

П. Я. Попович

*ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ*

УБК 338.409.3

Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання. Підручник.
– Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 365 с.

Підручник знайомить читачів із теоретичними основами економічного аналізу, метою і завданнями системи внутрішньовиробничого управління виробництвом.

Наведена методика аналізу виробничого потенціалу, витрат на виробництво продукції, фінансових результатів та інших показників.

Розглянуті методи аналізу фінансового стану підприємства, показники фінансової стійкості, ліквідності, ефективності використання оборотного капіталу.

Досліджені методологічні питання аналізу зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарської діяльності.

Видання призначене для викладачів аспірантів, студентів вищих навчальних закладів відповідних спеціальностей, а також практичних фахівців економічних служб.

Рецензенти: Б. М. Андрушків, доктор економічних наук, професор, заслужений працівник освіти України, академік економічної академії наук України, голова облпрофради Тернопільської області.

І. М. Пиріг, кандидат економічних наук, академік, голова державної податкової адміністрації в Тернопільській області.

ISBN

© П. Я. Попович, 2001.

Зміст

Частина I. Економічний аналіз

Розділ I. Теоретичні основи економічного аналізу.

- 1.1. Роль аналізу для внутрівиробничого управління.
- 1.2. предмет, зміст і завдання аналізу.
- 1.3. Зв'язок економічного аналізу з іншими науками.
- 1.4. Методи і прийоми економічного аналізу.
- 1.5. Етапи аналізу і його організація.
- 1.6. Проектування організації економічного аналізу.
- 1.7. Інформаційна база аналізу. Вимоги до інформації.
- 1.8. Евристичні методи в аналізі.

Розділ II. Основи аналізу попиту і пропозиції.

- 2.1. Аналіз попиту і пропозиції на продукцію та послуги підприємства.
- 2.2. Ринкова рівновага й аналіз її зміни.
- 2.3. Аналіз еластичності попиту і пропозиції на продукцію та послуги підприємства.

Розділ III.

- 3.1. Аналіз випуску продукції за асортиментом і складом продукції.
- 3.2. Аналіз впливу структурних зрушень на обсяг продукції.
- 3.3. аналіз ритмічності випуску продукції.
- 3.4. Аналіз якості продукції.
- 3.5. Аналіз збуту продукції, системи технічного обслуговування та ціноутворення.
- 3.6. Аналіз рекламної роботи.
- 3.7. Аналіз виконання договорів про поставку і реалізацію продукції.

Розділ IV. Аналіз організаційно-технічного рівня виробничого процесу.

Розділ V. Аналіз ресурсів підприємства.

- 5.1. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів.
- 5.2. Аналіз забезпеченості підприємства основними фондами й ефективності їх використання.
- 5.3. Аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами й ефективності їх використання.

Розділ VI. Аналіз собівартості продукції.

- 6.1. Мета, етапи і зміст аналізу.
- 6.2. Виконання внутрішньовиробничого завдання і динаміка показників собівартості продукції.
- 6.3. Аналіз загальних чинників зміни собівартості за статтями.
 - 6.3.2. Прямі трудові витрати.
 - 6.3.3. Комплексні статті собівартості.
- 6.4. Аналіз собівартості одиниці виробу.
- 6.5. Аналіз резервів зниження собівартості.
- 6.6. Аналіз собівартості продукції за стадіями життєвого циклу.

Розділ VII. Аналіз взаємозв'язку витрат, виручки і прибутку.

- 7.1. Графічне зображення аналізу беззбитковості.
- 7.2. Алгебраїчне вирішення.
- 7.3. Аналіз збитковості і маржинальний дохід на одиницю продукції.
- 7.4. Вплив зміни цін на продукцію.

- 7.5. Вплив зміни постійних витрат.
- 7.6. Вплив зміни змінних витрат.
- 7.7. Аналіз покриття різних видів витрат при різних обсягах випуску.

Частина II. Фінансовий аналіз

Розділ I. Аналіз фінансового стану підприємств.

- 1.1. Інформаційні джерела аналізу. Основні методи аналізу.
- 1.2. Структурний аналіз активів і пасивів підприємств.
- 1.3. Аналіз структури активів.
- 1.4. Аналіз структури пасивів.
- 1.5. Аналіз фінансової стійкості. Аналіз наявності і достатності реального власного капіталу.
- 1.6. Аналіз платоспроможності.
- 1.7. Аналіз забезпеченості запасів джерелами їх формування.
- 1.8. Аналіз ефективності використання нематеріальних активів.
- 1.9. Аналіз фінансового прогнозу (можливого банкрутства) підприємства.
- 1.10. Аналіз оборотності запасів товарно-матеріальних цінностей.
- 1.11. Оперативний аналіз виробничих запасів в умовах функціонування автоматизованих робочих місць.
- 1.12. Перспективний аналіз виробничих запасів.
- 1.13. Аналіз дебіторської заборгованості.
- 1.14. Аналіз кредиторської заборгованості.
- 1.15. Експрес-аналіз фінансового стану.
- 1.16. Аналіз фінансових результатів.
- 1.17. Аналіз розподілу прибутку.
- 1.18. Аналіз використання підприємствами чистого прибутку.
- 1.19. Аналіз рентабельності продукції.
- 1.20. Аналіз грошових потоків.
- 1.21. Аналіз платежів при торговельних операціях.
- 1.22. Аналіз фінансових операцій, що обмежують валютний ризик.
- 1.23. Лізинг як форма поліпшення фінансового стану підприємства.
- 1.24. Факторинг як нова високоефективна система поліпшення ліквідності коштів підприємств.

Розділ II. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

- 2.1. Міжнародні розрахунки і вдосконалення валютно-фінансових відносин у зовнішньоекономічній діяльності.
 - 2.2. Основні форми міжнародних розрахунків.
 - 2.3. Акредитивна й інкасова форми розрахунків.
 - 2.4. Валютно-фінансові умови зовнішньо-торгових контрактів. Валютні ризики.
 - 2.5. Шляхи вдосконалення валютно-фінансових відносин у зовнішньоекономічній діяльності.
 - 2.6. Аналіз якості виконання контрольних зобов'язань з закордонними партнерами.
 - 2.7. Контракти як інформаційна база для аналізу зовнішньо-економічної діяльності підприємств.
 - 2.8. Аналіз динаміки експорту (імпорту) товарів і послуг.
 - 2.9. Аналіз накладних витрат щодо експорту й імпорту й імпорту товарів.
 - 2.10. Аналіз ефективності експорту (імпорту) товарів.
- Література.

ЧАСТИНА І

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

1. 1. Роль аналізу для внутрішньовиробничого управління

Аналіз як функція внутрішньовиробничого управління має власну метрологічну основу: принципи, функції, організаційну структуру, методи та інструменти, інформаційну базу.

Аналітична діяльність спрямована на вивчення, облік попиту та вимог ринку для обґрунтованої орієнтації виробництва на випуск конкурентоздатних продуктів у раніше встановлених обсягах, що відповідають певній техніко-економічній характеристиці, реалізації, яка може забезпечити підприємству отримання найвищого прибутку.

Найважливіша особливість аналізу, без якої практично не можна про нього говорити, – це певні теоретична концепція, стиль мислення, запланований підхід до прийняття науково-технічних (конструктивних) і виробничих рішень із позицій найповнішого задоволення вимог споживача, ринкового попиту. Філософія аналізу проста: виробник повинен випускати таку продукцію, що має збут і може досягти запланованого рівня рентабельності та за яку можна отримати певну суму прибутку. Враховуючи це, виробник цілеспрямовано ставить завдання в галузі науково-технічних розробок, висуває вимоги до них, орієнтовно розраховуючи витрати виробництва, рівень ціни та прибуток. Виробник визначає найефективнішу технологію виробництва, включаючи міжвиробничі та внутрішньовиробничі кооперування.

Аналіз передбачає широкий пошук, творчий підхід до вирішення конкретних завдань виробничої діяльності. До функцій керівників виробництва належать створення необхідних організаційних, технічних, економічних умов для творчих ідей і найголовніше – застосування у виробництві нововведень на підставі зацікавленості працівників.

Кінцева мета аналітичної діяльності – розробка аналітичних програм, що є вихідним пунктом, передумовою планування виробництва, оскільки вони дають змогу визначити оптимальну структуру (номенклатуру, асортимент та ефективність виробництва). На основі аналітичної діяльності укладають міжнародні комерційні угоди, проводять комерційні операції.

Важливим принципом аналізу є комплексний підхід для погодження мети з ресурсами та можливостями підприємства, визначення шляхів її досягнення, що реально лише в результаті розробки програм аналізу виробів і кожного господарського підрозділу підприємства зокрема. Методи розробки таких програм потребують орієнтації на максимальне використання потенційних можливостей підприємства та резервів

виробництва.

Характерним для аналізу принципом також є досягнення оптимального поєднання в управлінні фірмою централізованих та децентралізованих починань, постійний пошук нових форм та інструментів для підвищення ефективності виробництва, стимулювання творчої ініціативи працівників, спрямованої на створення необхідних умов для широкого впровадження нововведень, підвищення якості продукції, скорочення витрат виробництва.

На реалізацію принципів аналізу зорієнтовані його функції, а саме:

- найповніший облік вимог ринкового попиту і запитів споживачів, їх вимог до якості, техніко-економічних параметрів, новизни, дизайну та іншого на основі комплексного дослідження ринків, розробки технічної політики і проведення науково-дослідних робіт;
- визначення оптимального асортименту випускної продукції та структури виробництва на основі економічного розрахунку: витрат виробництва (собівартості) продукції, ефективності капітальних вкладень, можливості забезпечення виробництва матеріалами, фінансовими та трудовими ресурсами, рівня прибутку;
- прийняття обґрунтованих рішень, ефективність яких визначаються за кінцевим результатом діяльності підприємства;
- розробка збутової політики на основі визначення максимально вигідних каналів збуту, системи руху товарів, організації технічного обслуговування, системи стимулювання збуту та формування потреб споживачів.

Реалізація цих чинників передбачає встановлення зворотного зв'язку з ринком для коригування розрахунків у рамках аналітичних програм, на основі яких приймають рішення на відповідних рівнях управління.

Особливо гостро в аналізі як у системі внутрішньовиробничого управління ставиться завдання забезпечення високоефективної взаємодії на різних рівнях управління таких його функцій, як планування, контроль, організація, керівництво. У сучасній системі внутрішньовиробничого управління усі його функції тісно пов'язані між собою, й аналіз виступає як передумова планування, як передпланова діяльність. Забезпечуючи визначення кожного продукту мети та напрямків розвитку виробничо-збутової діяльності, аналіз стає вихідним пунктом планування, спрямованого на створення сприятливих умов для максимального використання виробничих ресурсів і випуск продукції з раніше заданими економічними та технічними параметрами. Отже, внутрішньовиробниче планування зорієнтоване на забезпечення відповідних умов для досягнення мети, яку задають ззовні

шляхом реалізації функції аналізу.

Виняткове значення у сучасних умовах, особливо при виході на міжнародні ринки, мають підприємства, що суворо контролюють якість продукції, яку випускають, реалізацію заходів, організацію збуту, здійснюють післяреалізаційне технічне обслуговування, надання технічних та інших послуг, проведення рекламних кампаній. Усі ці заходи належать до організації і техніки комерційних операцій, що мають за мету доведення аналітичної діяльності до логічного завершення – одержання кінцевого результату. Це свідчить і про те, наскільки продумані складена програма аналізу та план-бюджет на поточний рік і наскільки успішно вони реалізовані. Головний критерій оцінювання – досягнення визначеної мети: отримання максимального та стабільного прибутку, міцне закріплення на ринку або проникнення на нові ринки.

Велике значення має практика відпрацювання організаційної структури, що стимулює проведення аналізу на підприємствах. Ця структура має принципові відмінності середніх і малих компаній від великих.

Характер, форма та методи аналітичної діяльності мають суттєві відмінності залежно від виду продукту, на який спрямована ця діяльність. Так, при поставках складного обладнання комплектуючих підприємств відносини між виробником та споживачем мають тривалий, стійкий характер, вони починаються задовго до укладення комерційного контракту і тривають багато років після введення підприємства в експлуатацію або в умовах гарантійного технічного обслуговування за додаткову оплату.

Важлива особливість аналізу як системи внутрішньовиробничого управління полягає в тому, що вона заснована на прийнятті рішень на базі багатоваріантних економічних розрахунків і зорієнтована на створення організаційних, економічних та юридичних умов для високоефективного функціонування та розвитку фірми загалом.

Аналіз в умовах сучасної науково-технічної революції став не тільки необхідним, об'єктивно закономірним, а й можливим. Науково-технічний прогрес, породжуючи нові потреби, одночасно створює відповідну базу і математичний апарат аналізу та прогнозу для здійснення багатоваріантних розрахунків і вибору за їх результатами оптимального варіанта вирішення.

Проведення таких розрахунків – невід'ємна риса сучасного аналізу. Його застосування передбачає широке використання економіко-математичних моделей на основі електронно-обчислювальної техніки. Завдяки досягненням науки та техніки стало можливим заздалегідь проводити підрахунок платоспроможного попиту на конкретних ринках, визначаючи ефективність виробництва і його кінцеві результати – отримання

прибутку з кожного продукту, який випускають, й асортименту фірми в цілому.

Таким чином, аналіз як система внутрішньовиробничого управління повинен мати цілеспрямований підхід до вирішення головного завдання – створення та виробництва високоякісної, конкурентоспроможної продукції з мінімальними витратами для отримання заздалегідь визначеного прибутку (стабільного, максимального тощо).

Новий підхід до системи внутрішньовиробничого управління знайшов вираження у теоретичному обґрунтуванні маркетингу, який розглядають як інструмент регулювання виробництва та збуту, а звідси – і ринкових відносин. Зміст дії такого механізму полягає в тому, що споживач диктує свої умови на ринку, а виробник до них пристосовується.

В умовах сучасної науково-технічної революції, безпосередньо пов'язаної зі швидкозмінними умовами ринку, появою найскладнішого наукомісткого продукту, виникає взаємопов'язаний, постійно діючий процес безперервного впливу споживача на виробника. Споживач активно впливає на визначення мети виробництва в умовах змінних вимог до товару. Сучасна реалізація науково-технічних досягнень служить невід'ємним засобом формування нових потреб.

Важливе значення має розмежування суті аналізу та особливостей його застосування залежно від характеру товару, які задовольняють ті або інші потреби кінцевого споживача, бо форми та методи аналітичної діяльності, зорієнтовані на виробниче призначення, суттєво відрізняються від форм і методів аналітичної роботи, зорієнтованої на виробництво продукції споживчого призначення.

Аналітична робота підприємств спрямована на те, щоб обґрунтовано, спираючись на попит ринку визначити конкретну поточну і, головним чином, довготермінову (стратегічну) мету, напрямки та реальні джерела ресурсів господарської діяльності, а також асортимент і якість продукції, її пріоритети, оптимальну структуру виробництва та очікуваний прибуток.

Аналіз як управлінська ланка діяльності включає:

- вивчення попиту (поточного та перспективного) на конкретний товар на певному ринку, вимог споживачів до товару: його якості, новизни техніко-економічних та естетичних характеристик, рівня ціни та інших орієнтирів, включаючи можливі канали збуту;
- складання, враховуючи комплексний облік ринкового попиту, програми аналізу продукту (або групи продуктів), в якій на основі аналізу всіх необхідних чинників розглядають можливі витрати виробництва конкретного продукту, в тому числі враховують необхідні капітальні вкладання, витрати на науково-дослідні роботи, на освоєння товару при виробництві, збуті, транспортні витрати, витрати на

рекламу, технічне обслуговування та ін;

- встановлення верхньої межі ціни товару та рентабельності його виробництва;
- розробка на основі програм аналізу асортиментної та інвестиційної політики підприємств, розрахунок повних витрат виробництва та рівня рентабельності на підприємстві загалом;
- визначення кінцевого результату господарської діяльності підприємства, загального доходу та чистого прибутку після вирахування матеріальних витрат, оплати праці, сплати всіх видів податків та відрахувань, включаючи відсотки за кредит.

Така сукупність видів діяльності в межах системи аналізу означає якісно новий підхід до управління виробництвом. Суть цього підходу в тому, що вихідним пунктом визначення можливостей конкретного виробництва, його інтенсифікації та підвищення ефективності став аналіз платоспроможного ринкового попиту на відповідні товари та потреби споживача.

Здійснення аналітичної роботи стає об'єктивною необхідністю орієнтації науково-технічної, виробничої та збутової діяльності підприємства на облік ринкового попиту і вимог споживачів. Тут відображається і постійно діюча тенденція до планомірної організації виробництва з метою підвищення ефективності функціонування підприємства взагалі і його окремих виробничо-господарських підрозділів зокрема.

Головний зміст аналізу як функції управління полягає у сприянні визначенню мети та стратегії розвитку фірми загалом і її оперативно-господарської ланки – виробничих дільниць. Тому найважливішого значення набувають відпрацювання та прийняття рішень щодо конкретних видів аналітичної роботи, а саме:

- доцільності розробки подальшого освоєння та випуску продукції, зорієнтованої на конкретний ринок або кінцевого споживача з урахуванням їх вимог та потреб у продукції;
- доцільності проведення науково-дослідних робіт самостійно або закупівлі технологічного досвіду, патентів та ліцензій в інших підприємств;
- доцільності освоєння та випуску продукції у встановлених обсягах (у натуральному та вартісному виразах) з урахуванням життєвого циклу товару;
- будівництва нових цехів (їх розташування, технологічного оснащення), реконструкції наявних виробничих потужностей або заміни їх новими, доцільності фінансових витрат та їх окупності;
- на основі багатоваріантного розрахунку прийняття рішень про джерела

- забезпечення матеріальними ресурсами (сировиною, матеріалами, обладнанням), форми забезпечення доступу до розробки сировинних ресурсів інших країн (утворення філій, дочірніх компаній, спільних підприємств) та умов постачання;
- прийняття рішень за конкретної умови угод з постачальниками обладнання та технології на основі узгодження техніко-економічних характеристик, вартості, термінів постачання, умов фінансування;
 - прийняття оптимальних рішень про основні напрямки кадрової політики для забезпечення виробництва заздалегідь визначеними категоріями робітників і фахівців (інженерно-технічного та управлінського персоналу);
 - на основі моделювання організаційної системи збуту конкретного продукту та проведення багатоваріантних розрахунків з урахуванням існуючої структури управління збутовою діяльністю підприємства прийняття рішень про проведення певних комерційних операцій, спрямованих на забезпечення збуту конкретного продукту.

На підприємствах, де зовнішньоекономічна діяльність становить вагомую частку, аналіз набуває пріоритетного значення. Тому на основі результатів аналітичної діяльності укладають міжнародні комерційні угоди, проводять комерційні операції на світовому ринку.

Укладання комерційних угод та здійснення операцій передбачають відпрацювання певних принципів та правил, застосування нових методів роботи на ринку. Виробникові необхідно заздалегідь визначити можливості ринку за номенклатурою конкретних видів продукції. При цьому він не може обмежитися дослідженнями та розробками сьогодення, виробник мусить визначити перспективу, зорієнтувати дослідження в найперспективніших напрямках розвитку науки та техніки і пропонувати споживачам найперспективніші види продукції. Практика свідчить, якщо аналіз затверджується на завданнях вирішення поточного ринкового попиту, то він, по суті, втрачає свої переваги. Його головне призначення – вивчати тенденції та резерви розвитку потреб споживачів і здійснювати певний вплив на формування цих потреб, конкретного ринкового попиту.

Тому аналіз – це діяльність, перш за все, зорієнтована на перспективу. У цьому зацікавлені споживач, і виробник.

Думаємо, що в процесі вибору партнерів на зовнішньому ринку необхідне скрупульозне вивчення їх організаційної структури управління, розташування та функціонування маркетингових служб, характеру маркетингової діяльності, внутрішньофірмового планування та контролю. Це однаковою мірою стосується експортної та імпоротної діяльності.

Відзначаючи специфіку комерційної справи та її зв'язок з аналізом, важливо підкреслити, що аналіз включає в себе розробку збутової політики, яка визначає канали та методи збуту кожного конкретного виду продукту на певному ринку; підрахунок можливих витрат на організацію збуту, рекламу, транспортування та на доставку.

У сучасних розвинених капіталістичних фірмах, що мають децентралізовану структуру управління, апарат, який здійснює діяльність, як правило, включає відділ маркетингу на виробничих дільницях та центральну службу маркетингу.

Відділ маркетингу у виробничому відділенні здійснює координацію всіх аспектів виробничо-збутової діяльності відділення за кожним товаром або групою закріплених за ним товарів. Як правило, він має в своєму складі такі сектори: комплексного вивчення ринку, розробки програм маркетингу, організації збуту, реклами, технічного обслуговування. Діяльність цих секторів спрямована на максимальну орієнтацію продукції, яку пускають виробничі відділення, на вимоги конкретних ринків та запити споживачів і виконання встановлених показників з прибутку.

Функції відділу маркетингу тісно пов'язані з функціями інших підрозділів виробничого відділення: відділами внутрішньфірмового планування, фінансування та цін, а також з центральною службою маркетингу, що здійснює координаційну діяльність усіх виробничих відділень фірми. Центральна служба маркетингу є основним органом, через який реалізується ця функція управління.

