , разів)	$K_o = \frac{\text{Доход (виручка) від реалізації продукції}}{\text{Залишок оборотних засобів}}$	Оцінка доходу з кожної гривні оборотних засобів
3. Коефіцієнт завантаження оборотних засобів (K_z , коп.)	$K_z = \frac{\text{Залишок оборотних засобів}}{\text{Доход(виручка) від реалізації продукції}} \cdot 100$	Характеристика фондоємності оборотних засобів
4. Оборотність запасів (K_{oz} , разів)	$K_{oz} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Залишок виборчих запасів}}$	Оцінка ефективності управління запасами
5. Оборотність дебіторської заборгованості ($K_{дз}$, разів або $K'_{дз}$, діб)	$K_{дз} = \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середня дебіторська заборгованість за товари}}$ $K'_{дз} = \frac{365}{K_{дз}}$	Оцінка отримання своїх несплачених рахунків

Продовження табл. 11.8

1	2	3
6. Оборотність кредиторської заборгованості ($K_{кз}$, разів або $K'_{кз}$, діб)	<p>Собівартість реалізованої продукції</p> $K_{кз} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середня кредиторська заборгованість}}$ $K'_{кз} = \frac{365}{K_{кз}}$	Оцінка часу, потрібного підприємству, щоб розрахуватись із кредиторами

Діагностична оцінка інвесторами ділової активності акціонерних товариств містить також аналіз динаміки прибутковості активів з використанням показників прибутковості акцій (ринкової вартості акцій): чистий прибуток на одну акцію, відношення ринкової ціни акції до прибутку на акцію та ін.

Для оцінки ефективності діяльності підприємства використовується група показників рентабельності шляхом зіставлення отриманих результатів і ресурсів або витрат на їх досягнення. Найбільш розповсюджені з них наведені у таблиці 11.9. Показники ROA та ROE характеризують ефективність інвестицій (капіталу); показники рентабельності продажів – ефективність виробництва продукції.

Таблиця 11.9

Система показників ефективності діяльності підприємства

Назва	Модель розрахунку	Призначення
1	2	3
1. Рентабельність активів (ROA, %)	$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}} \cdot 100$	Оцінка частки прибутку у кожній гривні активів
2. Рентабельність власного капіталу (ROE, %)	$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \cdot 100$	Оцінка прибутковості власника
3. Валова рентабельність реалізованої продукції ($R_{вп}$, %)	$R_{вп} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Доход від реалізації продукції}} \cdot 100$	Оцінка ефективності виробництва продукції суспільством

Продовження табл. 11.9

1	2	3
4. Операційна рентабельність реалізованої продукції ($R_o, \%$)	$R_o = \frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Доход від реалізації продукції}} \cdot 100$	Оцінка ефективності операційної діяльності
5. Чиста рентабельність продажів ($R_{ч}, \%$)	$R_{ч} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий доход}} \cdot 100$	Оцінка частки чистого прибутку з кожної гривні чистого доходу
6. Рентабельність продукції ($R_i, \%$)	$R_i = \frac{\text{Прибуток від } i\text{-ої продукції}}{\text{Собівартість } i\text{-ої продукції}} \cdot 100$	Оцінка ефективності виробництва конкретного виду продукції

Показники рентабельності досліджуються у динаміці та проводиться їх порівняльна оцінка з середньогалузевими результатами та показниками рентабельності у конкурентів.

11.2.3.4. З метою своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу у прибуткового підприємства і своєчасного прийняття управлінських рішень щодо запобігання банкрутства офіційними Методичними рекомендаціями [4] передбачено систематично проводити експрес-аналіз стану підприємства або фінансовий моніторинг за допомогою коефіцієнта Бівера (Кб, дол. од.):

$$Кб = (\Phi_{220} - \Phi_{280}) / (П_{480} + П_{620}), \quad (11.2.)$$

де Φ_{220} і Φ_{280} – чистий прибуток і амортизація, тис. грн. (із форми №2 “Звіт про фінансові результати”);

$П_{480}$ і $П_{620}$ – довгострокові і поточні зобов’язання підприємства, тис.грн. (із форми № 1 “Баланс підприємства”).

Ознаки незадовільної структури балансу наведені на рисунку 11.8.

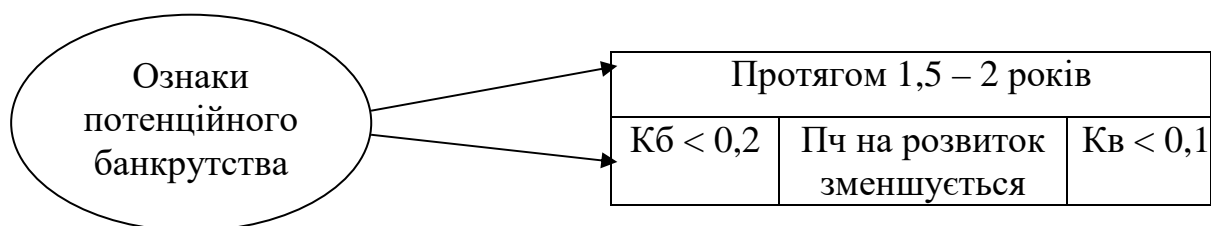


Рис. 11.8. Діагностика можливості банкрутства за допомогою коефіцієнта Бівера

Нормативне значення коефіцієнта Бівера за міжнародними стандартами дорівнює 0,17 – 0,4. У закордонній практиці для оцінки ризику банкрутства використовується інтегральний показник, який розраховується за моделлю Альтмана Е. [17]:

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5, \quad (11.3)$$

де Z – інтегральний показник рівня загрози банкрутства, дол. од.;

X – показники-чинники, дол. од.:

X_1 – відношення власного обігового капіталу до суми усіх активів підприємства;

X_2 – відношення нерозподіленого прибутку до суми усіх активів підприємства;

X_3 – рівень доходності активів;

X_4 – коефіцієнт фінансового ризику;

X_5 – коефіцієнт оборотності активів.

Оцінка вірогідності банкрутства на підставі розрахунків за моделлю Альтмана Е. надана у таблиці 11.10.

Таблиця 11.10

Оцінка вірогідності банкрутства за інтегральним показником

Розрахована величина показника Z , дол. од.	Потенційна можливість банкрутства
до 1,80	Дуже висока
1,81 – 2,70	Висока
2,71 – 2,99	Можлива
3,0 і вище	Дуже мала

Якщо $Z < 1,81$, то підприємство стане банкрутом:

- через рік – з вірогідністю 95%;
- через 3 роки – з вірогідністю 48%;
- через 4 роки – з вірогідністю 30%;
- через 5 років – з вірогідністю 30%.

Під час діагностичної оцінки банкрутства підприємства необхідно також враховувати особливості: економічної ситуації в країні, у галузі, в економічному регіоні; технологічних процесів підприємства та його організаційно-правову форму; умов функціонування та інше [11].

11.3. Особливості методики внутрішнього фінансового аналізу підприємства

Цільова постанова щодо діяльності підприємства в ринкових умовах – максимізація прибутку. Це зумовлює першочергове значення і роль аналізу фінансового стану підприємства в складі комплексного економічного аналізу господарсько-фінансової діяльності підприємства і викликає необхідність зміни класичної послідовності аналізу, викладеної в [9,10] і яка в основному використовується на підприємствах.

На наш погляд, вона повинна відбивати і враховувати зростання ролі фінансових засобів на сучасному етапі і вигідність для обох сторін взаємозв'язку підприємств із банківськими структурами для більш ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства [7].

Основні напрямки поточної аналітичної (тобто зв'язаної з аналізом) роботи на підприємстві доцільно виконувати в наступній послідовності:

1. Аналіз виконання доходної і видаткової частин фінансового плану.
2. Аналіз формування прибутку та його розподілу.
3. Аналіз стану й оборотності оборотних коштів.
4. Аналіз рентабельності.
5. Аналіз чинників, що впливають на фінансові результати.

Виконуються наведені тематичні види внутрішнього аналізу за класичними методиками, однак зміна умов вимагає їхнього коректування з використанням передового вітчизняного досвіду і країн з розвинутою

ринковою економікою. Ці особливості і доповнення розглянуті нижче. В основному це стосується аналізу прибутку, стану і використання оборотних коштів. Аналіз факторів фінансового стану особливих змін не зазнає, крім аналізу витрат на виробництво. Однак останній аналіз у даній темі не зачіпається – він повинен бути предметом самостійного розгляду внаслідок важливості впливу собівартості продукції на прибуток підприємства (дивись главу 10).

11.3.1. Аналіз фінансових результатів

Внутрішній аналіз фінансових результатів починається з оцінки виконання планових завдань з показників прибутку, визначення причин невиконання та відхилень від фінансових планів і конкретних винуватців. Аналіз динаміки та структури показників фінансових результатів проводиться за методикою, аналогічною методиці зовнішнього аналізу, що розглянута вище.

Факторний аналіз прибутку у внутрішньому аналізі має більш можливостей і є повнішим, точним та конкретним. Досліджується вплив і внесок конкретних видів продукції, структури продукції, цін і обсягів її виробництва та удільної собівартості продукції на прибуток від реалізації продукції. Базова модель для його факторного аналізу:

$$P_{pn} = \sum_{i=1}^n (C_i + C_i) \cdot Q_i, \quad (11.4)$$

де P_{pn} - прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), грн.;

C_i – ціна за одиницю продукції (робіт, послуг) i -го виду, грн./т;

C_i – повна собівартість одиниці продукції i -го виду, грн./т;

n - число їх найменувань (видів);

Q_i – обсяг продукції i -го виду, т.

Факторний аналіз прибутку від реалізації продукції окремого виду продукції проводиться за допомогою прийому ланцюгових підстановок з

наступним визначенням впливу кожного чинника за усіма видами продукції. Кількісна оцінка впливу структурного здвигу здійснюється помноженням різниці між фактичним і плановим середньозваженим удільним прибутком на сумарний фактичний обсяг продукції усіх видів основної продукції.

Таким чином, сума прибутку, яку отримує підприємство, обумовлена обсягом продажу продукції, її якістю та конкурентоспроможністю на внутрішньому та зовнішньому ринках діяльності, сортаментом продукції, рівнем витрат, а також інфляційними процесами і курсовими різницями.