Центральна служба маркетингу розробляє мету та стратегію фірми на основі програм маркетингу щодо кожного продукту, одержаного від виробничих відділень. Ця служба тісно пов'язує свою діяльність з центральними службами планування, фінансів, контролю, що забезпечує комплексний підхід при вирішенні питань, які стосуються організації виробничо-збутової діяльності фірми. Рішення щодо найважливіших питань маркетингової діяльності приймає вища ланка управління – рада директорів або правління за участю провідних фахівців у галузі підприємництва.

На невеликих фірмах, що мають центральну структуру управління, апарат, який здійснює маркетингову діяльність, як правило, обмежується службою маркетингу, що координує діяльність самостійно виділених відділів або секторів з вивчення ринків, відділів реклами, а також відділів планування, забезпечення виробництва та інших підрозділів. Таку службу очолює керуючий з маркетингу або віце-президент компанії. Вони, як правило, несуть відповідальність за такі напрямки діяльності компанії, як розробка програм маркетингу щодо продукту, дослідження ринку, розробка нових видів продукції та товарних запасів, визначення цін на продукцію, проведення реклами та обслуговування споживачів,

організація збуту, транспортування товарів, загальне керівництво маркетинговою діяльністю.

1. 2. Предмет, зміст і завдання аналізу

Розглянуте вище дає підстави зробити висновок: економічний аналіз вивчає господарську діяльність підприємств і об'єднань з метою оцінювання її результатів і виявлення наявних резервів. Отже, предмет економічного аналізу – господарська діяльність підприємств і об'єднань у всій її багатогранності вираження у системі економічних показників, а також в інших джерелах інформації.

Таке визначення предмета економічного аналізу, напевно, найповніше і найадекватніше його змістові, але воно не є єдиним. В економічній літературі предмет економічного аналізу визначають по-різному. Найдоцільнішим з них, з нашої точки зору, є визначення, вміщене у підручнику “Экономический анализ деятельности предприятий и объединений” (за редакцією С. Б. Барнгольц і Г. М. Тація) (М., 1989).

Оцінюючи господарську діяльність підприємств (об'єднань), економічний аналіз, на відміну від інших економічних дисциплін, має на меті виявити умови, за яких вона здійснювалась, та їх вплив на результати цієї діяльності. Через це його об'єктами є всі сторони діяльності, а також інші процеси, пов'язані з нею, і стан засобів підприємства. Конкретні об'єкти і зміст економічного аналізу залежить від досліджуваних питань, глибини вивчення резервів (характеру порівнянь, періодичності та термінів проведення).

Залежно від аспектів дослідження виділяють фінансово-економічний і техніко-економічний аналізи. Фінансово-економічний аналіз спрямований на розкриття суті фінансових показників (реалізації, прибутку, рентабельності) у їх зв'язку з виробничими. Проте такий аспект дещо вузький, тому для виявлення впливу факторів техніки, технології, організації виробництва, якості продукції на зміни фінансових показників використовують техніко-економічний аналіз, спрямований на вивчення техніко-виробничих показників (використання техніки, матеріалів, сировини, якості продукції, продуктивності праці). Названі показники здебільшого аналізуються не загалом по підприємству, а відповідно до окремих цехів, дільниць, виробничих бригад. Матеріали техніко-економічного аналізу мають тісно пов'язуватися з даними фінансово-економічного аналізу, і їх використовують для комплексного оцінювання результатів господарської діяльності всього підприємства (об'єднання) і визначення його резервів.

Залежно від кола питань, які вивчають, виділяють повний і тематичний аналізи. Повний економічний аналіз охоплює всі сторони аналізованого об'єкта, а тематичний проводять за вузьким колом питань. Метою тематичного аналізу є виявлення, використання

(враховуючи той чи інший показник) і визначення можливих резервів поліпшення фінансово-господарської діяльності. Прикладом тематичного аналізу може бути аналіз продуктивності праці, якості випущеної продукції, реалізації продукції та ін.

За широтою вивчення резервів і характером порівнянь економічний аналіз буває внутрішньоцеховий, внутрішньозаводський, галузевий і міжгалузевий. Найдетальнішим з них є внутрішньоцеховий аналіз.

Для оцінювання роботи окремих цехів і служб та їх внеску в загальні показники підприємства проводять внутрішньозаводський економічний аналіз. Його результати допомагають виявити передові і відстаючі і підрозділи. Міжзаводський галузевий і міжгалузевий аналізи проводять на базі зведених звітів господарських об'єднань. Основними їх завданнями є виявлення впливу одержаних результатів роботи окремих підприємств, що входять до складу даного промислового об'єднання. Порівняльний аналіз, який проводять під час вивчення показників передових і відстаючих підприємств, сприяє поширенню передового досвіду, виявленню і використанню резервів кожного з них.

Залежно від періодичності проведення виділяють щоденний, декадний, місячний, кварталний і річний аналізи. Найглибшими і найширшими є програми аналізу річних і кварталних результатів роботи підприємств. У результаті таких аналізів розробляють комплекс заходів, спрямованих на поліпшення діяльності в майбутньому.

Останнім часом дедалі більшого значення набуває щоденний (щозмінний), або, як його ще називають, оперативний економічний аналіз. Його результати одразу ж після робочого дня (зміни) дають можливість щодня впливати на хід виконання планів господарської діяльності. Особливістю щоденного економічного аналізу є те, що його проводять лише за основними (як правило, широкими) показниками, що мають найбільше значення в конкретних умовах роботи підприємств. Так, об'єктами оперативного економічного аналізу можуть бути показники випуску продукції, її якості, ритмічності виробництва, відвантаження і реалізації продукції. Його результати допомагають керівництву підприємств і об'єднань вчасно вживати відповідних заходів, спрямованих на ліквідацію відхилень у рівні виконання прогнозних завдань. Питання організації оперативного економічного аналізу вже розробили професори І. І. Каракоз, В. І. Стражев, С. І. Шкарабан та інші автори у виданих ними монографіях, підручниках.

Об'єктами економічного аналізу, як вказано у визначенні його предмета, є всі сторони діяльності підприємств. Їх відображають з допомогою системи показників, що характеризують кількісний та якісний аспекти стану економіки й ефективності виробництва.

При проведенні аналізу виникає необхідність встановити, за допомогою яких показників можна дати всебічну характеристику того чи іншого об'єкта аналізу і виявити фактори, що зумовили позитивні або негативні відхилення.

Система показників економічного аналізу безпосередньо пов'язана з системою показників планування, але не тотожна останній. Кількість показників, необхідна для всебічного аналізу і характеристики об'єкта, завжди буде більшою, ніж кількість показників планування.

Зауважимо, що система показників економічного аналізу, як і показників планування, потребує постійного вдосконалення. Над вирішенням цього завдання працюють вітчизняні вчені-економісти і фахівці-практики. Цими проблемами доведеться в недалекому майбутньому займатись і теперішнім студентам – майбутнім економістам вищої кваліфікації. Для цього вже у стінах вузу необхідно глибоко і всебічно вивчити багатогранну економічну (господарську) діяльність, методи управління народним господарством на всіх його ланках.

1. 3. Зв'язок економічного аналізу з іншими науками

З розглянутого визначення предмета та об'єкта економічного аналізу випливає, що останній – як одна з економічних дисциплін – тісно пов'язаний з іншими дисциплінами. Теоретичною основою економічного аналізу є економічна теорія, що вивчає загальні закони розвитку народного господарства. Грунтуючись на цих законах, економічний аналіз досліджує розвиток економіки окремих підприємств та об'єднань, а також галузі народного господарства. При цьому він спирається на вже відомі студентам категорії економічної теорії, розглядає, чи відповідає розвиток економіки окремих підприємств та об'єднань вимогам основних економічних законів економічної теорії і завданням, які поставив уряд країни перед даною галуззю народного господарства.

Загальні закони розвитку господарства по-різному проявляються у різних його галузях. Через це при вивченні господарської діяльності конкретного підприємства (об'єднання) економічний аналіз має спиратися на особливості окремих галузей економіки.

Отже, економічний аналіз безпосередньо пов'язаний з економікою промисловості та взагалі економікою окремих галузей народного господарства зокрема.

Іншою економічною дисципліною, з якою тісно пов'язаний економічний аналіз, є бухгалтерський облік. Цей зв'язок, по-перше, виявляється у тому, що економічний аналіз як самостійна дисципліна у 30-х рр. ХХ ст. відокремився від бухгалтерського обліку. Варто нагадати, що перші наукові роботи з питань аналізу господарської діяльності видавалися під назвою “Аналіз балансу і звіту”. Для студентів, які зацікавляться історією економічного

аналізу, можна порекомендувати книгу “Економічний аналіз” (за редакцією М. І. Баканова, А. Н. Камаєва, А. Д. Шеремета) (М., 1976).

По-друге, бухгалтерський облік і бухгалтерська звітність є основним джерелом інформації при аналізі господарської діяльності. Використання даних бухгалтерського обліку і звітності надає аналітичним висновкам документальної обґрунтованості. Водночас з допомогою економічного аналізу повною мірою реалізується контрольна функція бухгалтерського обліку.

По-третє, економічний аналіз – важливий засіб подальшого вдосконалення бухгалтерського обліку і звітності. Це виявляється у пристосуванні останнього до вимог аналізу. Ці вимоги враховують при розробці системи показників обліку і звітності, форм звітів і первинних документів, а також при механізації та автоматизації облікових робіт.

Економічний аналіз, як уже зазначалося, виступає у ролі бази планування і засобу оцінювання виконання плану, а також перевірки якості планів. Таким чином, економічний аналіз органічно пов'язаний із плануванням. За результатами аналізу не лише виявляють ступінь виконання планів, а й вносять корективи у самі планові завдання. Щоб здійснювати аналіз виконання прогнозів, необхідно знати систему його показників і всього методологічного прогнозування.

Окрім даних бухгалтерського обліку, в процесі економічного аналізу використовують дані статистичного обліку і звітності, матеріали вибіркового обстеження. Отже, економічний аналіз тісно пов'язаний зі статистикою. При аналітичній обробці інформації широко використовують спеціальні методичні прийоми статистики – такі, зокрема, як групування, визначення відносних чисел, середніх показників, таблиці, графіки і т. ін. Економічний аналіз є засобом подальшого вдосконалення статистичного обліку і звітності, що виявляється у пристосуванні статистичного обліку і звітності до вимог аналізу.

Економічний аналіз тісно пов'язаний з іншими фінансовими дисциплінами. Аналіз фінансової діяльності і фінансового стану підприємств (об'єднань) не можна провести, не знаючи чинних принципів фінансового планування, формування власних, позичених і спеціальних коштів, порядку їх використання і повернення. Неможливо на високому кваліфікаційному рівні проводити аналіз фінансових результатів, не знаючи чинного порядку формування та розповсюдження прибутку (те саме стосується питань пристосування відповідних галузей народного господарства).

Безпосередньо пов'язана з економічним аналізом така економічна дисципліна, як ревізія і контроль. Цей зв'язок зворотний. З одного боку, в процесі економічного аналізу використовують матеріали документальних ревізій і деякі специфічні методи ревізій та

контролю.

З іншого боку, одержані аналітичні результати ревізори застосовують з метою недопущення в майбутньому виявлених недоліків.

1.4. Методи і прийоми економічного аналізу

Метод економічного аналізу, тобто загальний підхід до вивчення свого предмета, базується на діалектичному та історичному матеріалізмі – основі наукової думки у всіх сферах економічних наук.

Розробка на основі методу аналізу господарської діяльності конкретно відображається у сукупності використовуваних прийомів, що дають змогу вивчити господарську діяльність, спираючись на закони діалектики, розглядати цю діяльність як результат суперечливої різноспрямованої дії численних взаємопов'язаних господарських факторів.

Факторами в аналізі називають активно діючі сили, які зумовлюють позитивні і негативні зміни в стані об'єкта та у показниках, що його відображають, тобто причини цих змін. Переважно термін “причини” застосовують до ширшого комплексу факторів, а при такому розміщенні цього комплексу уже окремі його складові називають факторами.

Виявлення можливостей підвищення ефективності господарювання шляхом посилення дії позитивних факторів і ліквідації негативних називають резервами. При аналізі виявляють вплив на діяльність аналізуючого об'єкта зовнішніх і внутрішніх факторів, відокремлено вивчають їх позитивну і негативну дію. Потім результати аналізу узагальнюють, враховуючи взаємозв'язок усіх факторів, і здійснюють підрахунок результатів.

У процесі вивчення господарської діяльності поєднують дедуктивний та індуктивний методи дослідження, аналіз і синтез.

При фінансово-економічному аналізі переважно застосовують дедуктивний метод: спочатку вивчають узагальнені показники господарської діяльності в масштабах усього господарського об'єднання, підприємства чи іншого об'єкта, потім ці показники деталізують, розчленовують.

Деталізація, розчленування узагальнених показників – це аналіз (“аналіз” з грецької означає “розкладання, розчленування на частини”), а подальше узагальнення матеріалів дослідження, на основі якого дають вільну оцінку виконанню плану, ефективності господарювання і виробляють зведений рахунок резервів, називають синтезом.

У техніко-економічному аналізі найпоширенішим є індуктивний метод: спочатку вивчають хід господарських операцій і відображають показники їх роботи на окремих

робочих місцях, а потім переходять від конкретних до більш абстрактних, узагальнених показників господарської діяльності аналізованого об'єкта загалом.

В обох аспектах економічного аналізу – фінансово-економічному і техніко-економічному – аналіз поєднують із синтезом, а дедуктивний метод – з індуктивним, що зумовлює використання матеріалістичної діалектики.

Метод аналізу – це спосіб системного комплексного вивчення, дослідження і узагальнення впливу окремих факторів на виконання господарських завдань і на динаміку господарського розвитку. Його здійснюють шляхом обробки спеціальними прийомами показників плану, обліку, звітності та інших джерел інформації.

Дане значення не є вичерпним: у ньому вказані лише основні особливості методу аналізу, що відрізняє його від методів споріднених економічних наук.

Системний підхід, комплексне вивчення економіки, техніки, технології і різних факторів, що впливають на ефективність господарювання, – важлива особливість методів економічного аналізу.

Вивчимо об'єкт з урахування усіх зовнішніх і внутрішніх зв'язків як частину системи вищого ієрархічного рівня. Наприклад, розглянемо цех як частину підприємства, підприємство як частину господарського об'єднання і т. д. Це є проявом системного підходу в аналізі. За даним підходом оцінюють діяльність аналізованого об'єкта не лише з точки зору досягнення його локальної мети, а й з урахуванням того, наскільки вона поєднується з метою системи вищого рівня та із загальнодержавними інтересами. Системний підхід невід'ємний від комплексного, бо передбачає розгляд результатів діяльності об'єкта як результат взаємодії усіх сторін його діяльності і всіх факторів, що на них впливають.

Для зручності дослідження штучно виділяють і окремо розглядають вплив різних господарських факторів на діяльність підприємства, щоб наприкінці дослідження врахувати їх взаємодію і взаємообумовленість.

Ступінь деталізації вивчення факторів у процесі аналізу залежить від ряду обставин. По-перше, неподільних факторів, тобто таких, що не могли би бути результатом інших факторів, насправді нема. Практичні завдання аналізу в кожному конкретному випадку диктують необхідність обмежитись до певної міри деталізацією на основі попереднього проведеного групування взаємодіючих факторів і вважати, що дані фактори є взаємопов'язаними.

Визначення впливу деяких факторів на динаміку господарського розвитку, результати виконання плану та ефективність господарювання допоможе з'ясувати їх відносне значення у роботі підприємства, зосередити увагу на головних і другорядних

факторах.

Виявлення зв'язку між досягнутими результатами і поєднання цих результатів у групи (комплекси) факторів забезпечують об'єктивність оцінювання діяльності підприємства і дію аналізу як інструменту виявлення резерву.

Узагальнення результатів аналізу, що базується на вивченні стану об'єкта та вимірюванні впливу на нього окремих факторів, здійснюють для різнобічного оцінювання результатів господарської діяльності підприємств і зведеного розрахунку резервів.

З особливостей методу впливає ряд спеціальних прийомів класифікації, що виділяють комплекси факторів, які вимірюють на основі аналітичної обробки показників обліку і звітності. Щоб виявити їх вплив, за допомогою показників обліку складають розрахункові формули.

Розрахункова формула пов'язує часткові показники обліку і звітності з метою вимірювання впливу різних факторів на відхилення від плану основних узагальнених показників господарської діяльності чи на їх динаміку.

Розрахункова формула – основа аналітичних розрахунків, що виявляють кількісну залежність відхилення від плану чи іншої бази за узагальненим показником, від зміни окремих елементів розрахункової формули – взаємопов'язаних часткових показників.

Документальне обґрунтування є обов'язковим як для аналізу, так і для обліку. Воно забезпечує незаперечність аналітичних розрахунків, на яких базуються висновки і пропозиції. Аналіз пов'язаний із перевіркою достовірності інформації, яку він використовує.

Метод аналізу застосовують з урахуванням сукупності прийомів дослідження, з яких більшість використовують не лише в аналізі, а й в інших науках. Дослідження прийомів запозичують з інших наук, що є наслідком взаємопроникнення різних наук на сучасному етапі їх розвитку й особливістю економічного аналізу, який сформувався і розвивається на межі кількох наук. Удосконалення прийомів, запозичених з математики, математичної статистики і бухгалтерського обліку, здійснюють переважно науки, що їх створили. Економічний аналіз господарської діяльності пристосовує ці прийоми до вивчення свого предмета, відповідно змінюючи їх і поєднуючи в єдину систему.

Класифікація прийомів аналізу, що утворюють цю систему, подана на схемі 1.

Різні прийоми аналізу на схемі 1 об'єднані у групи. Прийом порівняння серед них є найважливішим. З його допомогою оцінюють роботу підприємства, вивчають вплив окремих факторів на виконання плану і виявлення резервів.

Найбільше значення має порівняння звітних показників із плановими. Його, як

правило, подають у самих формах звітності. На основі порівняння з планом виявляють резерви, приховані під час ліквідації будь-яких негативних відхилень від плану і позапланових втрат.

Проте не варто обмежуватися порівнянням із планом, бо це порівняння необхідно поєднувати з аналізом якості самого плану. Критичний аналіз плану, відхилень від нього і реальних досліджень підприємства спирається на інші порівняння. Найпоширеніший з них вказаний нижче.

Порівняння показників аналізованого періоду (як планових, так і звітних) з показниками майбутніх періодів (місяць, квартал, рік і т. д.) дає можливість оцінити темпи розвитку і напруженість плану на аналізований період.

У сучасній практиці аналізу цей вид порівняння використовують не комплексно, а відповідно до окремих показників, наприклад, за коефіцієнтами використання календарного фонду робочого часу обладнання або корисного використання сировини. У перспективі він посяде провідне місце, бо дає можливість об'єктивно оцінити ступінь використання підприємством свого економічного потенціалу.

Щоб детальніше виявити резерви, не варто обмежуватись порівнянням лише аналізованого об'єкта, а потрібно проводити і порівняльний аналіз.

Порівняльний аналіз використовують для визначення розмірів і причин відмінностей у використанні ресурсів і ефективності виробництва, а також для мобілізації внутрішніх резервів порівнюваних підприємств шляхом поширення передового досвіду. Як базу порівняння використовують середньогалузеві показники чи показники іншого ліпшого підприємства.

Порівняння із середньогалузевими показниками дає змогу визначити, яке місце займає аналізоване об'єднання чи підприємство в галузі, чи належить воно до передових, середніх або відстаючих.

Порівняння з плановими і звітними показниками передового підприємства, а всередині підприємства – з показниками передових цехів, виробничих дільниць, з показниками роботи ліпших робітників дає змогу виявити резерви, приховані у запровадженні нових досягнень техніки і технології, в узагальненні та використанні передового досвіду з урахуванням особливостей кожного з порівнюваних об'єктів.

Різновидами такого порівняння є зіставлення:

- з роботою підприємства такого ж виробничого напрямку;
- з найдосконалішими технічно капіталістичними підприємствами тієї ж галузі за техніко-виробничим показником обладнання, матеріалів, палива, електроенергії.

Чим ширше коло порівнюваних підприємств, тим більші можливості виявлення, а тоді – поширення передового досвіду.

Від програми порівняльного аналізу, визначених у ній завдань залежить збільшення чи зменшення кількості порівнюваних підприємств. Якщо вивчати ті сторони діяльності, в яких виявляються спільні соціальні, організаційні та правові основи підприємств, то їх можна порівняти без урахування відмінностей продукції, масштабів, техніки і технології виробництва на кожному з них. Наприклад, порівняльний аналіз використання робочого часу можна здійснювати на всіх підприємствах з однаковим режимом роботи. Якщо ж визначене завдання полягає у виявленні резервів, пов'язаних з характером виробництва, наприклад з економією матеріалів, то поглиблене вивчення цих резервів обмежується підприємствами, що випускають однакову чи подібну за технологією виготовлення продукцію.

Щоб розширити коло порівнюваних підприємств, здійснюють порівняння узагальнених показників по підприємству загалом, а також часткових – за окремими технологічними дільницями й операціями, що можуть бути однакові на підприємствах різного виробничого профілю.

При використанні прийому порівняння, особливо при порівняльному аналізі, необхідно забезпечити порівнянність вхідних даних, якої досягають шляхом дотримання певних умов, до яких належать єдине оцінювання (окремо виявляється вплив зміни оцінки); ліквідація впливу зміни об'єкта й асортименту і порівняльних календарних періодів. Будь-яке порівняння залежно від змісту показників, які вивчають, висуває певну умову для забезпечення порівнянності та правильності висновків на основі цього порівняння.

Динаміка основних витрат на підприємстві

Таблиця 1

Назва показника	За даними аналізованого підприємства			Звітні показники передового підприємства	Відхилення показників аналізованого підприємства		
	за минулий період	прогнозні показники	звітні показники		від прогнозу	від попереднього періоду	від рівня передового підприємства
Витрати праці, люд.-год.	3,1	2,7	2,6	2	-0,1	-0,5	0,6
Витрати умовного палива, кг.	154	147	146,2	144,7	-0,8	-7,8	1,5

Групування належить до найпоширеніших прийомів у аналізі, але є суттєва різниця між використанням групування в статистиці й аналізі. У статистиці групування – умова отримання науково обумовлених середніх величин, які правильно характеризують вивчення

сукупності, використання для узагальнення, типізації явищ.

В аналізі, навпаки, групування використовують для розкриття змісту середніх, для визначення впливу окремих одиниць на це середнє.

Найбільше теоретичне і практичне значення в аналізі має групування факторів, пов'язаних:

- а) з живою працею;
- б) із засобами праці;
- в) з предметами праці.

Використовують групування факторів і за іншими ознаками. Наприклад, їх поділяють на зовнішні і внутрішньогосподарські; соціальні та індивідуальні; залежні і незалежні від аналізованого об'єкта; головні і другорядні.

Часто використовують групування за розділами плану підвищення ефективності виробництва.

Широке використання в аналізі знаходить також групування за фактором техніки, технології, організації виробництва і за фінансовими результатами.

Особливо часто застосовують прийом групування при аналізі зведених звітів, бо він дає змогу виділити показники роботи відстаючих підприємств, зосередити на них увагу і таким чином знайти та мобілізувати невикористані резерви.

В аналізі використовують наявні у звіті групування і проводять додаткові групування.

Групування допомагає розібратися в суті аналізованих явищ і процесів, систематизувати матеріали аналізу, знайти і ввести в дію резерви підвищення ефективності господарювання.

Виокремлення “вузьких місць” у провідних ланках використовують для того, щоб з'ясувати, які учасники чи які види ресурсів перешкоджають підвищенню ефективності господарювання, які є “вузькими місцями”, від яких сторін діяльності залежить значне поліпшення роботи і що є провідною ланкою в цій роботі. Концентрація уваги на “вузьких місцях” у провідних ланках – характерний прийом, який широко використовують на практиці, особливо для регіональної організації пошуку резервів.

Вивчення в першу чергу “вузьких місць” і провідних ланок підвищує оперативність аналізу, вплив висновків і в той же час зменшує праці аналізованих підприємств. Так, якщо серед використовуваних матеріалів є такі, які виділяють підприємству в обмеженій кількості, то потрібно, в першу чергу, виявити можливості найекономнішого використання або заміни цих матеріалів (наприклад, кольорових і дорогоцінних металів). Вивчаючи

використання обладнання необхідно звернути увагу на верстати, що гальмують зростання виробництва.

Поряд з аналізом “вузьких місць” потрібно вивчити провідні ланки, що визначають зростання ефективності виробництва, наприклад, вчасне введення в експлуатацію нових потужностей, виконання підвищення сортності продукції, дотримання передбаченого плану щодо співвідношення між зростанням виробництва праці і зростанням зарплати виробників і т. д.

Розробка і використання системи показників для оцінювання стану і динаміки об’єкта, який вивчають, – характерна особливість методу аналізу. Це дає змогу охарактеризувати вплив окремих факторів на виконання плану і виявлення резервів. У процесі аналізу не лише використовують показники, які є в плані, в обліку і звітності, а й на їх основі підраховують виробничі показники, що дають змогу детальніше охарактеризувати різні сторони роботи підприємства і їх вплив на виконання плану, тобто в аналізі система показників планування, обліку і звітності розширюється.

Найчастіше додаткові аналітичні показники розраховують у вигляді процентів і коефіцієнтів, об’єднаних у загальну таблицю. Підбір і порівняння показників в аналітичних таблицях дають уявлення не тільки про економічні результати роботи підприємства, а й факторів, які визначили ці результати, що робить майже непотрібним текстове роз’яснення. Це значно скорочує трудомісткість і допомагає оперативності аналізу.

У системі аналітичних показників роз’яснюють узагальнені показники оцінювання стану об’єкта і часткові (факторні) показники, які використовують для виявлення впливу деяких факторів на узагальнені показники.

Деталізацію показників за місцем і часом здійснення господарських операцій здійснюють шляхом розкладання узагальнених показників на часткові. Узагальнені показники звітності підприємств не характеризують якість роботи окремих його підрозділів і виконавців. У них можуть нейтралізуватися позитивні і негативні результати, отримані на різних ділянках роботи і в різний період часу.

Розділяємо показники і, деталізуючи їх за підрозділами підприємств, можемо визначити вплив кожного з них на використання ресурсів і на виконання плану, виявити передових і відстаючих. Велике значення також має деталізація показників за часом, тобто за хронологічними періодами. Наприклад, за рік підприємство отримало прибуток, але в деякі місяці воно працювало як збиткове. Необхідно дослідити, коли і за яких причин підприємство зазнало збитків, щоб уникнути їх у майбутньому. Узагальнення результатів аналізу – остання стадія вивчення господарської діяльності. Узагальнення виключає

висновки, що містять оцінку діяльності, підрахунок і рекомендації щодо їх використання. При узагальненні розкривають зв'язок між підсумками діяльності окремих її учасників і виконавців, визначають ступінь їх впливу на загальні результати щодо об'єкта загалом.

Весь процес аналізу можна зобразити у вигляді піраміди показників, на вершині якої знаходяться відповідні директивні показники господарської діяльності, а нижче – у ширшій і детальнішій формі система аналітичних показників.

На першому етапі проводять аналіз – поступове сходження від вершини піраміди до основи, у процесі якого з'ясовується, які фактори і якою мірою визначили досягнутий рівень директивного узагальненого показника. На другому етапі відбувається сходження від основи до вершини – синтез, отриманий шляхом аналізу результатів.

Введення нових директивних показників оцінювання діяльності потребує внесення відповідних змін і в піраміду аналітичних показників.

Виявлення, визначення й елімінування впливу окремих факторів на результат їх взаємодії базуються на деталізації показників, що дають змогу окремо розглянути кожний із факторів (комплекс факторів), який вивчають, хоч в процесі господарської діяльності їх вплив перехрещується. Штучного розчленування факторів досягають у результаті застосування методу абстракцій.

Визначення впливу окремих факторів, а за необхідності – їх елімінування проводять за допомогою різних прийомів.

Ланцюгові підстановки і засновані на їх математичному перетворенні спосіб різниць абсолютних та відносних величин є найпоширенішими прийомами кількісного визначення впливу окремих факторів на результат їх взаємодії.

При цьому суть ланцюгових підстановок полягає в послідовній заміні базового показника, що входить у розрахункову формулу цієї заміни, на досліджуваний узагальнений показник.

Спочатку визначають відхилення фактичної величини досліджуваного узагальненого показника від базової (планової, минулорічної). Потім відкидають кількісну залежність цього відхилення від зміни часткових показників, що входять у розрахункову формулу. З цією метою поступово і послідовно, як вони подані у формулі, замінюють базові величини часткових показників на фактичні, виконуючи над ними всі математичні дії (множення, ділення, додавання, віднімання), передбачені формулою. Від отриманого результату розрахунків віднімають попередній (до заміни цього показника). Різниця відображає шукану величину впливу зміни даного часткового показника на узагальнений, бо всі інші показники, які послідовно порівнюють у розрахунках, однакові.

Заміну базової величини показника фактично називають підстановкою.

Як і в будь-якій системі лінійних алгебраїчних рівнянь, число невідомих визначає число підстановок, а невідомі при ланцюгових підстановках є величинами впливу всіх вхідних у формулу часткових показників на зміну узагальненого показника (на його відхилення від базового).

Число подальших розрахунків стає більшим на одиницю, ніж число часткових показників, тому що для визначення загальної величини відхилення вводять базовий розрахунок (найчастіше – плановий). Так, при визначенні впливу двох часткових показників проводять три розрахунки, трьох показників – чотири і т. д.

Послідовна підстановка не є довільною, а впливає з попереднього якісного аналізу взаємозв'язку і взаємозалежності, досліджуваних факторів у процесі їх спільної дії. У випадках, коли характер зв'язку з'ясований, можна визначити і правильну послідовність підстановок.

Вірно вирішити питання про послідовність підстановок допомагає розподіл часткових показників на показники кількості (і структури) і показники якості.

До першої групи показників належать, наприклад, обсяг товарної і валової продукції, кількість робітників, устаткування і т. д. До другої групи зараховують такі показники, як собівартість одиниці виробу, середня продуктивність праці одного робітника, середня зарплата одного робітника і т. д.

У всіх випадках використання прийому ланцюгових підстановок спочатку замість базових величин підставляють фактичні за аналізований період, що виражають кількісні і структурні зміни, а потім проводять підстановку якісних показників. При цьому оцінювання впливу відхилень кількісних показників від плану проводять на основі порівняння їх з базовими за питомою вагою, оскільки самі собою кількісні зміни можуть не зумовлювати зміни якісних показників. Наприклад, збільшення або зменшення кількості робітників за інших незмінних умов не змінює середній виробіток на одного робітника.

Для розрахунку впливу якісних показників на загальний результат виконання завдання вдаються до їх порівняння за питомою вагою, що характеризує фактичну сукупність. Так, середній виробіток на одного робітника залежить від фактичного складу робітників і від рівня їх кваліфікації, від виконання норм виробітку кожним з них і т. ін.

При перемноженні кількох співмножників, з яких один складають числа чи дані у натуральному виразі, а інші – дані у грошовому виразі, раніше робили підстановку спочатку натуральних показників, а тоді – вартісних.

Проте нерідко доводиться визначати вплив не одного, а кількох показників кількості

і якості. У цих випадках для визначення послідовності підстановки попередньо з'ясовують, який показник є основним, незалежним від інших, а який – залежним.

Наприклад, потрібно визначити вплив на обсяг продукції зміни числа робітників, кількості відпрацьованих людино-годин і людино-днів (кількісні показники) і середньогодинного виробітку на одного робітника (якісний показник). Кількість показників у даному випадку є основним кількісним показником, число відпрацьованих людино-днів – добутком числа робітників, з'явлень на роботу і тривалості робочого дня кожного робітника. Звичайно, можна з'явитися на роботу і відпрацювати повну кількість годин, але не можна відпрацювати ці години не з'явившись. Із цього випливає, що другий показник є залежним від першого, а третій – від першого і другого. Перш за все, потрібно виключити вплив на перемножені показники вже врахованих їх співмножників. У даному випадку способом ділення числа відпрацьованих людино-днів на число робітників потрібно знайти середнє число днів, які відпрацював один робітник, а поділивши число відпрацьованих людино-годин на число людино-днів, визначити середнє число годин роботи протягом одного робочого дня. Потім ці показники у розрахунковій формулі підставляють з урахуванням їх залежності.

Окремі фактори впливають на результат їх взаємодії і у бік збільшення чи зменшення. Тому їх вплив має виражатися алгебраїчною величиною, тобто абсолютною величиною зі знаком “+” чи “-”.

Прийом ланцюгових підстановок використовують для вимірювання відхилення від плану фактичних показників. Виконання плану щодо узагальненого показника можна простежити нижче на прикладі розрахунку впливу трудових факторів на виконання плану щодо обсягу валової продукції.

Зв'язок між показниками відображений у такій формулі:

$$R \times D \times t \times W = Q,$$

де r – середнє число робітників;

D – середнє число днів роботи;

t – середня тривалість робочого дня;

W – середній заробіток на одного робітника;

Q – товарна продукція.

Розрахунок наведений у табл. 2.

Порядок підстановок при застосуванні прийому ланцюгових підстановок

Послідовність розрахунків	Взаємодія часткових показників				Узагальнений показник Q, тис. грн.	Відхилення від попереднього розрахунку, тис. грн.	Причина відхилення
	r	D	t, год.	W, грн.			
1-й розрахунок – план	Завд. 1020	Завд. 235	Завд. 7,6	Завд. 2,069	Завдання 3769	–	–
2-й – перша підстанова	Звіт 1000	План 235	План 7,6	План 2,069	Розрахунок 3695	– 74	Недоукомплектованість робітників
3-й – друга підстанова	Звіт 1000	Звіт 231,6	План 7,6	План 2,069	Розрахунок 3642	– 53	Зменшення середнього числа днів роботи
4-й – третя підстанова	Звіт 1000	Звіт 231,6	Звіт 7,46	План 2,069	Розрахунок 3589	– 53	Зменшення тривалості робочого дня
5-й – четверта підстанова	Звіт 1000	Звіт 231,6	Звіт 7,49	Звіт 2,276	Розрахунок 3948	359	Над планове збільшення виробітку

Унаслідок негативного впливу екстенсивних факторів (недоукомплектованості робітників на 20 осіб. (1000 – 1020), зменшення середнього числа днів на 3,1 дня і середньої тривалості робочого дня на 0,11 год. (7,49 – 7,6)) товарна продукція зменшилась на 74 тис. грн., 53 тис. грн., і 53 тис. грн., а разом на 180 тис. грн. Це компенсував надлишок дії фактора – зростання середнього виробітку на 0,207 грн. (2,276 – 2,069), що привело до зростання товарної продукції на 359 тис. грн. У результаті обсяг продукції становив 179 тис. грн. (3948 – 3768).

Прийом різниць, тобто знаходження різниць між фактичними і базовими величинами порівняльних показників з подальшим визначенням впливу цих різниць – зміною часткових показників на загальне відхилення узагальненого показника від плану чи іншої бази, – це технічне спрощення прийому ланцюгових підстановок. Вплив різниць на загальне відхилення визначають у тій же послідовності, що й ланцюгові підстановки, але величину відхилення отримують відразу в підсумку кожного розрахунку.

Так, у прикладі, розв'язаному раніше способом ланцюгових підстановок, різниці в абсолютних величинах становили:

- а) у числі робітників – 20 осіб.;
- б) у середній кількості днів, які відпрацював один робітник, – 3,4 дня;
- в) у середній тривалості робочого дня – 0,11 год.;
- г) у середньому виробітку одного робітника + 0,207 грн.

Перемноження цих різниць на інші часткові показники відображає кількісний вплив

на загальний показник. У нашому прикладі отримуємо результати:

- а) вплив недоукомплектованості робітників – $20 \times 235 \times 7,6 \times 2,069 = - 74$ тис. грн.;
- б) вплив зменшення кількості днів роботи – $3,4 \times 1000 \times 7,6 \times 2,069 = - 53$ тис. грн.;
- в) вплив зміни тривалості робочого дня – $0,11 \times 1000 \times 231,6 \times 2,069 = - 53$ тис. грн.;
- г) вплив збільшення середнього виробітку + $0,207 \times 1000 \times 231,6 \times 7,49 = + 359$ тис.

грн.

Результати розрахунків збігаються з раніше отриманими при використанні ланцюгових підстановок. Інколи вони можуть не збігатися через округлення чисел при розрахунках. Останнім часом поширенішим став прийом відносних різниць. При цьому спрощеному варіанті ланцюгових підстановок попередньо підраховують зміну показників у процентах відповідно до базової величини, а тоді порівнюють проценти за послідовними добутками деяких часткових показників, що відображають їх залежність один від одного.

Практичне використання цього методу показано нижче на основі даних попереднього прикладу (див. табл. 3).

Таблиця 3

№ з/п	Назва показника	% виконання завдання	Різниця відсотків	Вплив на обсяг продукції, тис. грн.
1.	Середньоспикова чисельність робітників.	98,40	- 1,96	- 73,9
2.	Загальна кількість відпрацьованих людино-днів.	96,64	- 1,40	- 52,8
3.	Загальна кількість відпрацьованих людино-годин.	95,22	- 1,42	- 53,5
4.	Товарна продукція.	104,75	+ 9,53	+ 359,2

Основою для використання цього прийому є наведені нижче роздуми.

Якщо план щодо кількості робітників не виконують на 1,96%, то обсяг продукції за інших рівних умов має скоротитися на 1,96%, або на 73,9 тис. грн. ($3769 \times 1,96:100$).

Фонд робочого часу в людино-днях використаний на зайвий відсоток, ніби зменшилася кількість робітників, і рівність між цими відсотками (1,4) свідчить про невиконання планового числа робочих днів на кожного робітника. Через це обсяг продукції має пропорційно зменшитися ще на 1,4%, тобто на 52,8 тис. грн.

Відсоток виконання відпрацьованих людино-годин менший, ніж людино-днів на 1,42%. Оскільки людино-години – це добуток людино-днів і середньої тривалості робочого дня, то різниця між процентами використання фонду робочого часу в людино-годинах і в

людино-днях показує вплив виконання плану щодо тривалості робочого дня.

І нарешті, якщо би відбулося тільки відхилення у використанні робочого часу, то процент виконання завдання щодо обсягу продукції дорівнював би відсотку виконання завдання щодо фонду робочого часу в людино-годинах. Різниця між цими відсотками (9,53%) показує вплив інтенсивного фактора – відхилення фактичного середньолюдинного виробітку від прогнозного.

Перемножуючи різницю процентів на базову величину узагальненого показника (у нашому прикладі – на прогнозний обсяг товарної продукції), визначають вплив відповідного часткового показника на зміну узагальненого показника.

Прийом перерахунку прогнозних показників з урахуванням зміни обсягу і структури продукції, складу сировини, цін і т. ін. також є однією з форм практичного використання ланцюгових підстановок.

Перераховані показники – база для порівняння з фактичними даними при оцінюванні госпрозрахункових досягнень підприємства. Вони допомагають виділити результати роботи самого підприємства, які не залежать від впливу на них різних причин, або розмежувати відхилення від завдання на допустимі і недопустимі.

Підрахунок прогнозних показників проводять у ряді випадків уже в процесі складання звітності. Наприклад, у звітності про собівартість поряд з фактичними витратами наводять дані про планову собівартість випущеної товарної продукції.

Прийом пайової участі, тобто пропорційного розподілу відхилення щодо узагальненого показника між фактичними і базовими показниками, застосовують замість прийому ланцюгових підстановок у тих випадках, коли при значній кількості часткових показників, що входять у розрахункову формулу, не можна визначити їх залежність один від одного.

Балансовий метод – це спеціальний прийом порівняння взаємопов'язаних показників господарської діяльності з метою з'ясування і визначення їх взаємного впливу, а також підрахунку резервів підвищення ефективності виробництва.

При застосуванні балансового методу аналізу зв'язку між окремими показниками вплив факторів відображають у формі рівності підсумків, отриманих у результаті різних їх порівнянь.

Оскільки першим історичним прикладом зв'язків великої кількості показників господарської діяльності через виведення рівності двох підсумків був бухгалтерський баланс, то цей прийом аналізу отримав назву балансового. При його використанні рівність підсумків є підтвердженням того, що в аналізі враховані всі взаємодіючі фактори та

відображені в них економічні показники і що зв'язок між ними представлений вірно. Так, для виявлення причин, що зумовили відхилення від завдання обсягу реалізованої продукції, перш за все, роблять порівняння звітнього і прогнозного балансів (див. табл. 4).

Таблиця 4

(тис. грн. в оптових цінах підприємства)

№ з/п	Назва показника	Умовні позначення	Завдання	Звіт	Відхилення	
					Умовні позначення	Абсолютна величина
1.	Залишки нереалізованої продукції на початок року.	O ₀	1200	1400	ΔO ₀	+ 200
2.	Випуск товарної продукції за рік.	B	8000	8400	ΔB	+ 400
3.	Залишки нереалізованої продукції на кінець року.	O ₁	1000	1100	ΔO ₁	+ 100
4.	Реалізація продукції за рік.	P	8200	8700	ΔP	+ 500

Показуємо баланс відхилень від завдання порівняльних показників з урахуванням їх взаємозв'язку:

$$\Delta P = \Delta B + \Delta O_0 - \Delta O_1, \text{ або } + 400 \text{ тис. грн.} + 200 \text{ тис. грн.} - 100 \text{ тис. грн.} = 500 \text{ тис. грн.}$$

Балансовий метод високоефективний у різних галузях аналітичної роботи, але особливо широкого застосування він набув в аналізі фінансового стану підприємства, де основним джерелом інформації є бухгалтерський баланс. З допомогою балансового методу з'ясовують, чи всі засоби господарства використовують за цільовим призначенням, чи відповідає сума власних обігових засобів запланованій потребі в них, чи правильно розміщені обігові засоби між окремими видами товарно-матеріальних цінностей.

Балансовий метод використовують також як допоміжний при перевірці розрахунків, проведених за допомогою інших алгебраїчних аналітичних прийомів. Так, для перевірки

розрахунків, здійснених способом ланцюгових підстановок, алгебраїчну суму відхилень від бази під дією окремих факторів порівнюють із загальним відхиленням узагальненого показника. У результаті отримують баланс відхилень.

Розглянуті прийоми аналізу багато років використовують у практиці аналітичної роботи, тому вони є традиційними. Проте відповідно до розвитку економічного аналізу, намагання відновити його ролі в управлінні і плануванні зростає кількість факторів з їх зовнішніми і внутрішніми зв'язками які вивчають; це в багатьох випадках зумовлює необхідність використання в аналізі сучасних, складніших економіко-математичних методів. Автоматизація систем управління й удосконалення ЕОМ створюють для цього необхідні умови.