11.3.2. Аналіз оборотних засобів

Оцінці підлягають: стан оборотних засобів, які нормуються, за їх видами; забезпеченість оборотними засобами та ефективність їх використання.

Запаси оборотних засобів створюються для забезпечення безперервності виробничих процесів на випадок порушень ритму постачань сировини, матеріалів і т.д. Завантаження оборотних засобів у нормовані запаси товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ) оцінюється порівнянням фактичних запасів (у натуральному і вартісному вимірюванні) з нормативами, які обґрунтовуються для кожного виду ТМЦ.

Практика свідчить про сталу тенденцію нестачі оборотних засобів на багатьох вітчизняних підприємствах із-за фінансових труднощів.

В інфляційному й одночасно кризово–депресивному стані економіки з недосконалим оподаткуванням проблема багатьох підприємств не стільки в інтенсивному інвестуванні в основні фонди, скільки в необхідності збільшення оборотних коштів. Внаслідок інфляції оборотні кошти «перекачуються» в оподаткований прибуток. Довгострокове інвестування збільшує дефіцит ліквідних засобів підприємства. Більш того, нарощування умовно–постійних витрат (до них відносяться амортизаційні відрахування) спричиняє посилення дії так званого операційного (виробничого) важеля: кожен відсоток приросту виторгу породжує більший, ніж раніш, відсоток приросту прибутку, а це збільшує податки. У

такий спосіб в умовах інфляції обсяг і швидкість обороту важливіше прибутку.

Збільшення оборотних коштів може досягатися за рахунок власних джерел. Але в умовах інфляції більш вигідним є поповнення оборотних коштів за рахунок позикових. Нарощувати позикові кошти можливо двома шляхами:

- залучаючи короткостроковий кредит (тобто найбільш коштовний) для поповнення оборотних коштів;

- перевищуючи дебіторську заборгованість кредиторською. Ця задача зводиться до розрахунку розумної тривалості відстрочок платежів по реалізації готової продукції (послуг) підприємства, з одного боку, і по постачаннях сировини (послугам інших організацій) самого підприємства, з іншої сторони.

Практика показує, що ефективно працюючі підприємства частіше вирішують платіжні проблеми, а ніж підприємства зі зменшеною нормою прибутку. Перші, нарощуючи обіг, збільшують дебіторську заборгованість і змушені просити своїх постачальників про більш тривалі відстрочки платежів. Як приклад розглянемо конкретну ситуацію з [18].

Два підприємства №1 і №2 одержують один місяць відстрочки платежу від постачальника сировини і, у свою чергу, надають клієнтам одномісячні відстрочки. Місячний обіг у них однаковий і дорівнює 100 тис. грош. од., а вартість споживаної сировини на підприємстві №1 – 50 тис. грош. од., у підприємства №2 – 25 тис. грош. од.

Клієнтська заборгованість перебивається у підприємства №1 лише наполовину:

Клієнтська заборгованість		Кредит постачальників	
100 грош. од x 1 місячний обіг	-	50 грош. од x 1 місячний обіг закупівель сировини	= 50 грош. од.

Середній термін оплати кредиторської заборгованості	=	$\frac{\text{Кредиторська заборгованість постачальникам}}{\text{Середньоденна вартість постачань}}$	+	$\frac{\text{Кредиторська заборгованість по оплаті праці}}{\text{Середньоденна величина оплати праці}}$	+	$\frac{\text{Інші види кредиторської заборгованості (по податках,, накладним витратам та ін.)}}{\text{Середньоденна величина відповідних витрат}}$
---	---	---	---	---	---	--

При великих коливаннях чисельників в усіх формулах протягом аналізованого періоду беруть середні величини між початком і кінцем періоду; при виплаті зарплати один раз на місяць середня тривалість відстрочки для підприємства складає 15 днів; виплата зарплати кожні 2 тижні еквівалентна 7-денній відстрочці. В експрес-аналізі американські фахівці допускають розрахунок середнього терміну оплати кредиторської заборгованості на половинний розмір середньоденного виторгу від реалізації.

Підприємство зацікавлене в скороченні показників 1 та 2 і в збільшенні показника 3 з метою скорочення періоду оборотності оборотних коштів.

У країнах з розвинутою економікою давно знайдений і успішно застосовується спосіб «Спонтанного фінансування», взаємовигідний для постачальника і споживача. Здійснюється порівняльний аналіз «Ціни відмовлення від знижки» з вартістю банківського кредиту (і те й інше - на базі річних процентних ставок) для вибору кращого варіанта. Ціна відмовлення від знижки розраховується по моделі:

Ціна відмови від знижки	=	$\frac{\text{Процент знижки}}{100\% - \text{процент знижки}} \cdot 100 \cdot \frac{360 \text{ днів}}{\text{Максимальна тривалість відстрочки платежів, днів}}$	-	Період, впродовж якого надається знижка, днів
-------------------------	---	--	---	---

Якщо результат перевищить ставку банківського кредиту, то краще звернутися в банк за кредитом і оплатити товар протягом пільгового періоду. Як приклад конкретна ситуація з американської практики [18].

Товар продається на умовах: знижка 1% при платежі в 15-денний термін при максимальній тривалості відстрочки 30 днів. Рівень банківського відсотка – 10% річних.

Ціна

відмови $= 1\% / (100\% - 1\%) \cdot 100 \cdot 360 \text{ днів} / (30 \text{ днів} - 15 \text{ днів}) = 24,2\%$.

від знижки

Оскільки $24,2\% > 10\%$, то доцільно скористатися пропозицією постачальника: відмовлення від знижки обійдеться на 14,2%, більш, що дорожче банківського кредиту.

Ефективність використання оборотних засобів оцінюється показниками: коефіцієнтом оборотності (або оборотності) оборотних засобів, який характеризує швидкість обігу усіх оборотних засобів і розраховується як відношення доходу (виручки) від реалізації до вартості оборотних засобів; обіг оборотних засобів, що характеризує тривалість циклу їх обігу у добах. Призначення і моделі розрахунку показників оборотності наведені у таблиці 11.8. Зменшення коефіцієнта оборотності, розрахованого на кінець звітного періоду, та порівняння з коефіцієнтом, розрахованим на початок звітного періоду, свідчить про динаміку уповільнення оборотних коштів, і навпаки.

11.3.3. Аналіз заборгованості

В аналізі поточних активів підприємства велика увага приділяється дебіторській заборгованості. При наявності конкуренції та труднощах зі збутом продукції, підприємства продають її, використовуючи форми послідовної оплати. Через це дебіторська заборгованість є важливою частиною оборотних засобів.

Аналіз дебіторської заборгованості за її видами проводиться у внутрішньому аналізі аналогічно, як у зовнішньому, за складом та структурою у динаміці на підставі балансу підприємства. Крім того, на відміну від зовнішнього аналізу, у внутрішньому аналізі дебіторська заборгованість досліджується також за її об'єктами (підприємствами) та за термінами її виникнення.

Аналогічно проводиться аналіз зобов'язань підприємства. Оцінці підлягають склад та структура кредиторської заборгованості за її видами, об'єктами та термінами виникнення.

На наступному етапі проводиться порівняльний аналіз даних зобов'язань та дебіторської заборгованості. Випереджальне зростання зобов'язань в порівнянні з дебіторською заборгованістю свідчить про погіршення фінансового стану підприємства.

11.4. Загальна оцінка фінансового стану підприємства

Загальна оцінка фінансового стану підприємства підбиває підсумки аналітичної фінансової роботи і дається на основі порівняння результатів вертикального (за аналізом структур активів і пасивів балансу і структур складових елементів їх частин), горизонтального (тобто досліджень тенденцій змінення в часі фінансових показників) аналізів. Тільки на їх порівняльній оцінці формуються висновки аналізу. Робиться також порівняння з показниками середньогалузевими, спорідненими передовими підприємствами і, в першу чергу, з конкурентами.

На основі результатів аналізу розробляється комплекс заходів з поліпшення фінансового стану підприємства в залежності від можливостей підприємства та економічної ситуації. Як показує практика, в управлінні поточними активами доцільно використання двох видів політики: агресивної та консервативної [18].

Ознаки агресивної політики:

- відсутність обмежень в нарощуванні поточних активів;
- наявність значної маси грошових коштів;
- наявність великих запасів сировини і готової продукції;

- стимулювання покупців, збільшення дебіторської заборгованості.

В результаті цієї політики досягається висока питома вага поточних активів в загальній сумі усіх активів і тривалий період обігу оборотних засобів.

Ознаки консервативної політики: стримування росту поточних активів, їх мінімізація; питома вага поточних активів низька, а період обігу оборотних засобів - короткий.

Вибір політики в управлінні фінансовими ресурсами здійснюється в залежності від конкретних умов підприємства.

11.5. Завдання для самоперевірки

Завдання 1. Скласти ліквідні баланси за два попередніх квартали поточного року на основі бухгалтерських балансів свого підприємства. Форма і методика складання ліквідного балансу наведена у таблиці 11.5.

Завдання 2. Розрахувати фінансові коефіцієнти на основі ліквідних балансів, складених у попередньому завданні, і виконати зовнішній аналіз. Зробити висновок про фінансовий стан підприємства і його інвестиційну привабливість.

Завдання 3. За даними свого підприємства (або бази виробничої практики) виконати факторний аналіз прибутку.

Завдання 4. Відповісти на тестові завдання:

1. Ознаки агресивної політики:

- 1) обмеження в нарощуванні поточних активів;
- 2) наявність значних грошових коштів;
- 3) зниження дебіторської заборгованості;
- 4) наявність великих запасів сировини;
- 5) короткий період обігу оборотних засобів.

2. Факторний аналіз оборотних засобів у складі аналізу фінансового стану підприємства є за видом:

- 1) тематичним;
- 2) локальним;
- 3) оперативним;
- 4) поточним;
- 5) перспективним.

3. В якій послідовності виконується зовнішній фінансовий аналіз?

- 1) розрахунок фінансових показників;
- 2) перерахунок балансових статей по відновлювальній вартості;
- 3) дослідження динаміки фінансових показників;
- 4) порівняння фактичних фінансових коефіцієнтів з нормативними;
- 5) аналіз структури позареалізаційної діяльності.