Досягнення прикладної математики й обчислювальної техніки за останні роки значно розширюють можливості з'ясування зв'язків між взаємодіючими факторами і визначення їх відносного впливу на ефективність виробництва.

Якщо кількість врахованих факторів невелика і їх вплив на результати взаємодії можна виразити (хоча б умовно) у вигляді прямо пропорційної чи обернено пропорційної функціональної залежності, то визначення проводять за допомогою традиційних аналітичних прийомів – балансового, ланцюгових підстановок.

Загальне правило математики – вибирати найпростіший і раціональний шлях розв'язку задачі – поширюється також на аналіз. Якщо ж необхідно вивчити і одночасно визначити суперечливий вплив багатьох факторів на результат їх взаємодії, коли зв'язок непропорційний, то не можна обійтися без сучасних економіко-математичних методів. Їх необхідно пристосувати до потреб аналітичного дослідження.

Раніше вже зазначалося, що з допомогою аналізу вивчають індивідуальні особливості даного підприємства і його виробничих дільниць, що можуть більше ніде не траплятися. Крім цього, кореляційні й інші економіко-математичні методи, як правило, передбачають відхилення від головних особливостей окремих підприємств і базуються на масових спостереженнях і законі великих чисел. Тому економіко-математичні методи дають значний ефект при аналізі господарської діяльності більшості об'єднань – господарських об'єднань і міністерств. На найнижчих ступенях управління (на виробничих дільницях, у цехах) їх потрібно використовувати для аналізу тих сторін роботи підприємства, що пов'язані з випадковими обставинами і статистичними процесами (наприклад, із попитом населення, природними умовами, суб'єктивними факторами і т. ін.), і там, де можна отримати дані про масові спостереження.

У практиці аналізу нині використовують вибіркові методи, зокрема малу вибірку;

показники варіативності (для характеристики хронологічних і просторових рядів); кореляційний, регресивний і дисперсний аналізи; лінійне програмування; теорію масового обслуговування; сіткові та інші графічні методи; теорію управління запасами; економіко-математичні моделі, теорію ігор та ін.

Всі ці методи розглядають у курсі математичної статистики і математичного програмування. При вивченні аналізу господарської діяльності наводяться конкретні приклади застосування перерахованих методів для виявлення і з'ясування впливу деяких факторів на інтенсивність господарювання і для визначення величини резервів.

Вибірковий метод дає змогу, не проводячи загального вивчення використання всіх одиниць обладнання або причин втрати робочого часу на всіх робочих місцях, відібрати відповідно до вимог математичної статистики визначену кількість одиниць, вивчити їх і поширити отримані висновки на об'єкт аналізу.

Вибірковий метод широко використовують при аналізі собівартості (вивчення причин зміни собівартості за калькуляцією окремих видів виробів і поширення отриманих висновків на весь випуск продукції), при аналізі якості продукції на основі відібраних виробів, при вивченні причин, що гальмують освоєння нової техніки.

Вибірковий метод корисно використовувати і при вивченні більших сукупностей виробничих одиниць – виробничих і промислових об'єднань, торгів і будівельних трестів. На основі вивчення відібраних низових ланок цих об'єднань роблять висновки про фактори, що вплинули на результат діяльності всього об'єднання.

Визначення варіацій використовують для характеристики коливань порівняльних величин. Наприклад, при вивченні продуктивності праці важливо визначити ступінь коливання її рівня на основі зіставлення виконаних ними норм виробітку. Для цього використовують розмах варіації, середньоквадратичне відхилення і коефіцієнт варіації. Ці показники служать для оцінювання ритмічності виробництва, ритмічності виконання завдання товарообігу, їх застосовують при аналізі діяльності об'єднань.

Кореляційний і регресивний аналізи використовують для визначення ймовірності впливу факторів. Так, кореляція служить для визначення впливу певних факторних показників організаційно-технічного рівня виробництва на продуктивність праці, фондівіддачу, собівартість, рентабельність.

При використанні в аналізі парної і множинної кореляцій потрібно дотримуватися вимог математичної статистики стосовно величини вибірки, якісної однорідності відібраної сукупності та інших факторів, що забезпечують вибірку.

Отримані шляхом розв'язку рівняння регресій, коефіцієнти переважно правильні

щодо всіх досліджуваних сукупностей (наприклад, при аналізі впливу окремих факторів на продуктивність праці робітників даної професії у господарському об'єднанні), але застосовувати ці коефіцієнти до невеликих груп, до того ж до окремих робітників, не варто, бо може бути точна варіація зв'язку між розглянутими факторами й аналізованими показниками в межах досліджуваної сукупності. Щоб застосовувати практично отримані методи до окремих ділянок і виконавців, потрібно встановити розмах відхилення виявленої залежності. Після того, як ступінь відхилення залежностей визначений, переходять до дисперсійного аналізу ступення впливу окремих факторів на варіацію показників і їх залежність.

Лінійне програмування з усіх методів математичного програмування набуло найбільшого застосування в аналізі. Його використовують у тих випадках, коли вивчають фактори (змінні величини), пов'язані з ціною функцією пропорційної залежності, для виявлення резервів шляхом зрівняння фактичних витрат з їх плановим рівнем за умови оптимальної організації даного господарського процесу. Розрахунок оптимального варіанта – важлива база для порівняння, якщо в ньому не враховані реальні умови роботи об'єкта у формі відповідних обмежень. При використанні лінійного програмування необхідно попередньо визначити критичний оптимальний варіант, тобто який результат можна вважати найліпшим при врахуванні наявних у задачі умов. Таким результатом може бути максимальне чи мінімальне значення функції.

Наприклад, при аналізі собівартості виробу потрібно з'ясувати, при яких співвідношенні складу початкової сировини і рецептурі рівень затрат на матеріали знизиться до мінімуму. Граничними умовами при виборі оптимального варіанта у цьому прикладі можуть стати необхідність забезпечення заданої якості продукції і неможливість підвищення рівня доходу певного дефіцитного компонента у складі суміші.

Знайшовши собівартість оптимального складу сировини, її порівнюють з фактичними затратами і таким чином визначають величину резерву зниження собівартості, який може бути отриманий у результаті оптимізації.

Найпоширенішою на практиці є так звана транспортна задача лінійного програмування на знаходження найекономнішого варіанта перевезення. Цільовою функцією може бути досягнення максимального обсягу перевезень (тонно-кілометри) або транспортних ресурсів чи максимальне використання вантажопідйомного транспортного засобу. Отриманий варіант перевезення товару з баз гуртової торгівлі і промислових підприємств на роздрібні торгові підприємства яскраво ілюструє цей прийом.

Теорію масового обслуговування використовують в аналізі для оцінювання якості

обслуговування, визначення шляху оптимальних затрат на його поліпшення. Ця теорія передбачає вивчення явищ імовірного характеру, наприклад, можливості затримки обслуговування й утворення черги для отримання інструмента в роздавальних складах цеху, а також в їдальнях під час обідньої перерви, простою вагонів у період завантаження і розвантаження через нестачу вантажників, підйомних кранів чи інших причин. Дуже широко використовують теорію масового обслуговування при аналізі господарської діяльності підприємств роздрібною торгівлі для знаходження оптимального варіанта завантаження роботою продавців (обслуговувальної системи) і поліпшення обслуговування покупців (клієнтури системи).

Великий обсяг обрахунків при застосуванні економіко-математичного методу передбачає наявність швидкодіючих ЕОМ і високий рівень організації аналітичної роботи, що забезпечується в автоматизованих системах управління, як умови їх впровадження.

Графіки в аналізі використовують для унаочнення результатів розрахунків, проведених з допомогою інших прийомів. У цих випадках вони є не прийомом дослідження, а технічним засобом – інформацією.

Проте графіки використовують не лише для ілюстрування аналітичних висновків, а й як прийом дослідження даних з метою виявлення і визначення зв'язків та взаємодії факторів, а також їх впливу на аналізовані узагальнені показники. Дуже корисно використовувати графіки при аналізі варіацій рядів. Вони дають змогу встановити комерційну залежність зміни аналізованого показника від часткових факторних показників.

Наприклад, з допомогою графічних методів можна визначити вплив зміни обсягу виробництва на рівень умовно постійних та змінних витрат і в кінцевому рахунку – на собівартість продукції.

Сіткові графіки широко застосовують з метою резервів для пришвидшення будівництва і скорочення незавершеного будівництва. На цьому графіку показують найліпший варіант послідовного проведення робіт. На його основі визначають і критичний час проведення робіт – термін завершення кожного етапу зокрема і всього комплексу взагалі.

Аналіз виконання сіткового графіка вже на перших етапах робіт дає змогу визначити відхилення від критичного шляху, їх причини і вжити заходів для ліквідації відхилень та недопущення затримки і збільшення вартості будівництва. Позитивні відхилення на графіку нерідко сигналізують про можливість скорочення критичного шляху і критичного часу.

Вирішальне значення для застосування цих графіків в аналізі має вчасне надходження інформації про хід його виконання. Сіткові графіки використовують у тих

випадках, коли велике значення має дотримання визначеної тривалості і послідовності робіт (наприклад, при аналізі впровадження нової техніки і технічної підготовки виробництва).

1. 5. Етапи аналізу і його організація

Для забезпечення ефективності аналітичної роботи її потрібно добре продумати, спланувати й організувати.

При здійсненні аналізу діяльності підприємств і об'єднань виділяють три етапи роботи. Перший етап (підготовчий) включає в себе роботи організаційного характеру, що гарантують достатню глибину й оперативність аналізу (планування, визначення об'єктів аналізу, складання програми та ін.); другий – основний етап – це власне аналітичні роботи (збір і обробка даних, їх систематизація і зіставлення, виявлення впливу факторів і т. д.); на третьому (підсумковому) етапі узагальнюють і оформлюють результати аналізу, а також розробляють пропозиції щодо їх реалізації. Думаємо, варто детальніше зупинитися на особливостях і змісті кожного з названих етапів.

Підготовчий етап передбачає визначення мети й об'єктів аналізу, вивчення матеріалів і результатів за раніше проведеним аналізом відібраних об'єктів, складання плану аналізу і графіка його проведення, розробку програми і всього інструментарію аналізу (макетів таблиць, алгоритмів розрахунків і т. д.), обмеження кола необхідної інформації для проведення аналізу і попереднього ознайомлення з нею.

Про можливу мету аналізу, згідно з якою потрібно будувати всю підготовчу роботу ще на початку, йдеться в інших частинах даного посібника (оцінювання напруженості й обґрунтованості плану; оцінювання результатів діяльності, враховуючи ефективність використання ресурсів; підведення підсумків внутрішнього розрахунку і т. д.). Об'єкти аналізу відбирають такі, вивчення яких дало б змогу отримати відповіді на поставлені запитання (залежно від мети аналізу).

Ознайомлення з матеріалами і результатами раніше проведеного аналізу за окресленою програмою чи відібраними об'єктами дасть змогу не лише оцінити ефективність вже проведеної аналітичної роботи, а й врахувати при подальшому плануванні допущені раніше помилки і недоліки.

Планування аналізу охоплює широке коло питань. До них належать не лише встановлення термінів виконання окремих робіт, переліку виконавців і розподілу обов'язків між ними, а й складання самої програми аналізу, визначення його інформаційної бази.

Графік виконання аналітичних робіт має передбачати найстисліші терміни, бо чим оперативніший аналіз, тим ефективніше використовують його результати в управлінні виробництвом.

Кількість і кваліфікація виконавців залежить від програми аналізу і від термінів його проведення. Розподіл обов'язків між виконавцями потребує диференційного підходу. Значна частина аналітичних робіт має більш чи менш технічний характер (збір, систематизація, обробка даних), і тому її можна виконати з допомогою обчислювальної техніки і вручну без участі найкваліфікованіших робітників. Інша частина робіт – безпосередній аналіз оброблених і згрупованих даних, інтерпретація отриманих результатів, розробка висновків і пропозицій – потребують участі в них добре підготовлених теоретично і практично фахівців.

Розробка програми і вибір методики аналізу – один з важливих етапів підготовчого періоду, що значною мірою визначає кількість та ефективність всієї аналітичної роботи. У програмі потрібно відобразити мету, об'єкти й основні напрямки аналізу, період, який він охопить, ступінь деталізації і глибину вивчення окремих сторін діяльності, використані приклади аналізу, його інформаційне і технічне забезпечення. Відображення у програмі обсягу використаної в аналізі інформації залежить від того, який аналіз проводять – повний (комплексний) чи тематичний (цільовий), за який період часу (місяць, квартал, рік, п'ятирічка), на якому рівні управління (виробниче об'єднання чи його підрозділ, ВПО, міністерство), хто є суб'єктом аналізу (відділи і служби об'єднання, контролюючі органи) і т. ін. У ряді випадків програма передбачає заходи щодо поповнення додатковою інформацією.

Можливості використання при аналізі обчислювальної техніки знаходять відображення у програмі залежно від того, хто і якою технічною базою володіє. В усіх випадках потрібно передбачити максимальне використання техніки для аналітичної обробки інформації, оскільки це не лише полегшує працю фахівців, звільняє їх від рутинної роботи, а й дає змогу поглибити, пришвидшити аналіз.

Програма аналізу передбачає розробку макетів аналітичних таблиць, алгоритмів їх заповнення, методичних вказівок виконавцям щодо використання конкретних джерел даних, технічних прийомів аналізу й оформлення результатів проведеної роботи.

Планування аналітичної роботи містить два аспекти: складання комплексного плану організації і проведення всієї аналітичної роботи в госпорганах та складання планів для різних тематичних аналізів, передбачених комплексним планом. Незважаючи на те, що в обох випадках основні елементи плану (мета, об'єкти, терміни, виконавці, програма, інформаційне і технічне забезпечення аналізу) однакові, зміст їх значно відрізняється.

У першому випадку мова йде про планування на рік (квартал) постійно діючої розгалуженої системи комплексного аналізу (з визначеною метою, об'єктами, системою

аналітичних показників, суб'єктами аналізу, інформацією і т. д., що відображають специфіку окремих структурних підрозділів і функціональних служб). При цьому необхідно забезпечити осіб, які приймають рішення (ОПР) у встановлені терміни, у достатньому обсязі потрібною аналітичною інформацією для господарського керівництва.

У такому комплексному плані доречно використати сіткові графіки для зв'язку черговості, термінів і виконавців окремих аналітичних робіт за підрозділами і службами об'єднання, а також для фіксування того, хто коли і куди спрямовує вихідну інформацію, що відображає результати проведеного аналізу. Щоб уникнути паралелізму в проведенні аналізу, потрібно скласти комплексний план, що охоплює також участь у цій роботі громадського бюро економічного аналізу (ГБЕА), про яке мова піде нижче.

У плані-описі організації і проведення аналізу в цілому по об'єднанню повинні бути передбачені заходи, пов'язані з методичним керівництвом аналітичною роботою (інструктивні наради для виконавців, забезпечення їх методичними вказівниками й інструктивними матеріалами) і з контролем за її ефективністю (систематичні наради з обговорення виконання плану аналізу, використання в управлінні виробництвом його результатів).

Плани тематичних (цільових) аналізів складають відповідно до можливостей з метою глибокого вивчення окремих сторін діяльності об'єднання (підприємства).

Другий – власне аналітичний – етап роботи включає в себе збір і перевірку достовірності використаної в аналізі інформації, а також систематизацію накопичених матеріалів; обробку отриманих даних і заповнення аналітичних таблиць; вивчення напрямків і причин відхилення фактичних показників від планових; визначення факторів на зміни показників діяльності, виявлення резервів збільшення ефективності виробництва і т. ін.

Достатня і достовірна інформація – головна умова успішності аналітичної роботи, тому даний етап починається з підбирання, перевірки повноти і якості використовуваної в аналізі інформації. Впевнившись в останньому, починають обробляти зібрані дані, що полягає у: зіставленні показників (за оцінкою, структурою, принципами побудови і т. ін.), статистичній обробці (вираховування середніх, відносних величин групування показників і т. ін.), складанні аналітичних розрахунків і заповненні таблиць. Аналітичні розрахунки можна виконувати окремо і в самих таблицях. Взагалі роль складених аналітичних таблиць буває різною. Вони можуть служити ілюстративним матеріалом для написання різних аналітичних записок, відобразити всі необхідні дані за відсутності текстового оформлення результатів проведеного аналізу.

Вивчення оброблених і розміщених у таблицях цифрових даних потрібно для оцінювання досягнутого рівня показників порівняно з планом, минулими періодами, передовими підприємствами і середньогалузевими даними; для встановлення взаємної дії показників, виявлення факторів, що впливають на їх зміни і т. д. Для обробки і вивчення показників діяльності об'єднань (підприємств) використовують весь арсенал технічних прийомів аналізу.

По закінченні етапу на основі проведеного аналізу дають оцінку ефективності роботи колективу об'єднання, узагальнюють досягнення і недоліки його господарської діяльності (з визначенням причин і винуватців мінусових відхилень від встановлених планових завдань), виявляють наявні резерви для ліпшого використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

На третьому (підсумковому) етапі проводять глибше вивчення й узагальнення (групування, підрахунок) резервів виробництва, визначають заходи з реалізації, доводять до відома зацікавлених осіб результати аналізу, відображені у наказах по об'єднанню. Обов'язковим елементом даного етапу є систематичний контроль за виконанням рішень, прийнятих за результатами аналізу.

Варто конкретніше зупинитися на оформленні результатів проведеного аналізу. Реалізацію цієї частини підсумкового етапу аналізу здійснюють по-різному – залежно від суб'єктів аналізу, його мети і призначення вихідних документів.

Так, за результатами аналізу діяльності виробничого об'єднання вищестояща організація і контролюючі органи (заклади банку, фінансові і т. ін.) складають висновок про його роботу. Саме об'єднання подає в контролюючі організації звітність з додаванням аналітичної записки, що має назву “пояснювальної.” Про результати тематичного (цільового) аналізу для керівництва об'єднання може бути складена доповідна записка.

Всі названі варіанти аналітичних записок є прикладом текстового способу оформлення результатів аналізу, і їх зміст повинен відповідати встановленим загальним вимогам.

Якомога більший обсяг аналітичних записок сприяє вичерпному, всебічному висвітленню результатів аналізу, надає конкретності, лаконічності, наочності і переконливості викладеному матеріалові. Починати записку потрібно із загальної кінцевої оцінки діяльності об'єкта, який вивчають, і лише потім переходити до поглиблення, деталізації висловлених пропозицій. Висновки, подані у записці, мають бути добре обґрунтовані, переконливо викладені, підкріплені відповідними цифрами і, перш за все, відносними показниками. Для наочності можна використовувати у тексті короткі аналітичні

таблиці, графіки, схеми. Громіздкі таблиці у дуже обмеженій кількості додаються у вигляді додатків до записки. Зрозуміло, що вся цифрова ілюстрація має впливати з раніше виконаних аналітичних розрахунків.

Якість та ефективність аналізу визначаються конкретністю, дієвістю сформульованих на його основі висновків і пропозицій, які (з необхідними поясненнями) є невід'ємною і важливою частиною будь-якої аналітичної записки. Аналітичну записку потрібно складати літературною мовою.

Масового поширення набув безтекстовий (табличний) спосіб оформлення результатів аналізу. При його застосуванні особи, які приймають рішення, у відведені терміни й у встановленому обсязі отримують аналітично оброблену інформацію у вигляді збірників техніко-економічних показників (або інформаційно-аналітичних збірників, бюлетенів) про роботу об'єднання за визначений період з вітчизняними, а також закордонними партнерами. Безтекстова форма подання результатів аналізу характерна, перш за все, для оперативного аналізу.

Вище були розглянуті етапи робіт, виконуваних при здійсненні аналізу господарської діяльності на будь-якому рівні управління виробництвом.

Відмінна риса всіх трьох етапів – зіставлення різних видів робіт, у результаті чого отримують аналітично обґрунтовану інформацію, що є основою для прийняття керівниками відповідно рішень.

Доволі складне поєднання різних робіт, з яких складається аналіз, велика кількість його об'єктів і високі вимоги до глибини та якості аналізу потребують серйозної уваги до питань організаційного забезпечення аналізу. Ці питання виходять далеко за межі організаційної підготовки проведення окремих тематичних аналізів і навіть епізодично виконуваного повного (комплексного) аналізу, про що йшлося при характеристиці першого (підготовчого) етапу аналітичної роботи.

Організація аналізу господарської діяльності на підприємстві, у галузі і в господарстві загалом – питання першочергової важливості в умовах досконалості господарського механізму, всеосяжної інтенсифікації виробництва і підвищення його ефективності.

Один із фахівців з аналізу господарської діяльності характеризує поняття організації аналізу; як організацію економічного аналізу розуміють як систему раціональних, скоординованих дій для вивчення об'єкта спостереження відповідно до визначеної мети [4]. У межах галузі організаційне забезпечення аналізу пропонує вирішення таких основних питань:

- а) визначення органів і посадових осіб, які здійснюють загальне керівництво аналізом, тобто органів і осіб, відповідальних за планування, координацію, методологічне забезпечення і проведення аналітичної роботи, а також за підвищення її ефективності;
- б) визначення функцій окремих ланок єдиної галузевої системи аналізу господарської діяльності, а також кола виконавців, які відповідають за проведення попереднього, оперативного і послідовного аналізів, а також здійснення тематичних (цільових) аналізів;
- в) встановлення форм зв'язку між ланками єдиної галузевої системи аналізу господарської діяльності та іншими органами управління;
- г) визначення переліку необхідної вхідної і вихідної інформації;
- д) регламентація аналітичної роботи.

На всіх рівнях управління виробництвом потрібна посадова особа, відповідальна не лише за планування, координацію і проведення аналізу на даному рівні управління, а й за повне і вчасне забезпечення необхідною інформацією осіб, які приймають рішення, і зацікавлених служб аналітичної інформації, що впливає з результатів проведеного аналізу. Як така відповідальна особа, на рівні міністерства і ВПО повинен виступати один із заступників начальника планово-економічного управління (планового відділу), у виробничому об'єднанні (на підприємстві) – заступник директора з економічних питань (головний економіст).

Робочим органом з методичного керівництва аналізом, узагальнення на рівні галузі і підгалузі можуть бути лабораторії (сектори) аналізу галузевих і підгалузевих НДІ, а на рівні об'єднання (підприємства) – бюро (група) економічного аналізу. Кожен з перелічених робочих підрозділів здійснює свою діяльність з аналізу під методичним керівництвом відповідного підрозділу вищого рівня і, перш за все, галузевої лабораторії з аналізу господарської діяльності.

Галузева лабораторія аналізу здійснює наукове і методичне керівництво проведенням попереднього, оперативного і подальшого (як комплексного, так і тематичного) аналізів на всіх рівнях управління. З цією метою розробляють макети аналітичних таблиць, які потрібно обов'язково заповнити на тому чи іншому рівні управління; пропонують єдину методику виконання аналітичних розрахунків і загальні принципи оцінювання результатів господарської діяльності, виявлення і узагальнення запасів виробництва; визначають обсяги, зміст і форми подання результатів аналізу ЛПР на кожному рівні управління. Для реалізації останнього лабораторія систематично вивчає

вимоги ЛПР щодо аналітичної інформації, коригує перелік і зміст вирішальних аналітичних завдань, визначає шляхи досягнення досконалості аналізу в галузі.

Галузева лабораторія з аналізу господарської діяльності має також готувати положення про діяльність служб аналізу на всіх етапах управління; виявляти й узагальнювати передовий досвід організації аналітичної роботи; готувати галузеві матеріали для керівництва щодо організації і методів аналізу (враховуючи розробку питань регламентації аналітичної роботи в галузі); підвищувати кваліфікацію працівників, які займаються аналізом.

Лабораторія (сектори), бюро (групи) аналізу планують аналітичну роботу (теми, програми, виконавців аналізу і т. ін.) на своєму рівні управління, погоджуючи її з планами аналітичних підрозділів вищого і нижчого рівнів, а також з функціональними службами (при плануванні тематичних аналізів). Ті ж робочі органи на різних рівнях управління організовують проведення всіх видів аналізів; узагальнюють, розмножують і доводять його результати у визначені терміни до зацікавлених осіб; здійснюють загальне і методичне керівництво всіма, хто займається виконанням аналітичних робіт, включаючи функціональні служби (за тематичними аналізами), структурні виробничі підрозділи, громадське бюро економічного аналізу і т. д. На ці органи також покладено обов'язок вивчати ефективність аналітичної роботи на даному і нижчому рівнях, систематично контролювати реалізацію результатів аналізу.

Однією з ланок галузевої системи економічного аналізу є функціональні служби, що виконують тематичні (цільові) аналізи під загальним і методичним керівництвом лабораторії, сектора чи бюро (групи) економічного аналізу відповідного рівня керівництва. Основні функції цих служб такі:

- розробка переліку питань, враховуючи вимоги ЛПР, необхідність підвищення
- ефективності виробництва, які потребують спеціального вивчення відповідно до
- черговості тематичного аналізу;
- підготовка спільно з лабораторією (сектором, бюро, групою) економічного аналізу програми винаходів (досліджень) за окремими темами;
- участь у проведенні тематичного аналізу і консультації для співробітників різних підрозділів з аналізу (лабораторій, секторів і т. д.) щодо виконання тематичного аналізу й узагальнення отриманих результатів;
- участь у підготовці тематичних розділів у інформаційно-аналітичних збірниках, бюлетенях та інших видах вихідної аналітичної інформації за профілем функціональної служби;

- керівництво функціональними службами нижчого рівня з питань проведення тематичних аналізів.

На нашу думку, неправильно є точка зору фахівців, які відносять проведення економічного аналізу суто до функцій економічних служб підприємств і об'єднань. Показовий розподіл основних питань економічного аналізу між відділами підприємств і об'єднань можна навести наступним чином.

На тих підприємствах, де нема спеціального бюро чи групи економічного аналізу, розробку основних напрямків його проведення та узагальнення результатів здійснює **економічний відділ (ЕВ) разом з головною бухгалтерією**. У цьому випадку ЕВ зобов'язаний проаналізувати на підприємстві виконання плану і динаміку змін усіх основних техніко-економічних показників, ефективність виробничої діяльності підприємства та результати внутрішнього господарського розрахунку, систематизувати й узагальнити дані оперативного аналізу щодо закріпленого за ним кола показників.

Бухгалтерія разом із ЕВ не лише спрямовує аналітичну роботу на підприємстві й узагальнює її результати, а й здійснює оперативний аналіз всіх основних і накладних витрат, контролює рівень собівартості всієї товарної продукції і окремих виробів за даними аналітичного і синтетичного бухгалтерського обліку, аналізує фінансовий стан підприємства, стан його розрахунків з окремими організаціями й особами, величину і склад наявних на підприємстві запасів товаро-матеріальних цінностей і т. ін.

Фінансовий відділ проводить аналіз виконання фінансового плану показників реалізації продукції, фінансових результатів діяльності, рентабельності підприємства (об'єднання) та окремих виробів, вивчає взаємовідносини підприємства з бюджетом і банком.

Відділ праці і заробітної плати (за участю відділів кадрів із загальних питань забезпечення і руху трудових ресурсів) аналізує виконання плану щодо зростання виробництва праці, використання фонду заробітної плати відповідно до категорій робітників, чисельності, складу і використання працівників за категоріями персоналу, використання робочого часу, організації праці, трудомісткості виробів і її зниження, стану нормування праці і якості чинних норм.

Відділ матеріально-технічного забезпечення проводить аналіз виконання договорів про доставку матеріалів, закупних напівфабрикатів і палива, контролює відпуск сировини і матеріалів, палива у виробництво, вивчає стан запасів окремих видів матеріалів.

Відділ збуту вивчає “портфель замовлень”, тобто забезпечує план реалізації товарів договорами (угодами, контрактами) з покупцями, аналізує виконання плану збуту продукції

відповідно до обліку зобов'язань щодо поставок, комплектність виробів на складах і величину залишків готової продукції.

Виробничий відділ проводить аналіз роботи окремих структурних підрозділів об'єднання щодо комплектності і ритмічності виробництва продукції, її асортименту та якості, вивчає стан запасів окремих видів продукції.

Технологічний відділ (відділ головного технолога – ВГТ) разом з відділом головного механіка (ВГМ) вивчає виконання завдання щодо введення нової техніки, механізації й автоматизації технологічних процесів, аналізує заходи, спрямовані на зменшення матеріаломісткості виробів і підвищення їх якості (разом з відділами головного конструктора і технічного контролю).

Конструкторський відділ (відділ головного конструктора – ВГК) разом з відділом головного технолога проводить аналіз виконання заходів щодо введення у виробництво нових видів продукції, використання нових видів сировини і матеріалів та підвищення технологічності й економічності виробів, поліпшення їх експлуатаційних властивостей, їх частковості щодо показників якості продукції – надійності та міцності.

Відділ технічного контролю (ВТК) вивчає якість продукції, дотримання технологічної дисципліни, причину браку, аналізує рекламачії щодо якості продукції, спільно з ВГТ і ВГК розробляє заходи щодо усунення недоліків продукції, яку випускають, і підвищення її якості.

Відділ головного механіка (ВГМ) здійснює аналіз зростаючого складу і прогресивності наявного обладнання, його використання за часом і потужністю, проводить аналізи виконання плану щодо механізації й автоматизації виробництва, зменшення затрат ручної праці, завдання щодо модернізації обладнання і його капітального ремонту.

Відділ головного енергетика (ВГЕ) разом з ВГМ аналізує виконання завдання встановлення нового енергетичного обладнання, ефективність його використання, виконання плану капітального ремонту і модернізації цього обладнання, спільно з ВГТ проводить аналіз норми витрат енергетичних ресурсів (електроенергії, палива, пари і повітря).

Відділ капітального будівництва (ВКБ) аналізує все, що пов'язано з капітальними вкладеннями, тобто з будівництвом, технічним переоснащенням, розширенням діючих потужностей, аналізує екологічну ефективність капітальних вкладень, у тому числі витрат, пов'язаних з охороною навколишнього середовища, контролює повноту і вчасність уведення в експлуатацію об'єктів.

Юридичний відділ здійснює роботу з розгляду претензій, цікавиться тим, які

витрати має платити підприємство через порушення контрактних зобов'язань.

У виробничих підрозділах об'єднань потрібно здійснювати глибокий, систематичний, оперативний аналіз, а тоді – аналіз всіх показників їх діяльності.

При організації аналізу господарської діяльності в об'єднанні складають повний перелік аналітичних робіт (завдань) із вказуванням відповідальних за них виконавців і співвиконавців. Для цього розробляють спеціальний “Табель аналітичних робіт і матеріалів” (див. табл. 5).

Таблиця 5

Табель аналітичних робіт і матеріалів

Вид аналітичної роботи (завдання)	Мета аналізу	Періодичність проведення	Відповідальний виконавець	Співвиконавці	Вихідна інформація		Кому пропонують	Термін подання	Спосіб подання	Відповідальний за подання	Примітка
					назва	код за таблицею					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Розподіл завдань аналізу відповідно до органів управління проводять разом з обліком специфіки роботи кожного функціонального відділу чи служби. Групування аналітичних робіт (завдань) за відділами і службами відображають у документі поданої нижче форми (див. табл. 6).

Таблиця 6

Розподіл завдань аналізу господарської діяльності за органами управління виробничими об'єктами

Короткий зміст аналітичних завдань	ОРГАНИ УПРАВЛІННЯ						
	Економічний відділ	Бухгалтерія	Фінансовий відділ	Відділ праці та зарплати	Виробничий відділ	Відділ технічного контролю	Відділ постачання
1	2	3	4	5	6	7	8

Продовження таблиці 6

ОРГАНИ УПРАВЛІННЯ					Лінійний управлінський персонал (майстри, начальники цехів)
Технологічний відділ	Конструкторський відділ	Відділ збуту	Відділ головного техніка	Відділ капітального будівництва	
9	10	11	12	13	14

Примітка. У графі 1 формулюють окремі аналітичні завдання, що охоплюють різні сторони діяльності об'єднання (підприємства); у графах 2 – 14 проставляють букву “Г” у графі того органа управління, який є відповідальним виконавцем (головним) за вирішення даного завдання, і букву “С” – у графах органів управління, що є виконавцями проведення аналізу.

Ще однією ланкою в системі аналізу на всіх рівнях управління можуть стати обчислювальні центри, забезпечені ЕОМ. Перекладення аналізу господарської діяльності на ЕОМ, використання в аналізі економіко-математичних методів дають змогу не лише поліпшити його проведення і підвищити оперативність, а й звільнять фахівців у майбутньому від рутинної обчислювальної роботи з перетворення початкової інформації у вихідні аналітичні машинограми. Роль фахівців аналітичного і функціонального відділів та служб буде зведена (крім методологічного боку справи) до уніфікації поданих обчислювальними центрами машинограм, вироблення на їх основі багатоваріантних рекомендацій з регулювання господарської діяльності, вибору шляхів реалізації виявлених ресурсів.

Із вищесказаного випливає, що на основі узагальнення результатів аналізу, виконуваного органами управління одного рівня, потрібно забезпечити комплексний аналіз всієї господарської діяльності виробничого об'єднання, міністерства.

Взаємозв'язки ланок системи аналізів мають бути не лише горизонтальними, а й вертикальними. Нижчі рівні виробництва сприяють формуванню показників лише високого ступеня, тому результати аналізу нижчого рівня необхідно використовувати в елементах системи тільки вищого рівня.

Зворотний зв'язок “згори вниз” передбачає видачу завдань з проведення аналізу й обміну аналітичною інформацією, отриманою в результаті аналізу на вищому рівні управління.

Описаний вище розподіл обов'язків щодо аналізу господарської діяльності між різними органами управління на різних його рівнях нині набув масового поширення. При комплексній системі аналізу, виконуваний навіть за єдиним планом, багато недоліків,

пов'язаних з дублюванням робіт різними функціональними відділами і службами. До того ж вносять пропозиції про виділення в системі аналізу на кожному рівні управління одного органу, що буде здійснювати збір і обробку необхідної інформації для вирішення всього комплексу аналітичних завдань. В обов'язки одного органу входило би забезпечення всіх зацікавлених осіб і служб у відведені терміни в передбаченому обсязі високоякісною аналітичною інформацією для виконання різних функцій управління.

Особливе місце у здійсненні аналітичних робіт належить громадським бюро економічного аналізу (ГБЕА), куди, крім економістів, робітників, інженерів і службовців, входитимуть працівники, не пов'язані за своєю основною роботою з виконанням аналітичних функцій. Вперше ГБЕА виникло на заводі "Уралмаш" у 1960 р. Нині вони набули широкого розповсюдження в усіх галузях народного господарства. На Третій науково-практичній нараді з питань організації і методів економічного аналізу в промисловості наводили такі дані: на 1 січня 1983 р. кількість ГБЕА в Україні становила 93105, у роботі яких були задіяні 788170 осіб. Така активна участь громадськості у проведенні аналізу господарської діяльності підприємств і об'єднань пояснюється, по-перше, прийнятими постановами з інтенсифікації і підвищення ефективності виробництва; по-друге, високим науковим рівнем багатьох учасників виробництва, у тому числі й робітників. Роботу ГБЕА теж ведуть за планом, узгодженим з адміністрацією і громадськими організаціями, а також з органами управління, що займаються аналізом.

Залучення до участі в ГБЕА робітників і фахівців різних профілів, завдяки проведеному ними техніко-економічному аналізу (починаючи з робочих місць), дає змогу виявити значні резерви зростання виробництва, економії ресурсів, підвищення якості продукції.

Функціонуючі на підприємствах групи і пости народного контролю, постійно діючі виробничі наради та інші форми участі працівників в управлінні виробництвом доповнюють і поглиблюють вивчення різних сторін діяльності об'єднань (підприємств), яке здійснюють перераховані вище ланки системи аналізу.

Одним з важливих питань, пов'язаних з організацією аналізу, є його регламентація (хоча б у масштабах галузі) шляхом створення галузевих стандартів. У стандартах аналізу за рівнями управління мають бути відображені такі положення:

- загальна структура галузей системи економічного аналізу;
- види обов'язкової для кожного рівня управління аналітичної роботи;
- розподіл праці між ланками галузей системи аналізу і функціональними службами управління, у тому числі порядок організації, розподіл обов'язків і

координація дій при проведенні тематичних аналізів, пов'язаних зі здійсненням цільових програм;

- обсяг і форми подачі аналітичних матеріалів залежно від несення осіб, які приймають рішення;
- періодичність аналізу;
- інформаційна база аналізу;
- облік і використання аналітичної інформації у ланках одного з різних рівнів управління в загальній галузевій системі аналізу;
- методи аналізу важливих показників;
- уніфікація макетів робочих і вихідних аналітичних таблиць;
- перелік каналів зв'язку.

Регламентація аналізів і ведення галузевих стандартів включають у себе також розробку матеріалів для керівництва з економічного аналізу, положень про окремі ланки галузевої системи економічного аналізу згідно з рівнем управління для окремих ланок галузевої системи аналізу.

1. 6. Проектування організації економічного аналізу

Організація економічного аналізу складається з таких етапів, як проектування, формування і підтримання системи аналізу в стійкому стані. Організація потребує поділу головної мети системи аналізу на цілі і завдання, виконання яких потрібно доручити окремим особам, а потім налагодити високоефективну взаємодію цих осіб для досягнення спільної мети.

Мета аналізу полягає у підготовці аналітичної інформації, необхідної і достатньої для прийняття управлінських рішень. Виділення із загальної мети цілей і завдань здійснюють за ознаками, які характеризують, по-перше, різновиди управлінських рішень, що підлягають забезпеченню аналітичною інформацією, по-друге, види (функції) аналізу і, по-третє, властивості об'єкта управління – господарської діяльності.

При організації економічного аналізу рішення класифікують, насамперед враховуючи співвідношення періодів часу перебігу господарського й управлінського процесів. За цією ознакою розрізняють такі види керування: попереднє (до початку господарських процесів) і подальше (після їхнього завершення). Серед цих видів також виділяють різновиди управлінських рішень за ступенем перебігу господарського процесу: перспективні, оперативні, поточні. Кожен з цих різновидів рішень має забезпечувати інформацією відповідний вид аналізу.

У сукупності робіт, необхідних для підготовки, прийняття і реалізації рішення аналіз як окремий вид управлінської діяльності забезпечує три функції: оцінювальну, діагностичну і пошукову. Відповідно до цього виділяють три види (функції) аналізу. В ході оцінювального аналізу шляхом порівнянь із усталеними критеріями визначають відмінності досягнутого стану розвитку об'єкта від запланованого чи бажаного. Як і в медицині, звідки запозичений цей термін, діагностичний аналіз охоплює: деталізоване виявлення ознак невідповідності фактичного запланованому станові об'єкта (симптомів хвороби); якісну інтерпретацію стану справ (розпізнавання захворювання); визначення причин невідповідності і складання рекомендацій щодо доведення об'єкта до бажаного стану (придатного для лікування). У тих випадках, коли нема можливості нормалізувати функціонування об'єкта у межах раніше встановленої програми, виникає необхідність пошукового аналізу, покликаного у процесі цільового (тематичного) дослідження відшукати варіанти якісно нових рішень.

Об'єктами конкретного аналітичного дослідження стають показники, що характеризують стан і розвиток господарського органу, виконання плану за директивним, оцінювальним і фондоутворюючим, а також розрахунковим показниками результатів, витрат і ефективності роботи.

Поєднання викладених ознак поділу (конкретизації) мети аналізу сприяє утворенню безлічі його завдань, кожне з яких можна визначити як сукупність дій з аналізу конкретного показника чи показника в комплексі показників у межах однієї з трьох функцій аналізу, спрямованих на забезпечення одного з різновидів управлінських рішень. Структура системи аналізу, що утвориться при цьому, є його функціональною побудовою (рис. 1).



Рис. 1. Функціональна структура аналізу.

Беручи до уваги викладені ознаки структуризації мети аналізу, необхідно розробити із застосуванням ЕОМ ряд матриць аналітичних завдань: загальну багатовимірну для всіх рівнів і ланок управління, а також для часткового рівня тих показників, які використовують на кількох рівнях. Аналіз змісту матриць дає змогу скоротити кількість виділених у них завдань, ґрунтуючись на тому, що деякі показники використовують при усіх видах управління, а для ряду показників окремі види аналізу не застосовують взагалі. Наприклад, нема потреби в оперативному управлінні формуванням фондів економічного стимулювання. Однак навіть після скорочення кількість аналітичних завдань, що залишаються, дуже велика. За нашими підрахунками, у виробничому об'єднанні кількість завдань становить кладає величину, близьку до

$$10 \sum kLm,$$

де 10 – число рівнів; L – число ланок управління; m – число показників, використовуваних для управління у відповідній ланці підприємства.

Тому важливим питанням проектування організації аналізу є визначення переліку найактуальніших завдань, вирішення яких можна забезпечити у даний час, у найближчій і більш віддаленій перспективах, виходячи з наявних трудових ресурсів, передбачуваного їх збільшення і ліпшого використання переважно за рахунок автоматизації аналітичної роботи. При цьому варто враховувати, що розширення складу і змісту аналітичної роботи визначає не наявність засобів обчислювальної техніки, а неможливість автоматизації творчих операцій, що становлять основу аналізу.

Виділення із загального переліку найактуальніших завдань аналізу відбувається у кілька етапів. Спочатку завдання поділяють на два класи. До завдань першого класу належать ті, які виконують керівники всіх рангів – ОПР (особи, які приймають рішення), завдання другого класу виконують працівники функціонального апарату господарського органу.

Переважає частина (до 90%) завдань оцінювального і значна частка (до 60%) завдань діагностичного аналізів виконують безпосередньо ОПР. Їхня аналітична робота становить органічну частину оперативного, попереднього і подальшого управління господарською діяльністю. Цей обов'язковий для виконання аналіз є, як правило, безтекстовим; його результати звичайно документально не оформляють, і зовні вони непомітні. Для поліпшення якості цього надзвичайно значимого для управління аналізу функціональні служби мусять забезпечувати ОПР оперативною і достовірною обліковою інформацією,

аналітично обробленою, тобто у формі, зручній для оцінювання і прийняття рішень (наприклад, “згорнутій за відхиленнями”).

Завдання другого класу (переважно діагностичного і пошукового аналізів), що потребують спеціальних досліджень і розрахунків у звичайному документальному оформленні, виконують фахівці економічних, технічних і комерційних служб підприємства. Головна роль у цій справі належить економістам. Вони зобов'язані не лише вирішити найскладніші завдання аналізу, а й спроектувати його організацію у вигляді постійно діючого механізму залучення всіх ресурсів для досягнення визначеної мети.