4. До переваг методики зовнішнього аналізу фінансового стану підприємства віднесете:

- 1) глибину аналізу;
- 2) оперативність;
- 3) простоту;
- 4) доступність первинної інформації;
- 5) високу об'єктивність результатів аналізу.

5. Задачами внутрішнього аналізу фінансового стану підприємства є:

- 1) аналіз джерел отримання фінансових засобів;
- 2) обсяг виробництва;
- 3) оцінка виконання фінансового плану;
- 4) факторний аналіз прибутку;
- 5) розробка заходів з поліпшення фінансового стану підприємства.

6. Задачі зовнішнього аналізу:

- 1) оцінка інвестиційної привабливості підприємства;
- 2) оцінка ділової активності;
- 3) оцінка платоспроможності підприємства;
- 4) виявлення непродуктивних витрат;
- 5) факторний аналіз результатів операційної діяльності

7. Визначте єдність і відмінність методик внутрішнього та зовнішнього фінансового аналізу.

8. Обґрунтуйте переваги та недоліки методик внутрішнього та зовнішнього фінансового аналізу. Наведіть напрямки удосконалення цих методик.

9. На підставі вихідних даних імітаційних вправ 7,19,22 [12], конкретних ситуацій 15,16,і 38 [12] виконати аналіз фінансових показників та їх чинників і зробити висновки аналізу.

12. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ СТРУКТУР

12.1. Особливості і зміст економічного аналізу діяльності комерційних банків (КБ)

Нововведення в організації, методах управління банками, формах обслуговування клієнтів та ін. обумовили зростання ролі і значення аналізу діяльності банків. Склад його розділів наведено на рисунку 12.1.

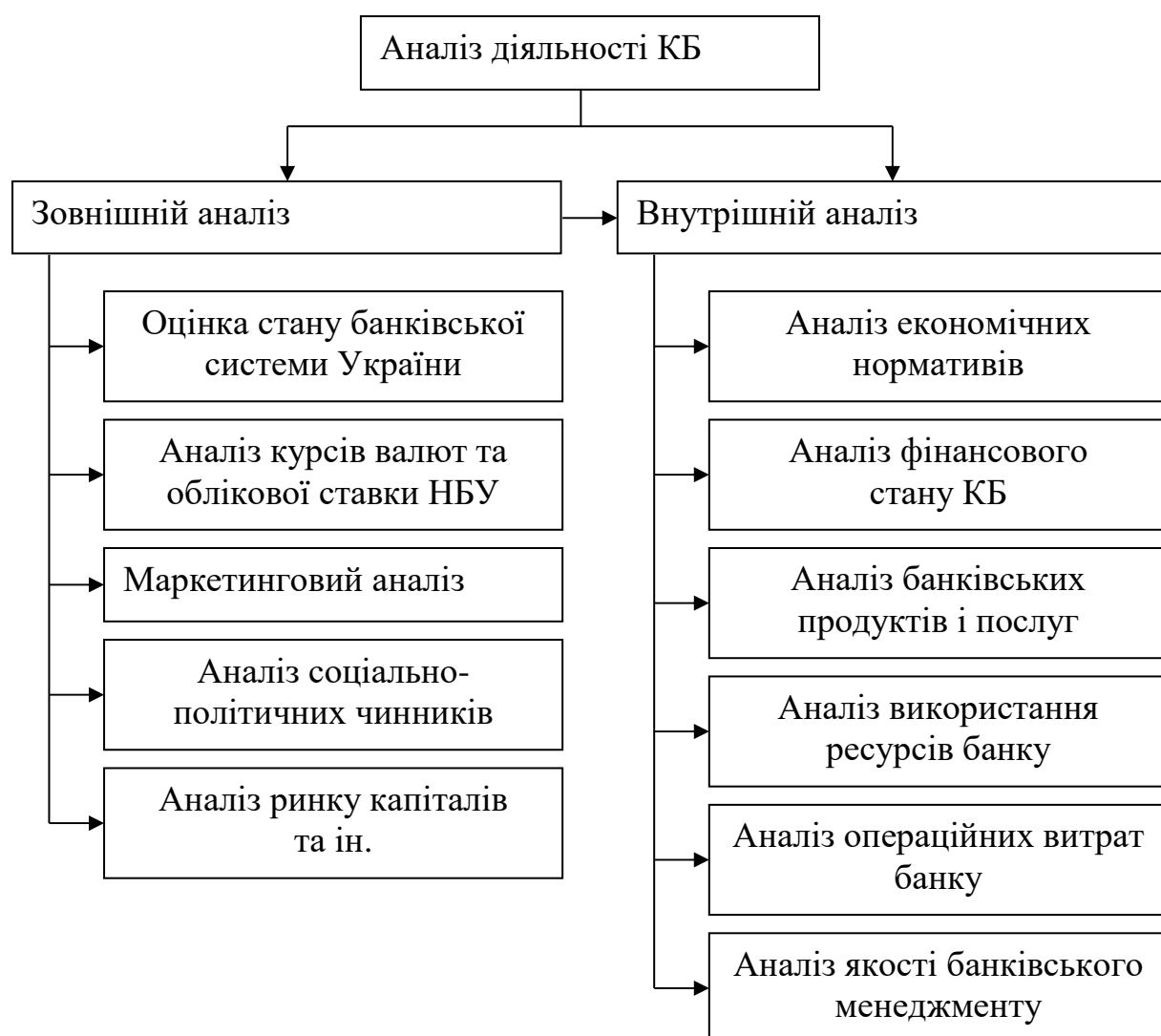


Рис. 12.1. Зміст економічного аналізу діяльності КБ

На відміну від державної системи грошового обігу, де оцінювалося, у першу чергу, виконання заданих планово-нормативних показників, у комерційних банках домінують в оцінці загально визнані у світовій практиці параметри, які характеризують економічний стан банку і динаміку його розвитку.

В Україні з 1991 року запроваджено банківський нагляд з метою скоротити зовнішні та внутрішні банківські ризики. Нагляд за дотриманням комерційними банками чинного законодавства України і нормативних актів здійснює НБУ.

Позитивний вплив на стабільність банківської системи і окремого комерційного банку має дотримання запроваджених економічних нормативів, перелік яких наведено у таблиці 12.1.

Таблиця 12.1

Основні економічні нормативи банківської діяльності [19]

Назва нормативу	Величина нормативу
1	2
Норматив мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1), тис.грн.	у залежності від розмірів банку
Норматив адекватності регулятивного капіталу (Н2), %	не менш 10
Норматив адекватності основного капіталу (Н3), %	не менш 4
Норматив миттєвої ліквідності (Н4), %	не менш 20
Норматив поточної ліквідності (Н5), %	не менш 40
Норматив короткострокової ліквідності (Н6), %	не менш 20
Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7), %	не більш 25
Норматив великих кредитних ризиків (Н8), %	не більш 800
Норматив максимального розміру кредитів, гарантій і поручительств, наданих одному інсайдеру (Н9), %	не більш 5
Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій і поручительств, наданих інсайдерам (Н10), %	не більш 40
Норматив інвестування в ЦБ окремо по кожній установі (Н11), %	не більш 15

Продовження табл. 12.1

1	2
Норматив загальної суми інвестування (Н12), %	не більш 60
Норматив загальної відкритої валютної позиції (Н13), %	не більш 35
Норматив загальної довгої відкритої валютної позиції (Н13-1), %	не більш 30
Норматив загальної короткої відкритої валютної позиції (Н13-2), %	не більш 5

Розрахунок і аналіз їх здійснюється щоденно (на підставі щоденних форм звітності) і щомісячно (за формами звітності на перше число місяця). Порядок розрахунку економічних нормативів діяльності комерційних банків регламентується інструкцією НБУ [19]. Вони досліджуються у динаміці порівняно з нормативною величиною.

За порушення економічних нормативів до банку застосовують відповідні заходи впливу, які наведені на рисунку 12.2.

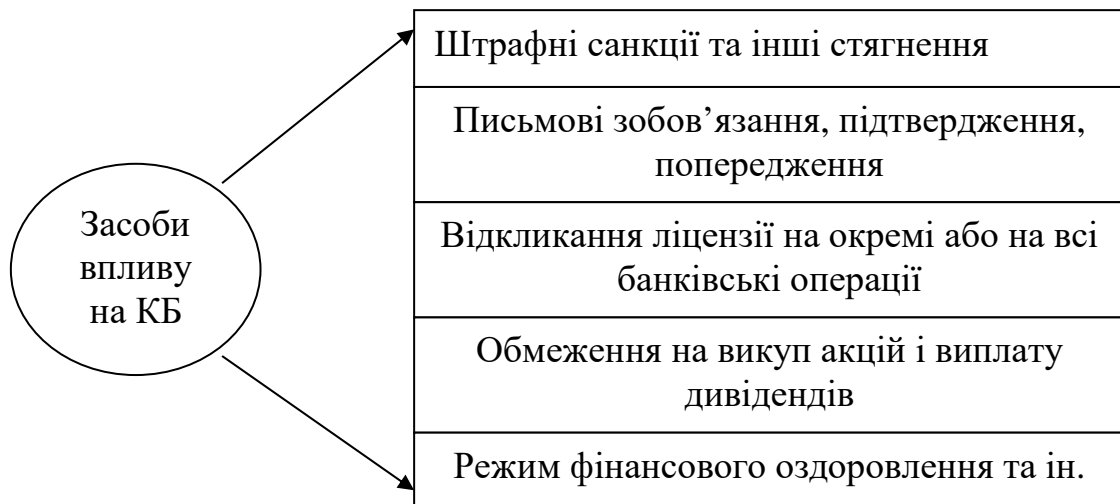


Рис. 12.2. Контрольні заходи НБУ до комерційних банків при недотриманні нормативів

12.2. Аналіз кредитної діяльності КБ

Кредитна діяльність банку є складною посередницькою діяльністю. Її аналіз містить: оцінку динаміки її обсягів і структури як основу отримання інформації про закономірність і тенденції розвитку кредитної діяльності банку; фінансову оцінку; управлінську оцінку як засіб визначення показників для регулювання кредитної діяльності банку.