Через відсутність сил і часу забезпечити в повному обсязі та відповідною якістю виконання всіх завдань другого класу неможливо. Тому серед завдань другого класу, що містяться в багатовимірній матриці, при опитуванні ОПР виявляють ті, які потрібно реалізувати у першу чергу. Іншим джерелом інформації про порівняльну значимість завдань є результати аналізу поточної діяльності і перспектив розвитку підприємства та його підрозділів, у яких розкриваються слабкі місця і вузькі ланки в роботі, дається уявлення про помилкові рішення, прийняті окремими керівниками.

Після визначення складу аналітичних завдань, що підлягають систематичному вирішенню, можна перейти до наступного етапу проектування організації аналізу – налагодження взаємодії працівників, зайнятих аналізом, і забезпечення ефективності їхньої праці. Уявлення про зміст необхідних для цього робіт можна мати, розглянувши систему аналізу з технологічних і кібернетичних позицій. На рис. 2 елементи технологічної структури аналізу виділені рамкою з прямих, а кібернетичної – з пунктирних ліній.

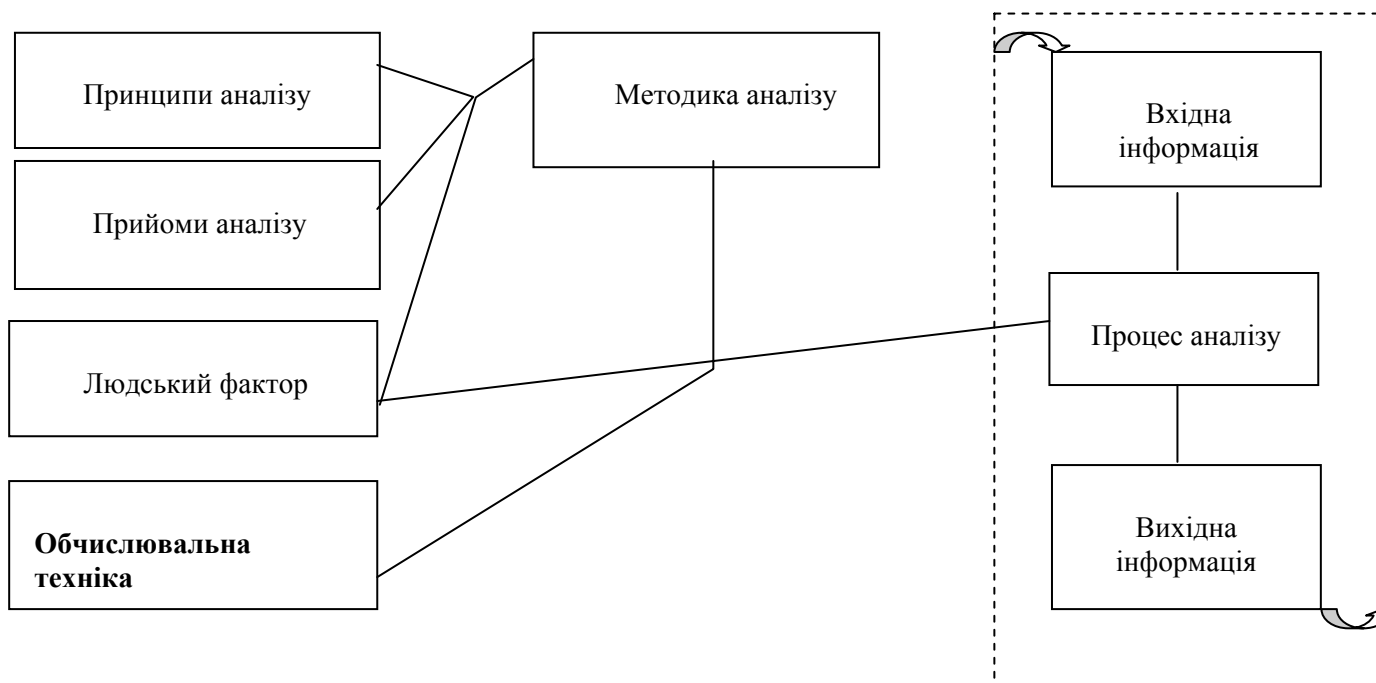


Рис. 2. Поєднане (технологічне і кібернетичне) уявлення про систему аналізу.

У принципах аналізу реалізуються: системний підхід до вивчення об'єкта і суб'єкта управління і особливості методу і процесу аналізу. До провідних належать такі принципи, як: адаптивність, тобто відповідність аналізу специфіці, стану і тенденціям розвитку керованого об'єкта; комплексність вивчення; застосування системи показників; принцип попередньої діагностики; безперервність аналітичного процесу та ін.

Значення методів у аналізі можна порівняти зі значенням технологій у матеріальному виробництві. У них відображені досягнення науки і передовий досвід в справі отримання нової споживчої вартості, у ролі якої виступає вихідна інформація.

Важливе місце у системі економічного аналізу належить людському факторові, який розуміють не лише як сукупність осіб, котрі організують аналітичну роботу і беруть участь у ній, а й їхню соціальну активність, кваліфікацію та інші особистісні характеристики.

Економісти-аналітики із залученням висококваліфікованих фахівців-практиків ззовні організують систему аналізу: проектують його методику і процес та вводять аналіз у дію. Їм же, як і ОПР, належить вирішальна роль в узагальненні результатів аналітичних розрахунків. Самі ж розрахунки донині переважно здійснюють економісти, у тому числі й ті, в яких аналіз входить до кола основних посадових обов'язків (чи є одним з основних). Із поступовим забезпеченням виробництва обчислювальною технікою масові аналітичні розрахунки автоматизуються.

У методиці за допомогою людського фактора поєднуються мета і завдання, принципи і методи аналізу. Методика – це зразок проведення процесу аналізу, вказівки і рекомендації щодо порядку і режиму його перебігу. Чим повніша і більш варіантна розроблена методика, тим інтенсивніше і з вищою ефективністю відбувається процес аналізу. У методиці можна передбачити багато елементів процесу, що мають творчий характер, а саме: напрямок деталізації, критерії порівняння й оцінювання, класифікація факторів і т. ін. Однак зафіксувати з вичерпною повнотою творчу частину процесу неможливо і навіть шкідливо, тому що вона залежить від досвіду, інтуїції, здібностей і кваліфікації фахівця-аналітика.

Вміст вхідної інформації визначається за допомогою завдань аналізу. Оскільки отримання інформації потребує визначених, деколи значних витрат часу і засобів, вона найчастіше виступає фактором, що обмежує зміст аналізу. Тому вміст вихідної інформації переважно є результатом компромісу між потребами у вихідних даних і можливостями їхнього забезпечення. Але при поступовій автоматизації обробки й особливо збору (повного

і вибіркового) первинної інформації про господарські явища і процеси потреби аналізу задовольняються повніше.

На кожному підприємстві завжди наявні певні можливості для змін у побудові господарського обліку, що забезпечать нові потреби аналізу й управління. Іншим є стан справ при проведенні аналізу у вищестоящих і контролюючих органах. Джерела інформації про діяльність підприємства містять лише дані звітності, склад і зміст яких суворо регламентовані.

Процес аналізу поєднує у собі усі виділені елементи системи. Він є сукупністю, поєднанням і взаємодією різних повторюваних аналітичних процедур і операцій, виконуваних під час вирішення аналітичних завдань управлінськими працівниками з використанням обчислювальної техніки.

З огляду на розглянуті елементи технологічної і кібернетичної структур аналізу та їхнього взаємозв'язку проектування організації виконання встановленої кількості завдань аналізу полягає у поетапній регламентації:

- процесу аналізу;
- форм подавання результатів процесу аналізу, включаючи вид (текстовий і безтекстовий) і форму вихідних аналітичних документів, періодичність і терміни їхнього подавання;
- джерел, періодичності і термінів отримання вхідної інформації;
- методик вирішення завдань і виконання процедур;
- способів виконання процедур (автоматизованого та неавтоматизованого), використання обчислювальної й організаційної техніки;
- відповідальності за безперебійне функціонування процесу аналізу (структурно – за відділами, а також персонально);
- взаємодії керівників різних рангів, кооперації праці виконавців;
- підвищення кваліфікації кадрів.

Вихідною точкою організації вирішення аналітичних завдань, як видно з переліку її етапів, є проектування процесу аналізу. Його передумова – вивчення побудови за елементами процесу, виділення в ньому “будівельних блоків” у вигляді процедур і операцій. Завдяки цьому з'являється можливість поділу і кооперації праці робітників, зайнятих аналізом; раціонального поєднання цих елементів у просторі і часі; автоматизації виконання нетворчих операцій.

Дослідження показують, що найскладнішим елементом процесу аналізу є аналітична процедура. При аналізі конкретного показника, тобто в ході вирішення будь-якого

аналітичного завдання, використовують три основних процедури: попереднє оцінювання, поглиблене аналітичне вивчення, підсумкове оцінювання (див. рис. 3).

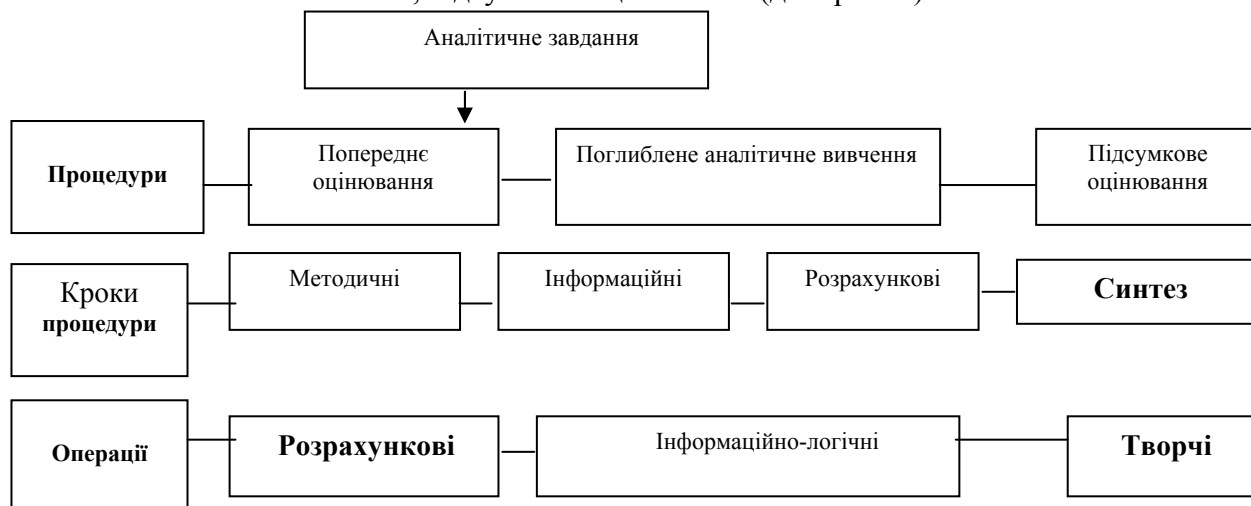


Рис. 3. Схема технологічної будови аналітичного процесу.

Кожна процедура поєднує безліч різних операцій (вони утворюють комплекс), необхідних для отримання вихідної інформації. Серед операцій виділяють розрахункові та інформаційно-логічні, що можуть бути автоматизовані, а також творчі, які автоматизації не підлягають.

Результати розрахункових операцій виражаються за допомогою аналітичних показників виконання плану, коефіцієнтів і т. д. Інформаційно-логічні операції пов'язані з пошуком інформації та використанням логіко-економічних прийомів аналізу. Творчі операції полягають в якісній інтерпретації результатів обчислень.

У будь-якій аналітичній процедурі можна виділити кроки, що розкривають порядок отримання вихідної інформації. Кожен крок процедури відображає перехід від однієї операції комплексу однорідних операцій до іншої. Всього у процедурі є чотири кроки: методичний інформаційний, обчислювальний і синтез. Взаємозв'язок кроків процедури й операцій помітний при розгляді змісту процедури попереднього оцінювання на рис. 4.

Поділ аналітичних завдань на процедури, кроки й операції дає змогу визначити потреби в ресурсах праці і скоординувати роботу виконавців різної кваліфікації. У результаті з'являється можливість регламентувати зміст процесу аналізу за наймасовішими завданнями періодичного аналізу, встановити періодичність і терміни їхнього виконання, виділити осіб, відповідальних за вирішення завдань взагалі і за окремими елементами зокрема.

Кроки процедури

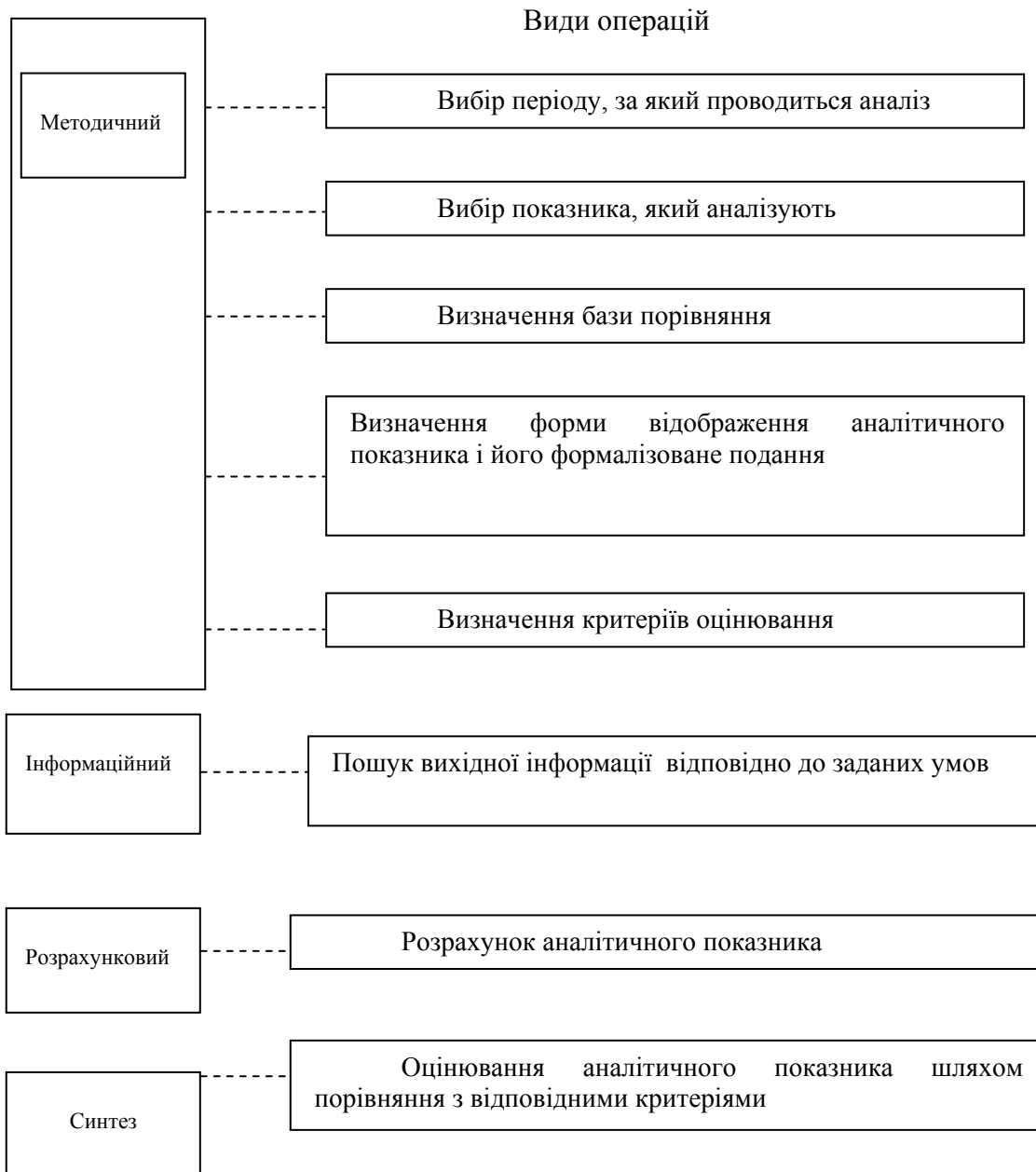


Рис. 4. Схема процедури попереднього оцінювання за окремим показником.

1. 7. Інформаційна база аналізу. Вимоги до інформації

При визначенні поняття інформаційного забезпечення економічного аналізу необхідно враховувати основні етапи процесу управління діяльністю об'єднань (підприємств) і місце економічного аналізу в ньому. Як відомо, виділяють три основні етапи процесу управління: збір та обробка інформації; аналіз; прийняття керівних рішень. Серед

них аналіз займає проміжне місце. Звідси випливає, що інформаційне забезпечення аналізу є складовою системи інформаційного забезпечення управління, бо аналіз – елемент, сходинка процесу управління. Беручи до уваги вищесказане, можна дати визначення поняттю інформаційного забезпечення аналізу.

Інформаційне забезпечення економічного аналізу господарської діяльності – це система даних і способи їх обробки, що дають змогу виявити реальну діяльність керівного об'єкта, дію факторів, що його визначають, а також можливості здійснення необхідних керівних дій. Його відмінність від інформаційного забезпечення управління полягає у тому, що останнє отримує не лише дані на основі збору й обробки інформації, а й результати аналізу. Іншими словами, інформаційне забезпечення управління є значно ширшим.

Інформаційне забезпечення економічного аналізу разом із кадровим, матеріально-технічним та іншим створює необхідні умови для його проведення. Змістовність аналізу, його глибина і повнота обліку всіх факторів, що впливають на об'єкт, який вивчають, певною мірою визначає стан інформаційного забезпечення.

У структурі інформаційного забезпечення економічного аналізу розглядають два елементи: інформаційний фонд (базу) і процеси перетворення даних, що спостерігаються в ньому.

Формування інформаційного фонду має підпорядковуватись певним вимогам. До загальних вимог належать: достовірність інформації, необхідність і достатність її обсягу, своєчасність передачі і подання. Порядок переліку названих вимог не залежить від значення. Вони рівнозначні, і недотримання кожної з них призводить до негативних наслідків.

Закономірність економічної інформації, її адекватність господарським явищам визначають достовірність результатів аналізу, правильність, обґрунтованість висновків і пропозицій, що з них випливають. Використання в аналізі недостовірних даних спотворює наше уявлення про реальну економічну дію і призводить до помилкових висновків. Тому вся інформація, необхідна для аналізу, має підлягати ретельній перевірці.

Дотримання умов необхідності і достатності має подвійне значення. Умова необхідності означає, що для високоякісного проведення аналізу потрібно мати всю необхідну для цього інформацію. При недостатності даних стан керівного об'єкта буде вивчений недостатньо, що може призвести до непідтверджених, помилкових рішень.

Небажаним також є надлишок інформації, бо, по-перше, при затратах на збір і обробку зайвих даних зростають загальні затрати на управління, а по-друге – збільшується період використання інформаційної бази і проведення аналізу, що також призводить до

несвоєчасності керівних дій.

Обсяг необхідної і достатньої інформації визначають залежно від завдання і виду проведеного економічного аналізу. Так, для здійснення аналізу з метою виявлення запасів підвищення ефективності діяльності об'єднання чи його підрозділів потрібно більше вхідної інформації, ніж при оцінюванні стану даного об'єкта чи оцінюванні виконання плану за будь-якими іншими показниками. Як правило, менші обсяги інформації використовують для проведення оперативного аналізу, ніж при здійсненні періодичного кінцевого аналізу.

У теорії інформації для вимірювання її кількості як специфічної одиниці прийнято біт. Практично виміри кількості інформації в бітах натрапляють на серйозні перешкоди. Тому в практиці для кількісних характеристик обсягів даних використовують такі вимірники, як кількість алфавітно-цифрових знаків, слів, показників, документів.

З цих показників найбільшого поширення при вимірюванні обсягів даних набули техніко-економічні характеристики стану об'єкта – показники і параметри. Їх зручно використовувати тому, що на відміну від документів вони всі однакові за обсягом (це дуже важливо для одиниць вимірювання). На відміну від алфавітно-цифрових знаків показники і параметри є одиницями, що мають вичерпний економічний зміст і можуть бути незалежними носіями інформації; вони порівняно легко піддаються підрахунку.

Точних способів визначення необхідного обсягу інформації наявні методики економічного аналізу діяльності галузей, об'єднань і підприємств не передбачають. Тому на практиці їх підбирають емпірично, тобто враховуючи попередній досвід виконання робіт подібного виду. Вимірниками інформації у таких випадках стають показники – економічні, технічні та ін. Точна кількість показників, їх склад і число років, за які їх розраховують, закладені програмою аналізу. При складанні стандартних програм економічного аналізу, що діють у межах галузі чи промислового об'єднання, можна по-іншому вирішити питання про встановлення оптимальних меж інформаційної бази для кожного з основних видів періодично повторюваного аналізу.

Вимоги щодо своєчасності реєстрації і передачі економічної інформації пов'язані з необхідністю скорочення розриву в часі між виникненням відхилень від передбаченого у плані руху виробничих процесів, спричинених різними збуреннями у внутрішньому і зовнішньому середовищах, керівними діями, спрямованими на встановлення втраченої планомірності. Несвоєчасність інформації знижує або зводить нанівець їх ефективність. У подібних випадках затрати на збір і обробку даних, на проведення аналізу і підготовку рішень не дають належної віддачі.

Конкретні терміни збирання інформації визначають, найімовірніше, за темпами

зміни реальних процесів виробництва. Вони залежать також від способів реєстрації і передачі даних. Найчастіше застосовують такі відрізки часу фіксації економічних показників: дні, тижні, декади, місяці, квартали, роки.

Види інформації і її джерела

До основної інформації, яку використовують у галузі господарської діяльності об'єднань (підприємств), належать такі її види: нормативна, планова, облікова і необлікова.

В Україні затверджена єдина система науково обґрунтованих техніко-економічних норм і нормативів для планування економічного та соціального розвитку. Єдина система норм і нормативів передбачає їх склад, порядок та методи формування, оновлення і використання при розробці перспективних та поточних планів. Мета створення системи норм і нормативів – досягнення наукової обґрунтованості, пропорційності і збалансованості планів, повніше виявлення і використання резервів виробництва, подальше підвищення його ефективності.

До системи норм і нормативів входять такі їх групи:

- нормативи ефективності загального виробництва;
- норми і нормативи затрат праці та зарплати;
- норми і нормативи затрат та запасу сировини, матеріалів, палива й енергії;
- норми і нормативи використання виробничих потужностей та норми продовження освоєння проектних потужностей;
- нормативи капіталовкладень і капітального будівництва;
- норми і нормативи необхідності та запасів обладнання;
- фінансові норми і нормативи;
- норми грошових (комплексних) затрат на виробництво (обслуговування, відрахування на цільові підприємства і т. д.);
- соціально-економічні норми і нормативи;
- норми і нормативи охорони навколишнього середовища.

Важливе місце в нормативному господарстві об'єднання (підприємства) займають норми використання виробничих резервів, які класифікують залежно від таких ознак:

- за масштабом використання – цехові, заводські, підгалузеві, галузеві, міжгалузеві;
- за періодом дії – часові; змінні (поточні); перспективні; довготермінові;
- за ступенем узагальнення – індивідуальні та групові;
- за виробництвом – на основному виробництві та на додаткові потреби;

- за цілеспрямованістю використання – поопераційні; подетальні; повиробничі; постадійні та збільшені.

При аналізі обґрунтованості норм затрат сировини, матеріалів, палива, енергії і затрат праці у виробництві промислової продукції використовують такі джерела інформації, як: затверджені регламенти й інша технічна документація (технічні карти, креслення на виробі); стандарти і технічні умови на сировину та готову продукцію; технічні звіти об'єднання; плани організаційно-технічних заходів з економії сировини, матеріалів, палива, енергії, зниження трудомісткості продукції на запланований період, дані про виконання плану заходів за звітній період; дані звітів ідентичних підприємств і рішень галузевих нарад; звіти науково-дослідних і проектно-конструкторських інститутів про науково-дослідні роботи в даній сфері.

При оцінюванні дотримання затверджених норм витрат сировини, матеріалів, палива, енергії і затрат використовують, як правило, нормативні, планові і звітні калькуляції собівартості окремих виробів чи відповідних калькуляційних одиниць.

Крім цього, узагальнені нормативні показники у вартісному виразі готової продукції (наприклад, нормативи витрат заробітної плати на вартість продукції, норми запасів сировини, матеріалів і палива) чи в натуральних одиницях (лінії чисельності) наводяться у певних розділах планів і форм звітності підприємств та об'єднань.

Планова інформація – це сукупність даних про склад запланованого об'єкта і тенденцію його розвитку. Вона відображена в оперативних, змінних і перспективних планах, а також у довготермінових прогнозах розвитку підприємств, об'єднань і галузей промисловості.

Прогнози розвитку економіки охоплюють періоди часу від 15 до 20 і більше років. Перспективними є плани, розраховані на 5 і 10 років. Питання про співвідношення змінних та оперативних планів залишається й досі суперечливим, оскільки поки що не знайдено спосіб цілеспрямованого вирішення цього питання з урахуванням не лише вищевказаного періоду дії планів, а й рівня управління і ступеня механізації (автоматизації) обчислювальних робіт.

При сучасному рівні механізації й автоматизації управління на підприємствах і у виробничих об'єднаннях поточними є річні, квартальні і місячні плани. Поступово вся щомісячна інформація належатиме до оперативної, що дасть змогу підвищити гнучкість управління.

Більшість керівних дій у цих умовах набуватиме превентивного характеру, який дасть можливість попередити розвиток небажаних тенденцій.

Указані вище різновиди планів розробляють на основі прийнятності показників. Так, на даний час утворена єдина система планових показників економічності суспільного виробництва на різних його рівнях: по народному господарству в цілому, по галузях, об'єднаннях, підприємствах, а також визначені принципи його побудови, методи вираховування окремих показників, порядок її використання в аналізі діяльності господарства.

Система показників складається з шести розділів. У першому подані узагальнені показники, що характеризують використання основних видів виробничих ресурсів; праці; основних фондів, обігових засобів і капітальних вкладень; сировини, матеріалів, палива й енергії. У двох останніх розділах міститься інформація про показники ефективності нової техніки і зовнішньоекономічних зв'язків.

Крім цього, у бізнес-плані підприємства (об'єднання) наявна інформація про показники, які планують розрахунково і які не є директивними. Це стосується, наприклад, чисельності працюючих за їх складом і кваліфікацією, затрат на виробництво за елементами та калькуляційними статтями, а також за групами фінансових результатів та ін.

Об'єкт поточної планової інформації такого типу в річних планах набагато більший, ніж в оперативних чи перспективних планах. Подібний об'єкт в оперативних чи перспективних планах містить інформацію про вужче коло покупців, хоча причини цього для кожного з них різні. Оперативна планова інформація вже за своїм складом є поточною (річною) через необхідність оптимізувати час, затрачений на обробку і збір інформації з метою своєчасної підготовки оперативних керівних рішень. Перспективні дані є своєрідними орієнтирами, і в деяких випадках їх неможливо детально розрахувати через відсутність знань про тенденції майбутнього розвитку і недосконалість методів прогнозування. Зазначені відмінності оперативної, поточної і перспективної планової (як, до речі, й облікової) інформації враховують при організації та проведенні економічного аналізу господарської діяльності підприємств і об'єднань.

Оперативний аналіз служить засобом оперативного контролю і регулювання процесу виробництва й охоплює при цьому дуже обмежене коло важливих та оперативних даних. Найдетальніший аналіз всіх сторін діяльності підприємств і об'єднань проводять відповідно до наявних можливостей послідовно, як правило, за підсумками роботи за рік. Його результати використовують для оцінювання виконання планових завдань, виявлення напрямку мобілізації внутрішніх резервів для підвищення ефективності виробництва.

Попередній, як і перспективний, аналіз потрібен для створення бази для планових рішень і прогнозування очікуваного виконання планових завдань.

Періодизація облікової інформації переважно є аналогічною до названих вище різновидів планових даних.

Господарський облік організований в єдину систему контролю за виконанням завдань і складається з трьох самостійних, але міцно пов'язаних між собою видів обліку: оперативного, бухгалтерського і статистичного. Відповідно до цього класифікують і види облікової інформації.

За обсягом і змістом основною є бухгалтерська інформація. Така її роль зумовлена низкою важливих особливостей, серед яких: суцільне і безперервне відображення всіх операцій, їх документальне оформлення й узагальнення у вартісних вимірниках, високі аналітичні можливості врахованих реєстрів.

Взаємозв'язок між названими видами єдиної системи обліку виявляється таким чином. Багато накопичених даних оперативного обліку використовують як первинні дані в бухгалтерському обліку. У ряді випадків спостерігається обмежене чергування названих вище двох видів. Найвиразніше це виявляється в оперативно-бухгалтерському (сальдовому) обліку паперів. Дані оперативного і бухгалтерського обліку стають джерелом формування зведених статистичних показників.

Всі види господарського обліку – це способи складання звітності, що належить до важливих джерел інформації про діяльність підприємств і об'єднань. Саме звітність займає головне місце в інформаційному забезпеченні економічного аналізу.

Відповідно до видів господарського обліку звітність також поділяють на оперативну, бухгалтерську і статистичну.

Оперативна звітність (або виробничо-технічна) призначена переважно для поточного контролю й управління усередині окремих підприємств і об'єднань. Вона містить дані про виробництво важливих видів продукції, про хід поставок матеріалів і палива, про виконання договорів поставок замовникам комплектуючих виробів та напівфабрикатів і т. д.

За способами складання оперативна звітність подібна до статистичної, тому на практиці їх часто здійснюють разом.

Бухгалтерська звітність – це система пов'язаних між собою показників, що характеризують кругообіг господарських засобів. Характерною особливістю бухгалтерської звітності є взаємопов'язана система її показників, документально підтверджених записами початкових господарських операцій, які відображають у різних вартісних оцінках, а за речовими елементами (матеріальні цінності, продукція і т. ін.) – також у натуральному виразі.

Статистичну звітність підприємств і виробничих об'єднань можна поділити на дві

групи. Перша охоплює певну систему техніко-економічних даних, вимірювання й узагальнення яких невласиві для бухгалтерського обліку, оскільки ці дані виходять за межі системи повсякденного обліку, процесів і явищ господарського життя. До таких даних належать, наприклад, відомості про введення нових потужностей відповідно до одиниць вимірювання, стан обладнання й освоєння проектних потужностей, баланс виробничих потужностей, енергобаланс та ін. Багато показників статистичної звітності цієї групи формуються на основі організації спеціального обліку.

Друга група статистичної звітності підприємств і виробничих об'єднань подібна за деякими формами і показниками на бухгалтерську. До неї належать місячні звіти про виконання плану виробництва продукції, про собівартість товарного випуску і розподіл, про заробітну плату робітників і її склад у звітності з праці. Названі вище форми протягом року проходять табелі статистичної звітності, але дані для її складання беруть з бухгалтерських реєстрів.

До статистичної інформації належать також такі дані, які періодично вираховують на основі тимчасових спостережень або фотографування робочих місць: затрати робочого часу, простої обладнання.

За періодичністю подання звітність поділяють на місячну, квартальну і річну.

Місячна звітність складається з балансу і довідки до нього, в якій наводять факти про виручку від реалізації продукції (прибутки і збитки). У місячні звіти вносять також дані про виконання планів з виробництва, праці і зарплати, про собівартість товарної продукції. Крім цього, сюди входять: додаток до балансу, де відображені показники реалізації продукції, прибутків і збитків; розшифровка до балансу; довідки, що містить конкретну характеристику різних статей балансу, та деякі ін.

Річна звітність за основною діяльністю виробничого об'єднання нараховує 26 типових форм. Обсяг річної звітності ширший від квартальної переважно за рахунок внесення до неї звітів про основні фонди, про рух від статутного фонду, про витрати на утримання апарату управління та ін.

За кількістю господарств, які охоплюють звіти, їх поділяють на першочергові і зведені. Першочергові звіти виражають виробничі об'єднання (комбінати, підприємства), що складають самостійні баланси, а зведені звіти – вищестоящі господарські об'єднання і міністерства.

Зведені звіти складають, як правило, за всіма показниками форм, затверджених для підприємств і об'єднань. При підготовці зведених звітів використовують різні способи зведення залежно від характеру узагальнених показників.

Значна кількість показників зведених звітів – це арифметична сума відповідних даних господарських одиниць, що входять до об'єднання. Це стосується, перш за все, однотипних видів засобів і господарських процесів, серед яких: статті балансу, продукція, фонди заробітної плати й чисельності працюючих, прибутки і збитки, вартість основних та обігових коштів і т. д.

Серед звітних даних наявні і ті, які не можна механічно зводити за підприємствами. До них належать у першу чергу показники виробництва, праці і середньої собівартості одноманітної продукції, яку випускають на різних підприємствах, або порівняльної продукції. Ці показники вираховують у зведених звітах як середньозважені.

При аналізі діяльності об'єднань за зведеними звітами необхідно враховувати, що вони, об'єднуючи підсумки діяльності підприємства з різними рівнями виконання плану, дають односторонню оцінку загальних результатів. Щоб уникнути цього, потрібно використовувати в аналізі групування за різними ознаками і ранжування показників.

Позасистемне джерело, на відміну від нормативного, планового й облікового, має позасистемний характер. Його призначення полягає у тому, щоб доповнити недостатні дані для проведення аналізу. Потреба в ньому виникає, як правило, за необхідності поглиблення економічного аналізу і визначення конкретних причин зміни показників, які вивчають.

До позазвітних джерел інформації належать: матеріали ревізій і перевірок, проведених вищестоящими і контролюючими органами; протоколи виробничих нарад; переписи обладнання і матеріалів, які проводять органи статистичного управління; фотографії робочого дня і роботи обладнання, проектно-конструкторська і технологічна документація; робочі креслення деталей; дані візуальних спостережень, опитувань, анкетувань й інших спеціальних досліджень.

Перераховані вище види інформації використовують в економічному аналізі, перш за все, для оцінювання ступеня виконання планових завдань, контролю за рухом виробництва і реалізації, виявлення і поширення передового досвіду. З метою з'ясування причин допущених відхилень від планових завдань як позитивних, так і від'ємних розробляють деталізацію інформації, яку використовують в аналізі: за періодами часу (для встановлення моменту виникнення відхилень); за видами продукції (для встановлення носіїв цих відхилень); за фактами формування показників (для розробки заходів щодо усунення виявлених відхилень). При досягненні цієї мети важливим є знання зазначених вище різних даних та характеру їх взаємозв'язків.

Контроль за достовірністю інформації

Достовірність економічної інформації, її адекватність господарським явищам визначається достовірністю результатів аналізу, правильністю й обгрунтованістю висновків та пропозицій, що випливають із них. Використання в аналізі недостовірної інформації спотворює наші уявлення про реальну економічну дійсність і призводить до помилкових рішень. Тому вся відібрана інформація для аналізу має підлягати ретельній перевірці.

Контроль за достовірністю використовуваної інформації можна здійснювати у різних формах. Переважно розрізняють формально-логічний контроль і розрахункову перевірку. Дія формально-логічного контролю полягає у перевірці повноти і правильності заповнення різних документів.

Ознака повноти дотримана, якщо при контролі: охоплено всі підрозділи об'єднання (підприємства); наявні необхідні форми звітності, передбачені відповідними інструкціями; заповнено всі розділи типових планових і звітних форм, а також всі макети аналогічних таблиць вихідних даних, розроблених на основі програми збору інформації.

Правильність заповнення показників із формально-логічної точки зору означає відповідність певних даних їх змісту в рядках і графах, де вони проставлені. Перевіряють також наявність обов'язкових реквізитів – назв чи кодів організації та її підрозділів, підписів відповідних посадових осіб, дати складання і т. ін.

Розрахункова перевірка є трудомісткішою операцією. Вона визначає рівень певних навичок і знань. Основне значення розрахункової перевірки зводиться до:

перевірки взаємної погодженості, або тотожності, показників, наведених у різних документах. При цьому важливо знати порядок формування показників і відображення їх у звітності.

Крім простих форм погодженості зв'язку даних, коли необхідно лише зіставити їх величини, вказані в різних документах, існують складніший, де потрібно здійснювати спеціальні розрахунки. Прикладом такої погодженості може бути перевірка погодженості сум прибутку від реалізації. У таких випадках потрібно керуватися методичними вказівками щодо перевірки звітності, виданими Міністерством фінансів України;

- встановлення відповідності планових даних, наведених у звітності, даним, затвердженим планом і кошторисом. При коригуванні планових завдань протягом звітного періоду перевіряють наявність відповідного рішення і його обгрунтованість, а також наявність інших планових показників, що змінюються у зв'язку з проведенням коригувань;
- звіряння прийнятності планових та звітних показників, статей балансу. Про

характеристику прийнятності планових і звітних показників вже йшла мова раніше. Прийнятність балансу перевіряють шляхом зіставлення даних його статей на початок звітнього періоду з даними проаналізованих статей на кінець попереднього періоду;

- перевірки правильності арифметичних розрахунків: результатів поділу середніх, відносних та питомих величин і т. ін.

Один зі способів перевірки достовірності звітних показників – зустрічна перевірка. Суть її полягає у зіставленні окремих показників у звітах об'єднань (підприємств) з аналогічними даними їх контрагентів. Так, дані про платежі в бюджет за балансом об'єднання мають відповідати даним у відомостях місцевого фінансового органу про виконання бюджету. Показники заборгованості за короткотерміновим і довготерміновим кредитами мають повністю збігатися з відповідними даними установ Національного банку України. Ідентичними мають бути також звітні дані об'єднання (підприємства) про кредиторську і дебіторську заборгованості (крім суперечливої) та суми, які нараховуються у кредиторів і дебіторів.

При поглибленому контролі за достовірністю звітних даних необхідно перевірити правильність вираховування показників, виходячи з прийнятого порядку їх формування та правильності застосування тих чи інших видів оцінювання.

Так, для контролю за обсягами виробництва необхідно перевірити, чи дотримані ознаки готовності виробів при внесенні їх до товарної продукції, чи не зарахована до виконаного завдання продукція, виготовлена з відхиленнями від державних стандартів і технічних умов; щодо реалізованої продукції – чи враховані терміни надходження виручки на розрахунковий чи спецпозичковий рахунок, чи правильно визначені елементи виручки від реалізації, що не входять до обсягу реалізованої продукції за плановими гуртовими цінами і т. ін. Приклади перевірки звітних показників реалізації значною мірою залежать від використовуваних форм розрахунків із покупцями.

При оцінюванні достовірності “витратних” показників основною є перевірка обґрунтованості зарахування витрат до собівартості продукції, яку проводять у кожній калькуляційній статті.

Щодо матеріальних затрат важливою є перевірка правильності зарахування транспортно-заготівельних затрат чи відхилень від планової собівартості заготівлі матеріалів до собівартості продукції, а також правомірності списування уповноваженими на витрати виробництва недостач понад норму, збитків і втрат від пошкодження матеріальних цінностей за результатами їх інвентаризації.

У ході перевірки статей заробітної плати показники звітів про виконання завдання з праці зіставляють з бухгалтерськими зведеннями розрахунків з робітниками і службовцями,

зі зведеннями заробітної плати за її складом і категоріями робітників. За даними відомостями (машинограмами) розподілу заробітної плати вивчають обгрунтованість списування нарахованих сум на рахунки виробничих затрат, на витрати непромислових господарств, на капітальний ремонт й ін.

Суцільна перевірка цих операцій за первинними даними є дуже трудомісткою. Тому доречно вибірково зіставити показники виробітку, прийняті для розрахунку заробітної плати, з даними про здавання продукції, а також перевірити правильність застосування розцінок.

За відрахуванням на соціальне страхування контролюють правильність визначення джерел його покриття зі всіх видів винагород і премій.

Спосіб облікової перевірки витрат на обслуговування виробництва і управління залежить від виду контрольованих затрат. Так, за амортизаційними відрахуваннями в першу чергу перевіряють правильність використання встановлених норм; за витратами на утримання апарату управління – відповідність фактичних витрат загальній сумі граничних асигнувань і т. д. Важливо при цьому чітко розмежувати затрати, які йдуть на утримання виробництва і які покриваються за рахунок фондів економічного стимулювання та спеціального призначення або при розподілі прибутку.

Аналогічно перевіряють обгрунтованість зарахування затрат і за іншими статтями. Керуватися в ході перевірки необхідно чинними інструкціями про облік затрат на виробництво, калькуляцію собівартості продукції. Особливе значення має оцінювання достовірності показників валового прибутку, оскільки воно оцінювальним показником і джерелом доходів державного бюджету.

Перевірку проводять за окремими групами фінансових результатів, врахованих при нарахуванні валового прибутку. При перевірці прибутків від реалізації товарної продукції необхідно врахувати, що вона є продовженням попереднього контролю за достовірністю даних звітності про виручку від реалізації, затрати на виробництво і невиробничі витрати.

У ході перевірки потрібно встановити, чи правильно визначена фактична сума валового прибутку, зарахована до виконання завдання, чи відображена у звітності та її частина, що отримана за рахунок порушення цін, стандартів, технічних умов, відхилення від рецептур тощо і підлягає внесенню до бюджету.

Крім цього, перевіряють дотримання встановленого порядку розрахунків, правильність застосування відповідних цін, обгрунтованість зарахування результатів до прибутків і збитків.

За підсумками контролю за достовірністю економічної інформації роблять висновки

про можливість її використання в аналізі чи про необхідність проведення відповідних коригувань.

Обробка інформації

Процес перетворення інформації – підсумковий етап інформаційного забезпечення економічного аналізу. Йому передують етапи реєстрації, збору і передачі даних. Організація і способи здійснення вказаних операцій відчутно впливають на організацію, суть і терміни проведення економічного аналізу.

Реєстрацію, збір і передавання інформації можна здійснювати на людино-читальних документах, на машинних носіях інформації і на документах змішаного типу.

Використання людино-читальних документів підвищує трудомісткість підготовки даних до обробки, оскільки спочатку їх потрібно перенести на машинні носії, де висока питома вага ручної праці, а тоді необхідно застосовувати операції контролю і сортування, у результаті чого знижується оперативність аналізу й частіше скорочується програма його проведення через недостачу часу.

Для швидкого перебігу операцій з підготовки інформації до обробки і скорочення часу, необхідного для цієї мети, перевагу віддають машинним носіям. Високоєфективними є спеціальні системи реєстрації і збору даних, призначені для автоматичного формування масивів інформації. Так, системи включають перфорацію, контроль, сортування й інші підготовчі операції, здійснюють разове записування даних і забезпечують багаторазове використання їх за допомогою ЕОМ.