Універсальної методики оцінки кредитної діяльності КБ поки що не існує, але вже створена основа щодо єдиної системи показників оцінки діяльності комерційних банків у цілому, в тому числі і кредитної діяльності [19-21]. Комерційні банки крім неї використовують свої окремі методики для оцінки кредитоспроможності клієнтів та для аналізу діяльності КБ. Завдання аналізу кредитної діяльності комерційного банку наведені на рисунку 12.3.

Оцінка оборотності кредитної маси надається за допомогою показників:

- середнього залишку позичок;
- суми несвоєчасно повернутих позичок;
- їх питомої ваги у загальному обсязі погашених позичок;
- швидкістю обороту позички (визначається шляхом ділення обороту позички з погашення кредиту на середній залишок позичок);
- показника часу обороту позички (визначається співвідношенням добутку середнього залишку позичок за певний період днів на кількість днів у періоді, віднесений до обороту позички з погашення кредиту).

Показник часу обороту позички характеризує середню кількість днів користування і є зворотним показником щодо швидкості обороту позички.

Характеристика активів і зобов'язань надається з використанням показників-коефіцієнтів, наведених у таблиці 12.2.

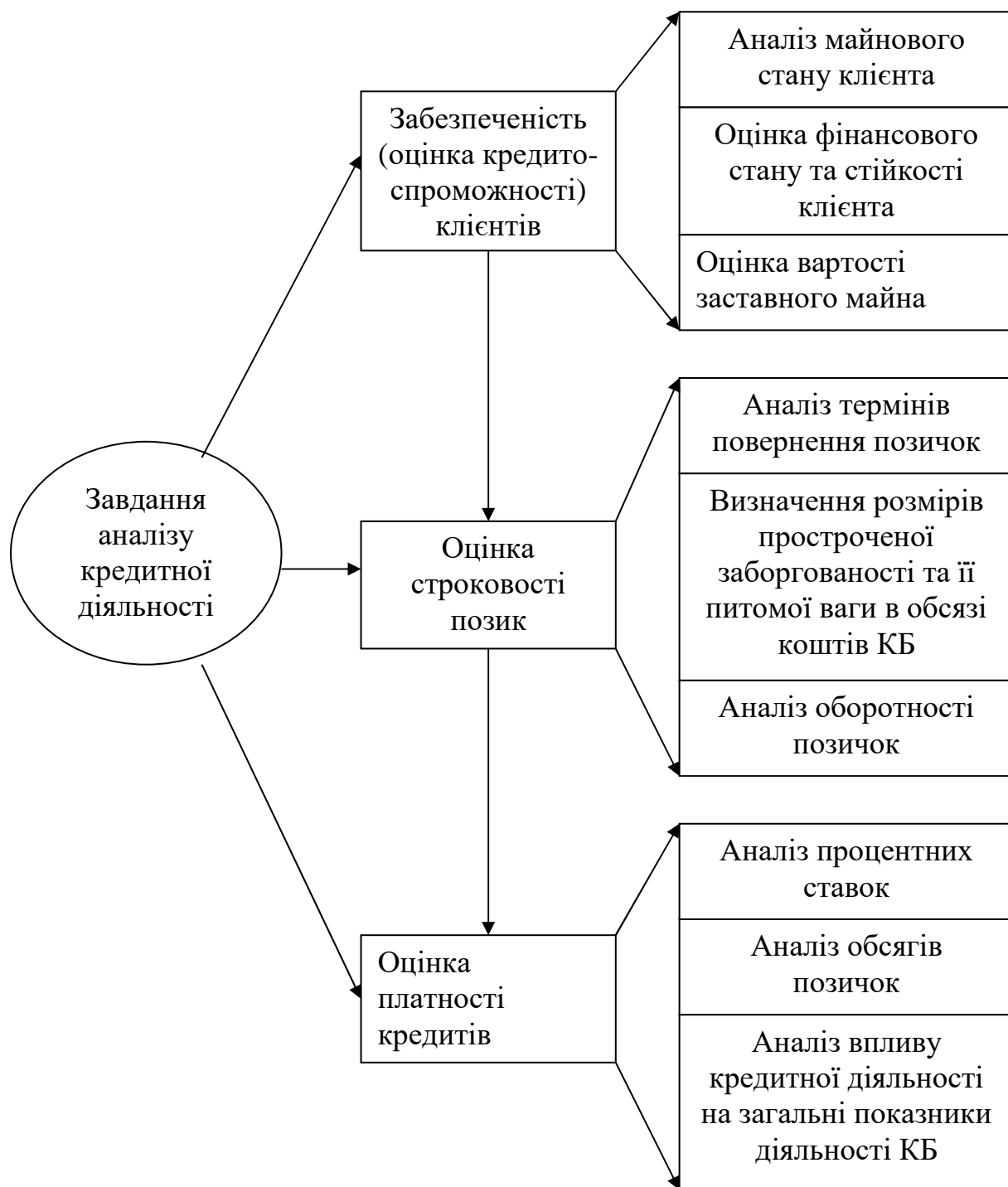


Рис. 12.3. Послідовність аналітичних завдань кредитної діяльності КБ

Таблиця 12.2

Система показників для оцінки активів і зобов'язань

Назва показника	Модель розрахунку	Аналітичне призначення показника
1	2	3
1. Коефіцієнт кредитної діяльності банку (K_1 , дол.од.)	$K_1 = \Sigma K / \Sigma D_3, \quad (12.1)$ <p>де K – надані банком кредити, грош.од.;</p> <p>D_3 – залучені банком депозити, грош.од.</p>	Характеризує політику банку з використання залучених кредитних ресурсів
2. Коефіцієнт міжбанківського кредитування (K_2 , дол.од.)	$K_2 = M / \Sigma D_3, \quad (12.2)$ <p>де M – міжбанківські кредити, грош.од.</p>	Характеризує ступінь залежності банку від інших банків
3. Коефіцієнт кредитування країни (K_3 , дол.од.)	$K_3 = K_{юф} / \Sigma D_3, \quad (12.3)$ <p>де $K_{юф}$ – кредити, надані вітчизняним юридичним і фізичним особам, грош.од.</p>	Характеризує ступінь участі банку у розвитку своєї країни
4. Коефіцієнт spot-залежності кредитних ресурсів (K_4 , дол.од.)	$K_4 = \Sigma D_{spot} / K, \quad (12.4)$ <p>де ΣD_{spot} – сума залучених банком депозитів до запитання, грош.од.</p>	Характеризує ступінь залежності кредитних ресурсів банку від дешевих, але нестабільних коштів
5. Коефіцієнт покриття (K_n , дол.од.)	$K_n = K_p / K_3, \quad (12.5)$ <p>де K_p – сума розміщених кредитних ресурсів, грн.;</p> <p>K_3 – сума зобов'язань за коштами інших банків та клієнтів, грн.</p>	Показує, яка частина залучених ресурсів використовується банком для кредитування і для інших операцій

Продовження табл. 12.2

1	2	3
6. Коефіцієнт резервної ліквідності (K_{pl} , дол.од.)	$K_{pl} = CP / K_3$, (12.6) де CP – загальна сума резервів за розміщеними кредитними ресурсами, грн.	Характеризує миттєву ліквідність залучених кредитних ресурсів
7. Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{ал}$, дол.од.)	$K_{ал} = K_6 / K_3$, (12.7) де K_6 – кошти та залишки в НБУ та в інших банках, грн.	Характеризує спроможність банку погасити зобов'язання за залученими кредитними ресурсами

Оцінка кредитно-інвестиційного портфелю банку проводиться у внутрішньому аналізі (з метою пошуку резервів його удосконалення) і в зовнішньому аналізі (для рейтингової оцінки діяльності комерційних банків). Для цього використовується система показників, яка надана у таблиці 12.3.

Таблиця 12.3

Система показників оцінки кредитно-інвестиційного портфелю комерційного банку

Назва показника	Попередній період	Поточний період
1. Обсяг кредитно-інвестиційного портфелю (КІП) банку		
2. Структура КІП		
3. Оборотність кредитної маси		
4. Сума активів і зобов'язань (у тому числі чистих активів і зобов'язань) у динаміці		
5. Обсяг і структура депозитів у динаміці		
6. Капітал банку у динаміці		

Банки здійснюють операції з торгівлі (активні) та погашення (пасивні) з цінними паперами як власної, так і невлавної емісії, формуючи портфель цінних паперів з метою отримання прибутку та зниження ризиковості.

Найбільш поширені види короткострокових цінних паперів – це акції, безкупонні облігації, депозитні сертифікати, банківські векселі та ін. є одним із джерел вирішення кризи неплатежів, поповнення оборотних засобів, відстрочки платежів (отримання комерційного кредиту), розрахунків з постачальниками. Обсяги, структура, прибутковість їх аналізуються у динаміці з угрупованням, наведеним у таблиці 12.4.

Таблиця 12.4

Банківські операції з цінними паперами

Активні операції	Пасивні операції
Посередницькі операції з купівлі-продажу цінних паперів (ЦП) як фінансовий брокер на ринку ЦП	Випуск банком звичайних і привілейованих акцій
	Випуск облігацій
Безпосередні угоди з ЦП шляхом здійснення купівлі-продажу від свого імені та за власний рахунок	Випуск ощадних і депозитних сертифікатів
Консультаційні послуги щодо випуску та обертання ЦП	Випуск фінансових векселів

Вексель є найбільш складною категорією цінних паперів. Аналіз вексельних операцій детально розглядається у спеціальній літературі [22, 23].

Проведення інвестиційних операцій банку на ринку боргових цінних паперів потребує комплексного підходу до оцінки їх ефективності. Аналіз проводиться: за видами цінних паперів; за емітентами (у тому числі цінні папери за ступенями ліквідності); за намірами банку щодо мети інвестування (цінні папери на продаж і цінні папери на інвестиції); за термінами обігу цінних паперів – операції на ринку капіталів (довгострокові, тобто з терміном обігу більше 1 року), середньострокові (з

терміном обігу один рік) та операції на грошовому ринку (короткострокові – до 1 року).

Оцінці підлягають: тенденції вартості цінних паперів, структура, вплив на фінансові результати, рентабельність та ін.; вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на формування портфеля цінних паперів банку; виявляються причини змінень показників та визначається вплив їх чинників, які наведено на рисунку 12.4, та ін.



Рис. 12.4. Сукупність факторів, що впливають на операції банків з цінними паперами

Після оцінки виявлених резервів банком розробляються заходи щодо їх мобілізації. Доцільно змінювати структуру інвестиційного портфеля в бік збільшення обсягів емісії довгострокових цінних паперів і

використання позичених коштів на стратегічні цілі. Але це можливо при стабілізації економіки країни, банківської системи у цілому та стійкому фінансовому становищі конкретного банку.

12.3. Аналіз валютних операцій КБ

Мета аналізу валютних операцій банку міститься в оцінці впливу валютного фактора на активи і пасиви банку і на фінансовий результат. Зміст цього аналізу надано на рисунку 12.5.



Рис. 12.5. Послідовність аналізу валютних операцій банку

У загальному виді методика аналізу валютних операцій має спільні риси з аналізом у національній валюті. Але є принципові відмінності, пов'язані зі специфікою валютних операцій:

1. Високі темпи приросту величини гривневого еквівалента активів в іноземній валюті не завжди свідчать про збільшення обсягів валютних операцій банку. Приріст валютних активів міг бути досягнутий тривалою девальвацією національної валюти. Вплив означених факторів пропонується оцінювати за допомогою моделей:

$$\pm \Delta A_a = \sum_{i=1}^n (A_{il} - A_{io}) \cdot K_{io}, \quad (12.8)$$

$$\pm \Delta P_n = \sum_{i=1}^n (P_{il} - P_{io}) \cdot K_{io}, \quad (12.9)$$

$$\pm \Delta A_k = \sum_{i=1}^n (K_{il} - K_{io}) \cdot A_{io}, \quad (12.10)$$

$$\pm \Delta P_k = \sum_{i=1}^n (K_{il} - K_{io}) \cdot P_{io}, \quad (12.11)$$

де $\pm \Delta A_a$ ($\pm \Delta P_n$) – вплив змін абсолютних величин активів (зобов'язань) в іноземних валютах і банківських металах на загальну величину гривневого еквівалента валютних активів (зобов'язань), грн.;

$\pm \Delta A_k$ ($\pm \Delta P_k$) – вплив змін офіційного курсу гривні щодо іноземних валют або банківських металів на загальну величину гривневого еквівалента відповідно валютних активів (зобов'язань), грн./\$ або ін. валюту;

A_{il} , A_{io} (P_{il} , P_{io}) – величина активу (зобов'язань) в i – й іноземній валюті або i – го виду банківського металу на певну дату відповідно звітного та базового періодів;

K_l , K_o – офіційний курс гривні щодо i – ї валюти або i – го виду банківського металу на певну дату відповідно звітного і базового періодів, грн./\$ або ін. валюту.

Факторний аналіз проводиться в розрізі окремих валют. Далі зіставляються взаємопов'язані статті активу і пасиву, на яких зафіксовано залишки в іноземних валютах, і розраховуються нетто-позиції за кожною

групою парних статей, що дозволяє оцінити напрями використання банком різних видів залучених валютних ресурсів, а також визначити, за рахунок яких видів валютних ресурсів здійснювалось їх розміщення в ті чи інші активи банку.

2. Валютні операції банку підпадають під дію валютного ризику. Особливості останнього наведені на рисунку 12.6.

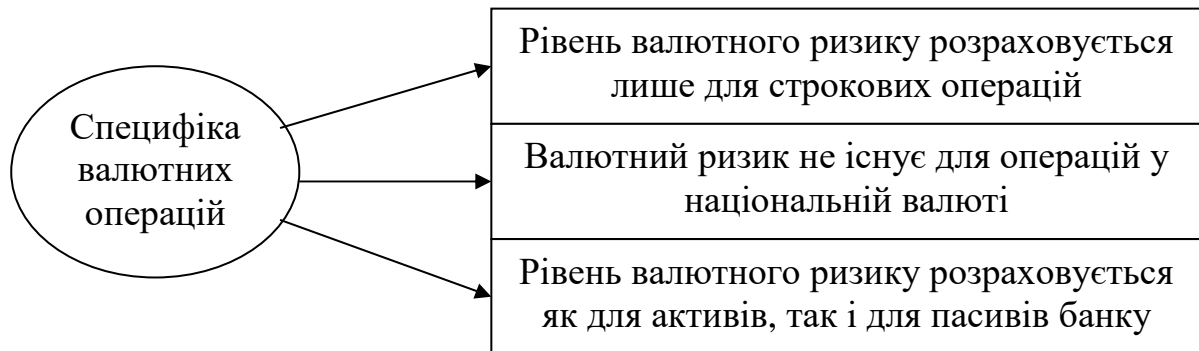


Рис. 12.6. Характеристика валютного ризику

Для активів валютний ризик коригується на кредитний ризик, для зобов'язань – на ризик ліквідності [21].

3. Стабілізація прибутку від валютних операцій досягається банком при дотриманні економічних нормативів контролю валютної позиції [19]. Використовуючи дані НБУ з валютних курсів та їх прогнозування, банк аналізує їх та діагностує їх вплив на доходність, витратність валютних операцій та на фінансовий результат їх здійснення.

12.4. Аналіз фінансових показників банку та їх чинників

Метою банківської діяльності є одержання прибутку і зменшення ризиків. Тому оцінка прибутковості є важливим завданням загального економічного аналізу діяльності банку. Така його особливість, як багатоманітність джерел доходів та напрямів витрат зумовлює необхідність постійного контролю їх стабільності, моніторингу та аналізу з метою виявлення резервів поліпшення результатів діяльності. Крім того,

прибутковість банку повинна бути одним з основних джерел поповнення власного капіталу банку.

Методика фінансового аналізу діяльності КБ тотожна з основними положеннями його на підприємстві. Особливості наведені нижче.

Фінансовий аналіз діяльності комерційного банку містить завдання, що наведені на рисунку 12.7.



Рис. 12.7. Послідовність фінансового аналізу КБ

Важливе значення для банку набуває оперативна оцінка достатності резервів ліквідності, до яких належать [19,21]: готівкові кошти та банківські метали, кошти до запитання в НБУ, кошти до запитання в інших банках, строкові депозити в НБУ.

Факторний аналіз містить кількісну оцінку впливу на фінансовий результат внутрішніх чинників (обсяги і обороти фінансових операцій, кількість клієнтів (юридичних і фізичних осіб), якість банківських послуг, операційні витрати банку та ін.) та зовнішніх факторів (інфляційних процесів, курсів валют, ризиків, соціально-політичних обставин).

Особливістю аналізу прибутковості КБ (порівняно з підприємствами) є необхідність оцінки процентної маржі або чистого процентного доходу – різниці між процентними доходами і витратами комерційного банку, між процентами отриманими і сплаченими. Вона є основним джерелом

прибутку банку (в цілому, і за окремими видами активних операцій). Оптимальне значення чистої процентної маржі є 4,5 % [21], а зменшення показника свідчить про загрозу банкрутства. Крім нормативу, маржу порівнюють з аналогічним показником інших КБ.

На змінення процентної маржі впливає комплекс факторів, наведених на рисунку 12.8.



Рис. 12.8. Сукупність факторів, які впливають на процентну маржу КБ

Причинами зменшення маржі можуть бути: скорочення питомої ваги активів, які приносять дохід у загальному їх обсязі; неправильна процентна політика банку; подорожчання ресурсів; зниження процентних ставок за кредитними операціями на позиковому ринку та ін.

На підставі результатів цього аналізу банк визначає оптимальне співвідношення між відсотками на робочі активи і робочі зобов'язання з урахуванням термінів їх погашення або виплати та оптимізує їх загальний обсяг.

На розмір відсоткових ставок у значній мірі впливає також їх чутливість до змін. Чутливими до зміни відсоткових ставок вважаються активи і пасиви, строк погашення яких настає, а також ті, що будуть переоцінені в період до одного року [21]. Наприклад, позики, які повинні бути погашені; позики з плаваючою відсотковою ставкою; короткострокові депозитні сертифікати; грошові кошти на поточних рахунках клієнтів. При проведенні аналізу чутливості прибутковості необхідно відокремити активи і пасиви з фіксованою відсотковою ставкою, а також чутливі до зміни відсоткової ставки.

Аналіз містить визначення і оцінку динаміки показників, наведених на рисунку 12.9.

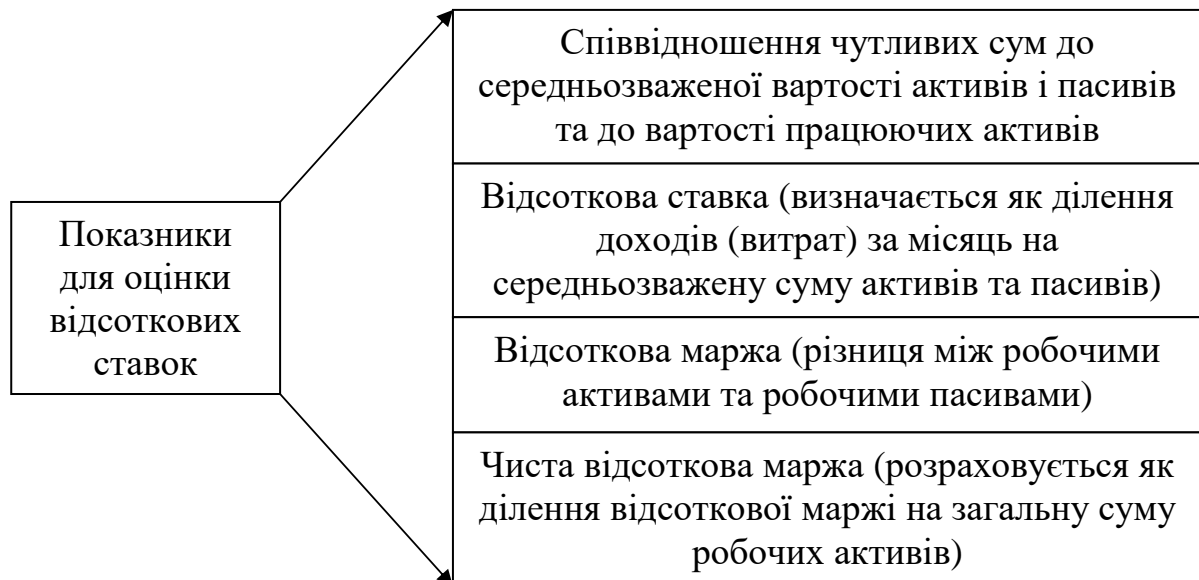


Рис. 12.9. Система показників аналізу відсоткових ставок

Зростання доходів банку має важливе значення для підвищення його фінансової стійкості. Основним джерелом їх у більшості банків є проценти, які сплачують позичальники за користування позичками. Але з їх збільшенням зростає ризик неповернення кредитів або їх пролонгації. Це змушує банки розширювати сферу послуг споживачам для отримання комісійних виплат від клієнтських операцій.

Для фінансової оцінки діяльності КБ використовується система показників, що наведена у таблиці 12.5.

Таблиця 12.5

Фінансові показники-коефіцієнти для оцінки діяльності банку, дол. од.

Назва показника	Модель розрахунку	Аналітичне призначення показника
1. Коефіцієнт доходності діяльності банку або рентабельність активів (K_d)	$K_d = \Phi P / A, \quad (12.12)$ <p>де ΦP – фінансовий результат, грн.; A – активи банку, грн.</p>	Характеризує ефективність використання усіх активів, які є у розпорядженні банку
2. Коефіцієнт надійності банку (K_n)	$K_n = K / A, \quad (12.13)$ <p>де K – капітал з урахуванням субординованого боргу, грн.</p>	Оцінює рівень активності банку у зміцненні ресурсної бази
3. Коефіцієнт рентабельності банку (K_p)	$K_p = K_d / K_n \quad (12.14)$	Оцінка співвідношення доходності та надійності
4. Коефіцієнт автономії (K_a)	$K_a = B / B_0, \quad (12.15)$ <p>де B – власний капітал, грн.; B_0 – загальна сума валюти балансу, грн.</p>	Оцінка рівня незалежності банка

Для визначення сильних і слабких позицій банку у конкретному середовищі комерційні банки виконують маркетинговий аналіз для обґрунтування стратегії розвитку і тактики його поведінки на ринку. Методика його проведення детально викладена у роботі [24]. Система показників міжбанківського аналізу наведена на рисунку 12.10.



Рис. 12.10. Система показників рейтингової оцінки банків України

Порівняльний наліз результатів діяльності банків і банківської системи України здійснюють НБУ і Асоціація банків України.

Результати порівняльного аналізу основних показників використовуються для рейтингової оцінки діяльності банків.

12.5. Особливості аналізу діяльності страхових компаній

Світовий досвід і більш десятирічна вітчизняна практика свідчать, що важливим джерелом інвестиційного капіталу є страхові компанії.

Їх особливості, що наведені на рисунку 12.11, впливають на зміст економічного аналізу їх діяльності.



Рис. 12.11 Характерні відмінності страхових компаній

Крім загальних результатів, операційної, інвестиційної та фінансової діяльності страхової компанії надається оцінка за видами страхування, термінами і розмірами акумульованих засобів, за напрями їх інвестування (у нерухомість, державні цінні папери та інші довгострокові активи). Аналіз обсягів страхових операцій та їх структури проводиться у статистиці, динаміці та порівняно з конкурентами.

Структура страхових резервів досліджується відповідно угруповань за категоріями активів, передбачених законом України “Про страхування”: грошові засоби на рахунках; банківські внески (депозити); нерухоме майно; цінні папери, які передбачають отримання доходу; цінні папери, які емітуються державою; довгострокові інвестиційні кредити (для резервів зі страхування життя) та ін.

Дослідження і аналіз страхового ринку дозволяють використовувати досвід інших, впроваджувати нові види страхових послуг, підвищувати ефективність діяльності страхових компаній.

12.6. Особливості актуарного аналізу

Рівень і якість пенсійного забезпечення – важлива складова економічного і соціального стану населення країни. У розвинутих країнах воно здійснюється із трьох джерел: державних пенсійних систем у рамках соціального страхування; недержавних пенсійних фондів; страховими компаніями або іншими фінансовими організаціями. У Росії до 1917 р. існували пенсійні каси [26]. В радянські часи пенсійне забезпечення було державним. Перший в Україні недержавний пенсійний фонд у постсоціалістичний період був створений у 1995 році [27]. З виходом у світ Закону України “Про недержавні пенсійні фонди” діяльність їх розширюється і актуальною є адаптація аналітичної функції щодо оцінки їх роботи.

Особливостями аналізу їх діяльності є: система показників оцінки, яка наведена у таблиці 12.6; специфіка діяльності, як своєрідний інвестиційний процес; врахування неможливості досягнення балансу внеску і виплат для окремої людини внаслідок різної тривалості життя.

Таблиця 12.6

Основні показники діяльності ПФ

Назва показника	Сума, грош.од.		Темп росту, дол.од.	Структура, %	
	попе- редній період	поточ- ний період		попе- редній період	поточ- ний період
1	2	3	4	5	6
1. Внески в пенсійний фонд, грош.од. у тому числі: - роботодавцями; - учасниками; - державою.					
2. Вартість пенсійного аннуїтету (сучасна вартість виплат пенсії або актуарний еквівалент пенсії або додат- не право на пенсію), грош.од.					
3. Кількість пенсіонерів, осіб					
4. Сума сплачених пенсій, грош.од. у тому числі за видами пенсій: - по старості або за вислугу років; - за непрацездатністю (інвалідністю); - вдові (вдівцю) учасника або пенсіонера; - дітям та ін. утриманцям.					
5. Сума резерву, грош.од.					
6. Загальна сума активів, грош.од. у тому числі:					

Продовження табл. 12.6

1	2	3	4	5	6
- акції					
- кредитні інструменти					
- облігації					
- казначейські векселі					
7. Доходність інвестицій					

Оцінюється диверсифікованість портфеля інвестицій, яка здійснюється за видами цінних паперів (акцій, облігацій, казначейських векселів та ін.), а самих паперів – за галузями економічної діяльності, за строками вкладень та за валютами з визначенням їх співвідношень. У закордонній практиці оцінюється також дотримання обмежень: лімітів на окремі види вкладень і границь для вкладень у цінні папери однієї компанії (ліміти концентрації).

На доходність інвестицій впливають об'єктивні та суб'єктивні чинники, наведені на рисунку 12.12.

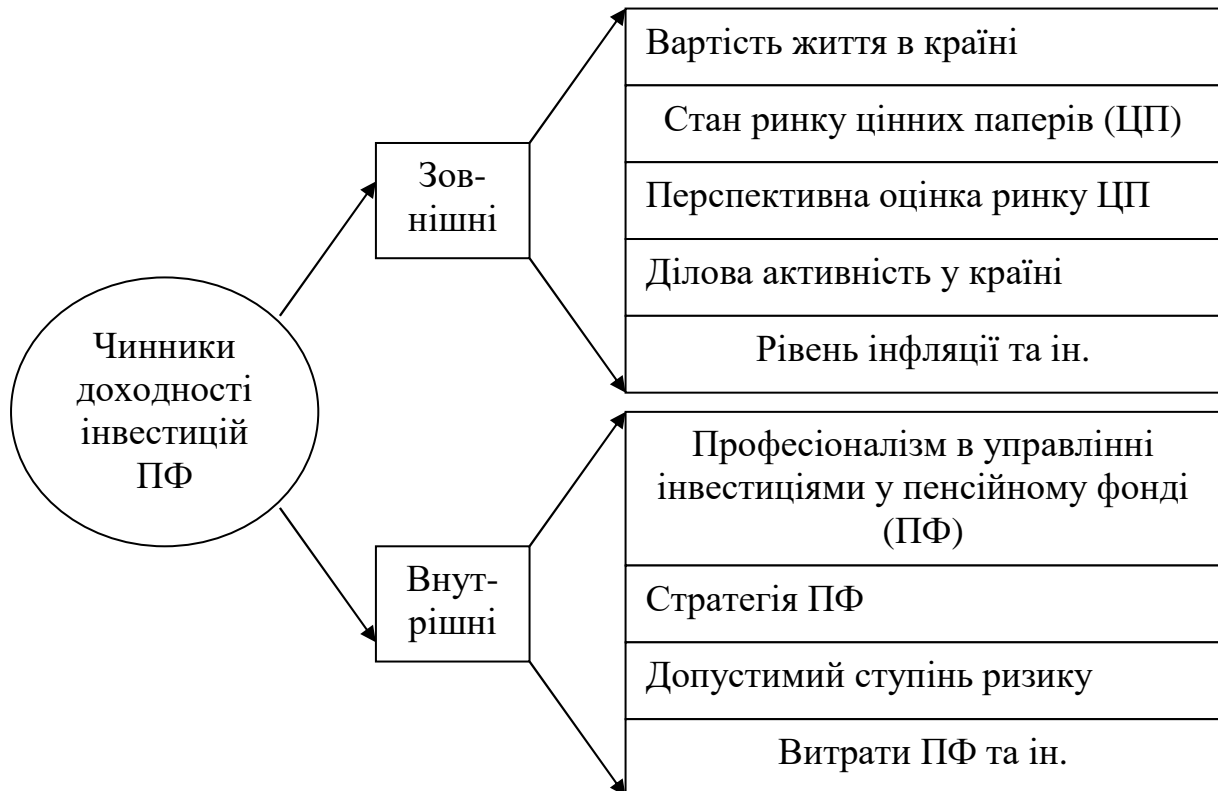


Рис. 12.12. Чинники доходності інвестицій ПФ

Для недержавних пенсійних фондів дуже актуальною є проблема збалансованості надходжень і виплат внаслідок впливу чинників. Тому регулярно, раз в 2-3 роки, ПФ проводять актуарне оцінювання, тобто визначають здатність фонду відповідати за своїми зобов'язаннями перед пенсіонерами і учасниками. Використовуються два варіанти методики актуарного аналізу [26]:

1. Визначається, в якій мірі фонд може відповідати при наявних зобов'язаннях перед учасниками при умовній ліквідації ПФ. Оцінка містить зіставлення накопичених активів Пенсійного фонду та існуючих зобов'язань і розрахунок на його підставі коефіцієнта, що фондується. Крім того, визначають пріоритети погашення заборгованості (спочатку – пенсіонерам по старості, потім дітям, вдовам, учасникам, що придбали права на пенсію). Ступінь, що фондується, розраховується для усіх разом і для кожної групи відповідно прийнятим пріоритетам.

2. Другий варіант (який більш розповсюджений на практиці) враховує усіх учасників фонду – не тільки дійсних, а й майбутніх. Актуарне оцінювання містить розрахунок двох узагальнюючих фінансових показників: сучасної величини усіх майбутніх надходжень до фонду та сучасну величину усіх очікуваних у майбутньому виплат із фонду, тобто пенсій існуючим і майбутнім пенсіонерам. Різниця між ними (як правило, друга з них більша першої) зіставляється з накопиченими активами. Якщо результат від'ємний (негативний), тобто активів фонду не вистачає для покриття різниці, це свідчить про актуарний дефіцит. Актуарний дефіцит (або надлишки) визначають і у відносному вимірюванні: як різницю між необхідним і дійсним рівнем відрахувань у відсотках до заробітної плати.

Актуарний аналіз містить також розробку заходів для ліквідації або зменшення актуарного дефіциту (шляхом збільшення внесків, зменшення розміру пенсій, знінення дати виплати пенсій, підвищення віку виходу у відставку, введення максимально допустимих рівній пенсій та ін.)

Внаслідок великої невизначеності майбутніх економічних та демографічних характеристик в Україні доцільно, як і у стратегічному аналізі [15], надавати експертним методом оптимістичну, песимістичну і

найбільш вірогідну актуарну оцінку показників-чинників і на їх підставі розраховувати очікувану її величину.

До чергової актуарної оцінки досліджуються: динаміка середньої заробітної плати при збільшенні віку і розраховуються коефіцієнти зарплати для кожного віку активних учасників фонду діленням середньої зарплати учасника у віці “Х” років до його зарплати у базовому році. На підставі розрахунків будується “шкала заробітної плати”. Іноді шкала будується з урахуванням очікуваної довготермінової інфляції.

12.7. Завдання для самоперевірки

1. Обґрунтуйте необхідність великої кількості економічних нормативів банківської діяльності для її аналітичної оцінки.
2. Визначте особливості методики аналізу діяльності банків.
3. Обґрунтуйте систему показників для оцінки ефективності банківської діяльності.
4. Як здійснюється рейтингова оцінка діяльності КБ? Хто її проводить?
5. Визначте особливості економічного аналізу діяльності страхових компаній.
6. Які особливості, переваги і недоліки методики актуарного аналізу? Як її поліпшити?
7. На підставі вихідних даних конкретної ситуації 13 та імітаційної вправи 31 [12] проведіть аналіз і зробіть його висновки.
8. На підставі таблиць 12.3 і 12.6, джерел [21,26] та інформації об'єкта за місцем роботи (КБ або ПФ) проведіть аналіз і зробіть його висновки.

13. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В АУДИТІ ТА РОБОТАХ, ЯКІ ЙОМУ СУПУТНІ

13.1. Мета і задачі ЕА в аудиторській діяльності

Виникнення, становлення і розвиток аудита в Україні обумовлено ринковою необхідністю незалежного, об'єктивного контролю діяльності суб'єктів господарювання недержавних форм власності. При цьому ціль економічного аналізу (ЕА) в аудиторській діяльності організацій залежить від його виду.

Мета поточного аналізу за фінансовий рік – об'єктивна оцінка стану результатів фінансової звітності та фінансової діяльності суб'єкта господарювання (СГ); мета ретроспективного аналізу – оцінка стійкості фінансового стану СГ за тривалий період часу, тобто трендового аналізу; ціль перспективного ЕА діяльності підприємства-клієнта у роботах, які супутні аудиту – порівняльна оцінка альтернатив при визначенні фінансової стратегії підприємництва.

Комплекс аналітичних задач, що розв'язуються для досягнення відповідної мети ЕА в аудиторській діяльності, представлені в таблиці 13.1.

Таблиця 13.1

Мета і задачі ЕА в аудиті та у супутніх роботах

Вид аналізу в аудиті	Аналітичні задачі
1. Поточний (за фінансовий рік)	1.1 Оцінка стану системи обліку і фінансової звітності 1.2 Оцінка фінансових результатів за минулий фінансовий рік. 1.3 Оцінка фінансового стану СГ за попередній фінансовий рік.
2. Трендовий аналіз	2.1 Аналіз динаміки показників майнового стану СГ. 2.2 Аналіз динаміки результативних показників діяльності СГ
3. Перспективний аналіз	3.1 Аналітичні задачі для оцінки досягнутих результатів фінансового року. 3.2 Аналітичні задачі ретроспективного аналізу. 3.3. Порівняльна оцінка альтернатив і вибір фінансової стратегії СГ 3.4 Оцінка аудиторського ризику при наданні аудиторських послуг.

Зміст аналітичних задач при аудиті і методи їх рішення відповідають класичним задачам ЕА, розглянутим у виданнях [5,28], а особливості методики аналізу і його інформаційне забезпечення викладені нижче.

13.2. Особливості методики експрес-аналізу в аудиті

Незалежно від виду економічного аналізу в аудиті, він проводиться з різним ступенем деталізації бухгалтерської звітності і показників фінансово-господарської діяльності підприємства-клієнта. В усіх видах ЕА в практиці аудита при проведенні експрес-аналізу оцінюється динаміка та структура обмеженої кількості основних показників діяльності. Перший етап експрес-аналізу бухгалтерської звітності містить типові аудиторські аналітичні процедури: оцінку комплексності бухгалтерських звітів, правильності їх заповнення, розрахунків проміжних підсумків і перевірку контрольних співвідношень.

На другому етапі оцінюється динаміка та структура основних показників діяльності СГ – фінансових результатів, їх чинників та майнового стану для виявлення тенденцій їхнього розвитку; виявляються якісні зміни в економічному потенціалі та в фінансовому положенні з урахуванням оцінки умов функціонування суб'єкта господарювання.

На третьому етапі експрес-аналізу з використанням як головного методу ЕА – фінансових коефіцієнтів (що забезпечує умову порівнянності) розраховується й оцінюється у динаміці система показників, що характеризує економічний потенціал підприємства-клієнта, тобто його майнове і фінансове положення. Система показників, динаміка яких досліджується в експрес-аналізі під час проведення аудита, приведена в таблиці 13.2. Крім того, аналізується структура і динаміка господарчих засобів, у тому числі основних і оборотних; основні результати виробничої і фінансової діяльності; ефективність використання фінансових засобів та ін. Методика їх оцінки детально викладена у виданнях [29-31].

Поряд з методом фінансових показників-коефіцієнтів при проведенні експрес-аналізу в аудиті широко застосовуються: індексний і графічний методи аналізу, аналітичні таблиці та огляди; прийоми порівняння,

абсолютних і відносних величин і відхилень, зведення, арифметичних різниць і ін.

Таблиця 13.2

Система показників експрес-аналізу економічної діяльності
суб'єкта господарювання (СГ)

Аналітичні задачі і процедури	Показник	Інформаційне забезпечення й алгоритм розрахунку показника
1	2	3
1. Оцінка стану і динаміки економічного потенціалу СГ 1.1. Оцінка майнового положення	1. Сума господарських засобів, тис.грош.од. 2. Вартість основних засобів, тис.грош.од. 3. Коефіцієнт зносу основних засобів, %	Підсумок балансу – нетто Форма № 1 $\frac{\text{Сума зносу}}{\text{Вартість основних засобів}} \cdot 100$
1.2. Оцінка фінансового стану	1. Сума власних засобів СГ, тис.грош.од. 2. Коефіцієнт співвідношення залучених і власних засобів, дол.од. 3. Коефіцієнт покриття, дол.од.	Власний капітал + довгострокові зобов'язання – основні засоби та інші необоротні активи $\frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Власний капітал}}$ $\frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
1.3. Наявність у балансі “хворих” (або проблемних) статей	Збитки, кредити і позики, непогашені в термін, тис.грош.од.	Форма № 1 Форма № 3
2. Оцінка результатів фінансово-економічної діяльності СГ		

Продовження табл. 13.2

1	2	3
2.1. Оцінка прибутковості	1. Прибуток, тис.грoш.од.	Форма №2
	2. Рентабельність продукції, %	$\frac{\text{Прибуток від реалізації продукції}}{\text{Доход (виручка) від реалізації}} \cdot 100$
		$\frac{\text{Прибуток від реалізації продукції}}{\text{Витрати на виробництво продукції}} \cdot 100$
2.2. Оцінка динаміки	1. Темп росту доходу (виручки) від реалізації, %	Форма № 2 (у динаміці)
	2. Темп зростання прибутку, %	Форма № 2 (у динаміці)
2.3. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу СГ	1. Рентабельність активів, %	$\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Разом середнього балансу-нетто}} \cdot 100$
	2. Рентабельність власного капіталу, %	$\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Середній власний капітал}} \cdot 100$
2.4. Оцінка ринкової й інвестиційної активності СГ	1. Цінність акції, %	$\frac{\text{Ринкова ціна акції}}{\text{Доход на акцію}} \cdot 100$
	2. Рентабельність акції, %	$\frac{\text{Дивіденд на акцію}}{\text{Доход на акцію}} \cdot 100$
	3. Коефіцієнт котирування акції, дол.од	$\frac{\text{Ринкова ціна акції}}{\text{Облікова ціна акції}}$

13.3. Особливості методики поглибленого фінансового аналізу в аудиторській оцінці

Складовою частиною аудита фінансових результатів і фінансового стану суб'єкта господарювання є зовнішній фінансовий аналіз діяльності СГ, який проводиться аудиторською фірмою або незалежним аудитором. Методичним забезпеченням даного аналізу в аудиті є широко застосовувані в закордонній [9,16,32,33] і вітчизняній [8,10,11,17] практиці методики зовнішнього фінансового аналізу, засновані на використанні системи фінансових показників за різним ступенем їх деталізації. Це групи показників: платоспроможності, ліквідності, ділової активності, рентабельності й ін.

У порівнянні з аудиторським експрес-аналізом, у поглибленому фінансовому аналізі діяльності суб'єкта господарювання, по-перше, ширше система фінансових показників для порівняльній оцінці за їх переліком і кількістю; по-друге, поглиблений аналіз фінансової діяльності підприємства-клієнта обов'язково включає дослідження впливу умов і факторів, що впливають на його фінансові результати і фінансовий стан, та кількісну оцінку їхнього впливу (а якісна оцінка, як відзначалося вище, дається в експрес-аналізі); по-третє, поглиблений аналіз відрізняється від експрес-аналізу тим, що він припускає також розробку на його основі рекомендацій з удосконалювання господарської діяльності підприємства чи іншого СГ і поліпшенню його фінансового стану [11,15].

Методика поглибленого фінансового аналізу в аудиторській діяльності закономірно ґрунтується на класичних методиках внутрішнього і зовнішнього фінансового аналізу. А розрізняються вони інформаційним забезпеченням, глибиною пророблення окремих сторін діяльності і змушеною необхідністю аудитора внаслідок обмеження інформації (наприклад, про витрати на виробництво і реалізацію продукції, робіт і послуг і ін.) давати оцінку на основі непрямих ознак (наприклад, на підставі співвідношення динаміки взаємозалежних показників).

Обов'язковою особливістю методики аудиторського поглибленого аналізу є його комп'ютеризація. Чим ширше, комплексніше і якісніше

інформаційне забезпечення даного аналізу, тим краще знання аудиторськими фірмами дійсного фінансового стану підприємств-клієнтів і об'єктивніше аудиторські оцінки. А чим більше часовий обрій, тим об'єктивніше оцінка стійкості фінансового стану підприємства і більш аргументовані та оптимальні аудиторські рекомендації про його поліпшення і прогноз фінансового стану замовника. Прогнозування здійснюється з урахуванням аудиторських ризиків.

Програмні продукти для фінансового аналізу підприємств і банків викладені у виданні [30].

При факторному аналізі фінансових показників у поглибленому фінансовому аналізі при аудитуванні діяльності СГ застосовуються методи і прийоми економічного аналізу: індексний, аналітичних таблиць, кореляційний, графічний, різниць, ланцюгових підстановок, елімінування та ін. Прогнозна перспективна оцінка фінансових показників надається методами експертних оцінок, екстраполяції, ЕОМ та ін. [11,34].

Джерелами інформації для проведення економічного аналізу в аудиторській діяльності є:

- баланси підприємства за звітний і попередні періоди;
- звіти про фінансові результати і їх використання за попередні і звітний періоди;
- звіти про фінансово-майновий стан;
- звіти про витрати на виробництво продукції, робіт і послуг;
- розшифровки дебіторської і кредиторської заборгованості;
- звіти про наявність і рух основних фондів, амортизації;
- зведені таблиці основних показників діяльності й ін. розділи річних звітів;
- пояснювальні записки до річних звітів про господарську діяльність суб'єктів господарювання;
- матеріали маркетингових досліджень;
- збірники Держкомстату України та інформація інших державних органів;
- інформація ЗМІ, періодичних ділових видань, матеріали наукових конференцій, інформаційних агентств і центрів;

- висновки попередніх аудиторських перевірок та ін.

13.4. Завдання для самоперевірки

1. У чому полягають єдність і відмінність економічного аналізу, аудиторської перевірки та робіт, що супутні аудиту?
2. Які особливості притаманні методиці аналітичної оцінки в аудиторській діяльності?
3. Наведіть перелік інформаційного забезпечення економічного аналізу в аудиторській діяльності.
4. Чим відрізняються економічний аналіз в аудиторській діяльності і економічний аналіз діяльності аудиторської фірми?
5. На підставі опису господарських ситуацій 39-44 [12] проаналізуйте їх і зробіть висновки.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Законодательная база для организации и ведения предпринимательской деятельности //Все о бухгалтерском учете.- 1999. - №29. – 32 с.
2. Закон України від 28.12.94р. № 334/94-ВР «Про оподаткування прибутку підприємств» у редакції Закону України від 22.05.97р. № 283/97-ВР, зі змінами //Баланс: податок на прибуток. -2005.- №7.- С. 5-84.
3. Методика розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні. Постанова № 493 від 22.12.2005р., зі змінами і доповненнями. - К.: НБУ, 2005. – 36 с.
4. Методические указания по выявлению признаков неплатежеспособности предприятия и признаков действий по сокрытию банкротства, фиктивного банкротства или доведения до банкротства. Утв. МЭУ от 17.01.2001г., приказ №10 //Бухгалтерия.- 2001. - №11. – С. 18-23.
5. Шпанковська Н.Г., Петров В.М., Мушнікова С.А. Наукові основи економічного аналізу.- Дніпропетровськ: НМетАУ, 2002.- 54 с.
6. Шпанковська Н.Г., Петров В.М., Мушнікова С.А. Економічний аналіз. Частина 1. Теорія економічного аналізу.- Дніпропетровськ: ІПК МК, 2001. –100 с.
7. Шпанковська Н.Г., Ковальчук К.Ф., Костанецький В.В. Напрямки удосконалення структури та змісту економічного аналізу/ Економічний аналіз діяльності підприємства. Матеріали міжнародної методичної конференції «Проблеми формування ринкової економіки».- К.: КНЕУ, 2002.- С. 271-286.
8. Економічний аналіз. За ред. акад. НАНУ Чумаченка М.Г.-К.: КНЕУ, 2003.- 556 с.
9. Юзов О.В., Седых А.М. Анализ производственно-хозяйственной деятельности металлургических предприятий . -М.: МИСиС, 2002.- 360 с.

10. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єкта господарювання.- Тернопіль: Економічна думка, 2004. -416 с.
11. Шпанковська Н.Г., Ізвєкова І.М., Кравченко Т.В. та ін. Економічна діагностика. Розділи 1,2.: Навч. посібник. – Дніпропетровськ: НМетАУ, 2005. –52 с. і 48 с.
12. Шпанковська Н.Г., Ю.О. Распопова, Н.П. Потрус та ін. Збірник господарських ситуацій, виробничих задач та імітаційних вправ з дисципліни "Економічний аналіз". - Дніпропетровськ: НМетАУ, 2005. – 48 с.
13. Техничко-экономические расчеты по организации, планированию и управлению металлургическим предприятием /Под. ред. проф. Иванова И.Н. -М.: Металлургия, 1993.- 443 с.
14. Оплата праці у 2006 році: нововведення // Все про бухгалтерський облік. - 2006. - №20. - С. 6-9.
15. Шпанковська Н.Г., Котенко Н.О. Стратегічний аналіз:Опорний конспект лекцій. - Дніпропетровськ: НМетАУ, 2006. – 132 с.
16. Савчук В.П. Финансовый анализ деятельности предприятия (международные подходы): Учеб. пособие. – Днепрпетровск: НМетАУ, 1999. – 202 с.
17. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности. - Харьков: Фактор, 2002. – 144 с.
18. Стоянова Е. Финансовый менеджмент. - М.: Перспектива, 1994.
19. Галушко О.С. Економічний аналіз та його місце у системі підготовки фахівців в умовах інтеграції України у світовий простір // Проблеми формування ринкової економіки. Міжвідомчий науковий збірник. Спецвипуск "Трансформація курсу "Економічний аналіз діяльності підприємства". - К.: КНЕУ, 2002. - С. 104-107.
20. Аванесова І.А. Оцінка кредитної діяльності банку// Фінанси України. - 2005. - №6.-С. 102-112.
21. Аналіз діяльності комерційного банку. Під. ред. Бутинця Ф.Ф.- Житомир: Рута, 2001. – 384 с.

22. Лукасевич И.Я. Анализ финансовых операций.- М.: ЮНИТИ, 1998. – 400 с.
23. Капельян С.Н., Левкович О.А. Основы коммерческих и финансовых расчетов. - Минск: НТЦ «АПИ», 1999. – 223 с.
24. Спицын И.О., Спицын Я.О. Маркетинг в банке.- К.: Писпайп, 1993. – 656 с.
25. Страхування. Під. ред. Осадця С.С. - К.: КНЕУ, 1998. – 528 с.
26. Четыркин Е.М. Пенсионные фонды.- М.: Арго, 1993. – 100 с.
27. Петров В.М. О проблемах негосударственных пенсионных фондов // Становлення української економіки. Матеріали МВНПК. - Дніпропетровськ: ДДУ, 1996. – 60 с.
28. Шпанковська Н.Г., Король Г.О. Аудит. Розділ 1. Основні категорії аудиту: Опорний конспект лекцій. - Дніпропетровськ: НМетАУ, 2004. – 56 с.
29. Шпанковська Н.Г., Король Г.О. Аудит. Розділ 2. Практичний аудит: Опорний конспект лекцій. - Дніпропетровськ: НМетАУ, 2004. – 36 с.
30. Бутинець Ф.Ф. Аудит. - Житомир: Червона рута. -2002. –672 с.
31. Усач Б.Ф. Аудит за міжнародними стандартами. - К.: Знання, 2005. – 247 с.
32. Экономический анализ. Под ред. Баканова М.И., Шеремета А.Д.-М.: ФиС, 2001. – 656 с.
33. Ришар Жак. Аудит и экономический анализ/ Пер. с франц. - М.: Аудит, 1997. – 375 с.
34. Марюта А.Н., Ковальчук К.Ф. Целевой экономический и управленческий анализ. - Днепрпетровск: НМетАУ, 2005. - 342с.
35. Шпанковська Н.Г., Король Г.О. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. - Дніпропетровськ: НМетАУ, 2005. – 56 с.

Навчальне видання

Шпанковська Ніна Григорівна
Кравченко Тетяна Василівна
Распопова Юлія Олександрівна

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Частина 2. Методика комплексного економічного
аналізу діяльності суб'єкта господарювання

Навчальний посібник

Тем. план 2006, поз. 82

Редактор О.І. Лук'янець

Підписано до друку 05.06.06. Формат 60x84 1/16. Папір друк. Друк плоский.
Облік.-вид. арк. 9,06. Умов. друк. арк. 8,94. Тираж 300 пр. Замовлення №.

Національна металургійна академія України
49600, м. Дніпропетровськ-5, пр. Гагаріна,4

Редакційно-видавничий відділ НМетАУ