Використання ЕОМ у процесі обробки економічної інформації суттєво розширює можливості аналізу господарської діяльності підприємств і об'єднань: підвищує його оперативність; розширює базу для підготовки різних варіантів керівних рішень; сприяє зростанню якості самого аналізу за рахунок проведення детальнішого аналізу, розширення факторних моделей і використання (за необхідності) економічно-математичних методів і т. ін.

Обробка даних і підготовка їх до аналізу є одним з перших його етапів. Отже, процеси перетворення економічної інформації потрібно будувати з урахуванням вимог аналізу господарської діяльності. На практиці це означає формування машинограм не лише на основі фіксації нормативно-планових і звітних даних, а й на основі виявлення абсолютних і відносних відхилень, вирахування середніх величин, індексів динаміки, окремих показників і т. ін. Конкретний зміст програми перетворення інформації визначають залежно від мети і завдань, видів та програм економічного аналізу.

Інформаційна база окремих видів економічного аналізу

Більшість відносно стійких видів економічного аналізу (оперативний, послідовний, попередній та ін.) зорієнтована на використання даних інтеграційних інформаційних систем і має традиційні джерела (плани, звіти тощо).

Проте деякі види аналізу потребують створення спеціальної інформаційної бази. Це стосується, перш за все, функціонально-вартісного і міжзаводського порівняльного аналізів. Необхідність формування спеціальних масивів даних пов'язана з використанням при проведенні названих видів аналізу широкого кола додаткової інформації системного і позасистемного характеру.

Інформаційна база міжзаводського порівняльного аналізу спирається переважно на системні дані. Характер, зміст необхідних даних визначають об'єкт і завдання аналізу.

При проведенні порівняльного аналізу для виявлення причин розбіжностей на рівні господарювання окремих господарств використовують всі основні джерела нормативної, планової і звітної інформації господарських одиниць, які аналізують. Основним тягарем є доведення даних до порівняльного вигляду.

При виконанні локальних (автоматичних) порівняльних аналізів з'являється необхідність у додатковій інформації позасистемного характеру. Дуже важкою є підготовка інформаційної бази для міжнародних зіставлень, порівнянь зі світовим рівнем виробітку.

Для здійснення міжнародних зіставлень собівартості і ціни виробітку використовують такі дані: науково-технічні і робочі параметри, показники технологічності; економічні показники при виробництві й експлуатації виробітку (затрати, ціни, окремі витрати матеріалів і енергії); дані про умови реалізації на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Важливі джерела інформації для міжнародних зіставлень можна розподілити на основні і другорядні.

До основних джерел належать: проспекти закордонних фірм; звіти про ярмарки; відрядження; оголошення у спеціальних журналах, матеріали різних нарад; паспорти порівняльних взірців виробів та інша технічна документація; звіти про науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи; дисертації та інші наукові роботи; патенти; заявки на раціоналізаторські пропозиції; звіти про контроль і дослідження виробів; звіти служби сервісу; стандарти різних країн.

Джерелами другорядної інформації є документи служби інформації; патентні рефератори; бібліографія й науково-економічна література; матеріали вивчення ринкового збуту.

Зміст необхідних зведень і їх джерела для функціонально-вартісного аналізу (ФВА) розрізняють залежно від того, на якій стадії життєвого циклу виробів його проводять.

Найбільший ефект ФВА дає, як відомо, на початкових стадіях, і при цьому використовують найширший обсяг даних, тому зупинимось на характеристиці інформаційної бази ФВА на стадії науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР).

Основні види і джерела використовуваної інформації можна поділити на наступних кілька груп.

1. Загальні дані-завдання на стадії НДДКР; завдання виробництва даних виробів; патенти і стандарти на аналогічні вироби; результати аналізу світового рівня виробів цього класу і тенденції його розвитку; спеціальна література.

2. Загальні дані про проєктований виріб (техніко-економічні показники); взірці; інструкції з експлуатації; проспекти; умови поставок.

3. Дані про потребу у виробках і про збуто-розрахункові зміни споживчого попиту; головні споживачі.

4. Свідчення про дослідно-конструкторську роботу – креслення виробів; протоколи захисту результатів попередніх етапів робіт; розрахункова документація; документація щодо раціоналізаторських пропозицій.

5. Технологічні дані – технологічні карти; нормативи часу (трудомісткість), машинний час; ступінь уніфікації і стандартизації деталей; частка оригінальних деталей і їх повторюваність.

6. Ціни на затрати – цінники і розрахунки до них (ліміти цін і затрати); очікувані зміни цін на зовнішньому ринку (прогнози); розміри заохочувальних надбавок; попередні калькуляції (матеріаломісткість, заміна матеріалів, нормативи комплексних затрат, тарифні показники із зарплати); розрахунки необхідності в матеріальних ресурсах.

Деякі види інформації для проведення ФВА створюють за допомогою спеціальних методів: опитування експертів, покупців і споживачів продукції; конференції ідей тощо.

При створенні інформаційної бази економічного аналізу потрібно врахувати не лише необхідність даних у конкретному випадку, а й затрати на їх збір і обробку або надзвичайні затрати на інформаційне забезпечення, що знижують ефективність самого аналізу, тому, складаючи програму аналізу, необхідно передбачити проведення спеціальних розрахунків необхідності в інформації й оцінювання затрат на її збір і перетворення.

1. 8. Евристичні методи в аналізі

Евристичними називають спеціальні методи здобуття нових знань, засновані на використанні досвіду, інтуїції фахівця і його творчого мислення як сукупності властивих людині механізмів вирішення творчих завдань (встановлення ситуативних відносин при з'ясуванні проблеми, відкидання безперспективних варіантів вирішення, узагальнення, аналогія, спростування за допомогою контрприкладів та ін.). Евристичні методи є універсальними, і їх застосовують у всіх сферах науки і практики. Їх широко використовують також в економічному аналізі. Можна стверджувати, що оволодіння евристичними методами визначає мистецтво аналізу.

Серед евристичних виділяють експертні та психологічні методи.

Евристичні методи звичайно протиставляють формалізованим, що спираються на точний математичний опис явищ. Соціально-економічні явища і процеси цілком або частково не піддаються математичній формалізації, тобто для них неможливо чи дуже важко розробити адекватну модель. Це пов'язано з труднощами кількісного оцінювання політичних, соціальних і психологічних факторів, що визначають господарську діяльність людей; численністю таких виробничих процесів, збір репрезентативних зведень про які потребує великих витрат часу і засобів; обмеженою придатністю інформації про минуле для прогнозування майбутнього. Нарешті, багатозначні, багатовимірні та якісно непорівнянні показники господарської діяльності чи підприємства її окремих аспектів не мають однозначного узагальненого критерію, на основі якого можна оцінити можливі варіанти вирішення проблеми. Усе це потребує застосування в аналізі поряд з логіко- й економіко-математичними також експертних методів, які розуміють як комплекс логічних та математичних прийомів і процедур, що забезпечують отримання від фахівців-експертів інформації, яка дає змогу оцінити причини, що посприяли досягненню високого рівня господарювання, підготувати і вибрати раціональні управлінські рішення.

Для пошуку нових рішень і заходів, що забезпечать їхнє втілення у життя, необхідно активізувати творче мислення фахівців. Цьому сприяє застосування в аналізі психологічних методів, що є сукупністю правил і процедур, які стимулюють вирішення творчих завдань.

Експертні методи

Застосування експертних методів дає змогу заповнити прогалину необхідною для аналізу інформацією, ґрунтуючись на судженнях, ймовірних оцінках виявлення експертів у виробництві та управлінні досліджуваних причинно-наслідкових зв'язків. Виходячи із застосованої методики експертизи, розрізняють два види отриманої від експертів інформації і, відповідно, два класи аналітичних завдань, розв'язуваних на її основі.

По-перше, експертні методи переважно забезпечують отримання інформації про одиничні прояви типових причинно-наслідкових зв'язків у конкретних обставинах місця і часу. Такі зведення одержують при опитуванні робітників, бригадирів, технічних та економічних фахівців цехових служб, керівників підрозділів підприємства. Цю інформацію використовують для вирішення аналітичних завдань, спрямованих на вдосконалення виробництва і керування на окремих робочих місцях, ділянках, у цехах і на підприємстві загалом. Наприклад, мова може йти про виявлення причин і визначення заходів щодо запобігання непродуктивним витратам часу і засобів, неритмічній роботі, бракові, невиконанню норм виробітку, відставанням від графіка впровадження нової техніки тощо в одному або кількох підрозділах чи бригадах.

По-друге, на основі експертних методів отримують інформацію про типовий прояв досліджуваних взаємозв'язків. Ці зведення одержують від обмеженої кількості експертів високої кваліфікації, які володіють глибокими знаннями закономірностей перебігу соціально-економічних процесів у різних ситуаціях. Серед завдань економічного аналізу, які розв'язують на основі такої інформації, дуже поширені: а) ранжування факторів і показників за їхньою значимістю при оцінюванні якогось явища; б) ранжування бригад, ділянок, цехів і підприємств: за місцем, зайнятим кожним з них на підприємстві в умовах конкуренції; за станом розвитку окремих аспектів господарської діяльності, оцінювальних різнорідних показників, наприклад: за техніко-економічним рівнем виробництва, фінансовим станом та ін.; в) попереднє оцінювання очікуваного виконання плану за відповідним показником.

Основними етапами проведення цільового аналізу на основі експертних методів є такі: визначення мети дослідження на основі результатів періодичного економічного аналізу; створення групи фахівців-аналітиків, на яких покладають організацію експертизи; вибір опитування стосовно конкретної господарської ситуації; розробка програми обстеження і складання опитувального листка; визначення кількості і складу експертів; проведення опитування; аналіз та обробка інформації, отриманої від експертів; узагальнення результатів експертизи і підготовка варіантів рішення, що забезпечить досягнення визначеної мети.

Серед експертних методів виділяють індивідуальні і колективні. Індивідуальні експертні методи полягають у використанні думок експертів – фахівців відповідного профілю, сформульованих кожним з них незалежно один від одного. До індивідуальних належать такі експертні методи, як інтерв'ю й анкетування.

Метод інтерв'ю полягає в постановці аналітиком у ході бесіди з експертом запитань

про фактори, що визначають стан досліджуваного об'єкта, шляхи і засоби зміни стану об'єкта у бажаному напрямку. Зміст запитань визначає заздалегідь складена програма, яку можна уточнювати у процесі інтерв'ю. Ефективність даного й інших методів експертного оцінювання визначається: глибиною аналізу розглянутої проблеми, який передував опитуванню і якістю програми опитування і методики її проведення; придатністю обраних експертів для вирішення проблеми (їхньою компетентністю, ерудованістю у суміжних сфера діяльності, відсутністю особистої зацікавленості у певному висвітленні фактів або розвиткові подій і деякими іншими властивостями). Успішність застосування саме методу інтерв'ю, крім названих умов, залежить від ступеня поінформованості про досліджувану проблему аналітика, який проводить опитування, й особливо від здатності експерта відповідати на запитання експромтом.

Метод анкетування (аналітичного експертного оцінювання) ґрунтується на самостійній підготовці експертом відповідей на запитання анкети. Однак досвід доводить, що у письмовому викладі суті господарських ситуацій і в анкеті великого значення набувають такі суб'єктивні фактори, як "місцевий патріотизм", небажання виступати з критикою товаришів по службі і керівників, скептицизм щодо значення і способів дослідження, неправильне тлумачення чи нерозуміння запитання, звичайне небажання займатися невластивою опитуваному роботою. Усе це негативно позначається на якості аналізу, проведеного за допомогою анкетування.

Основні переваги індивідуальних методів полягають у можливості використання здібностей і знань окремого експерта, а також у відносній простоті проведення цільового аналізу. Головний їхній недолік – обмеженість знань кожного з опитуваних про стан і розвиток суміжних сфер діяльності. Тому більшого поширення на практиці набули колективні експертні методи, при використанні яких бере участь група експертів, добре обізнаних у багатьох суміжних сферах діяльності. Перевага колективних методів полягає в організації різними способами взаємодії між залученими фахівцями, що дає змогу проаналізувати проблему різнобічно. Найпоширенішими методами колективного експертного оцінювання є: метод комісії, у тому числі проведення виробничих нарад, конференцій і семінарів для обміну досвідом чи для обговорення певного кола проблем за "круглим столом"; організація роботи експертів щодо застосування методики "відстороненого оцінювання"; метод Дельфі тощо.

Експертне оцінювання на основі методу комісій дає змогу виробити ліпшу альтернативу для оцінювання конкретної ситуації з урахуванням дії комплексу якісно різних факторів. Недолік методу полягає в тому, що група експертів, які беруть участь у

нарадах і висловлюють свої судження, керується переважно логікою компромісу. При цьому в учасників остаточно сформувалися оцінки і варіанти вирішення проблеми, які не обов'язково ліпші за ті, що висловлені на нараді.

Методика “відстороненого оцінювання” спрямована на усунення вказаного недоліку методу комісій. Відповідно до цієї методики робота нарад поділена на два періоди: вільного висловлення ідей і критичного аналізу. При цьому нараду організують так, щоб висловлене експертом первинне судження не обтяжувало його, а стимулювало до подальшої роботи з аналізу і підготовки рішень.

Відмова від незручних для експертів форм роботи (наприклад, дискусії за “круглим столом” чи інших видів обговорення протилежних точок зору) дає можливість застосовувати метод Дельфі. Він характеризується такими основними властивостями: анонімністю, регульованою зворотним зв'язком, і груповою відповіддю. Анонімність забезпечується спеціальною формою опитувального листка чи особливими прийомами опитування, наприклад, контактами експертів через ЕОМ. Опитування проводять у 3 – 4 тури, на кожному з яких за допомогою статистичних методів визначають групову оцінку. Регульованого зворотного зв'язку досягають завдяки тому, що учасникам експертизи після кожного туру пропонують ознайомитися з колективним судженням, пояснити свою незгоду з ним і переглянути власну первинну оцінку.

Психологічні методи

За допомогою психологічних методів пришвидшується вирішення нових творчих завдань аналізу. Найпоширенішими є описані нижче методи.

Метод “мозкової атаки (штурму)” розвиває метод комісій; його відмінність від останнього полягає у створенні на нараді експертів неформальної, невимушеної атмосфери, яка стимулюватиме творчість. Особливостями цього методу є: обмежене коло експертів із різних сфер знань, як правило, не пов'язаних посадовим підпорядкуванням; нетривалість засідання; вільне висловлення ідей – критика заборонена; оцінювання ідей після зборів групою вузьких фахівців.

Метод контрольних запитань полягає у вирішенні аналітичних завдань на основі використання заздалегідь складеного переліку навідних запитань, що дають змогу оцінити проблему з багатьох, у тому числі нетрадиційних, позицій.

Метод морфологічного аналізу, що має кілька різновидів, спрямований на подолання упередженості щодо існуючих думок про можливість і шляхи вирішення проблеми. З його допомогою поставлене завдання описують й аналізують як сукупність усіх можливих структурних (тобто морфологічних зв'язків) і відношень між елементами. Аналізу передують

розробка морфологічних таблиць чи графіків.

РОЗДІЛ II. ОСНОВИ АНАЛІЗУ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ

2.1. Аналіз попиту і пропозиції на продукцію та послуги підприємства

Стан ринкової економіки, рівень і механізм її розвитку описують за допомогою таких понять, як попит (demand) і пропозиція (supply), способи їх координації і пристосування один до одного.

Величина (обсяг) попиту – це кількість товарів (послуг), яку покупець може і бажає придбати за певних умов. **Попит** (шкала попиту) – це різна кількість споживчих благ (товарів чи послуг), які споживач може і бажає придбати при різних рівнях цін.

Залежність величини попиту від ціни визначають за допомогою закону попиту, який графічно зображають у вигляді кривої з від'ємним нахилом. Таку криву називають лінією попиту. Абциси точок лінії попиту характеризують обсяг попиту, а ординати – ціни попиту¹ (рис. 5).

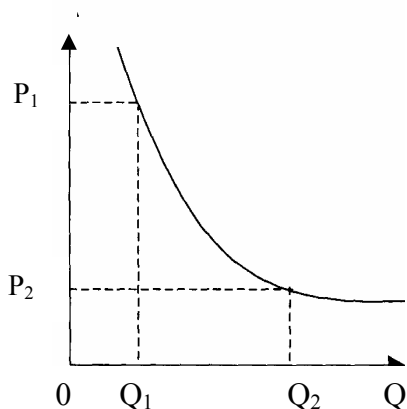


Рис. 5. Лінія попиту.

При графічному зображенні функції попиту по осі абсис варто було б показати значення цін товару (незалежна змінна), а по осі ординат – обсяг попиту на товар (залежна змінна). Проте традиційним є обернене розміщення осей координат. Фактично на графічному зображенню функції попиту показана функція $[P_d(Q)]$, обернена до функції попиту, яку позначають як: $Q_d = Q_d(P)$.

Основна властивість попиту полягає у тому, що при постійності всіх інших параметрів зростання ціни призводить до відповідного зниження величини попиту, і навпаки. Таким чином, існує від'ємний або зворотний зв'язок між ціною товару і величиною попиту на нього.

Як обґрунтування для закону попиту можна назвати кілька причин. По-перше, з

точки зору здорового глузду зниження ціни збільшує кількість покупців. Для покупця ціна – це певний бар'єр, що заважає здійснити покупку. Чим вищий даний бар'єр, тим менше продукту реалізують, тобто ціна послаблює бажання споживача зробити покупку, і навпаки. По-друге, оскільки споживання будь-якого товару підлягає дії принципу спадної граничної корисності, згідно з яким подальші одиниці придбаного товару приносять все менше і менше користі (вигоди, задоволення) покупцеві, споживачі купують додаткові одиниці товару лише за умови, що його ціна спадає. По-третє, закон попиту можна пояснити за допомогою *ефекту доходу* й *ефекту заміщення*. Так, ефект доходу пов'язаний з тим, що спад цін розширює купівельну здатність споживачів і, відповідно, вони можуть купити більшу кількість даного товару, ніж до спаду цін. Вища ціна призводить до протилежного результату. Ефект заміщення полягає у тому, що споживачі схильні замінювати дорогі товари дешевшими товарами-аналогами (товарами-субститутами). Насправді ефект доходу й ефект заміщення діють разом і ведуть до виникнення у споживачів здатності та бажання купувати більшу кількість товару за нижчу ціну.

Проте є товари, що не підлягають законові попиту, – це *товари Гіффена*¹.

Таким чином, якщо змінюється ціна на товар, то (за інших рівних умов) змінюється величина попиту на нього, і рух іде по кривій попиту. У випадку зміни **нецінових факторів (детермінант)** змінюється сам попит на товар і, відповідно, розміщення кривої попиту. Якщо попит спадає, то крива посувається вниз і вліво. Якщо попит збільшується, зсув кривої попиту відбувається вгору і вправо.

До нецінових факторів, що впливають на зміну попиту, як правило, належать наступні.

1. *Смаки або переваги споживачів*. Сприятливі зміни у перевагах споживачів ведуть

¹ Англійський економіст Р. Гіффен (1837 – 1910) звернув увагу на те, що під час голоду в Ірландії у середині XIX ст. обсяг попиту на картоплю, ціна на яку зростає, значно збільшився. Пояснення полягало у тому, що саме картопля була основним продуктом харчування ірландських бідняків. Зростання цін на картоплю змусило їх зменшити споживання інших, дорожчих і якісніших, продуктів. А оскільки і при високих цінах картопля залишалася порівняно дешевим продуктом, то обсяг попиту на неї збільшився. Потрібно зазначити, що деякі сучасні закордонні дослідники вважають, що пріоритет відкриття описаного вище парадоксу належить іншому – англійському соціалісту С. Грею (1775 – 1840), який у своїй праці “The Happiness of States” (1815) описав “парадоксальний факт, що чим вища ціна на хліб і картоплю, тим більший попит” (New Palgrave Dictionary of Economics, 1987 Vol. P. 563).

до збільшення попиту. Дія несприятливих змін протилежна.

2. *Рівень грошових доходів споживачів.* Тут виділяють товари вищої категорії (або нормальні, повноцінні товари), попит на які прямо залежить від зміни рівня грошового доходу покупців; і товари нижчої категорії (або малоцінні, неповноцінні товари), попит на які обернено залежить від зміни рівня грошового доходу споживачів.

3. *Ціни на супутні і подібні товари.* Тут виділяють **товари-субститути** (або взаємозамінні товари) і **компліментарні товари** (або взаємодоповнюючі товари). Якщо зростає ціна на товар-субститут, то збільшується попит на товар, який розглядають, і навпаки. Таким чином, коли два товари взаємозамінні, між ціною на один з них і попитом на інший існує прямий зв'язок. Якщо зростає ціна на компліментарний товар, то зменшується попит на товар, який розглядають, і навпаки. Інакше кажучи, коли два товари є взаємодоповнюючими, між ціною на один з них і попитом на інший існує зворотний зв'язок.

4. *Споживчі очікування, тобто прогнози споживачів стосовно цін на товар, наявності товарів і рівня власного доходу.* Очікування споживачів щодо підвищення цін, як і сподівання на збільшення доходу і можливий дефіцит товарів у майбутньому, можуть спонукати їх менше обмежувати поточні витрати. Навпаки, очікування зниження цін, зменшення доходів, більшої різноманітності товарів-субститутів призводить до зменшення поточного попиту.

5. *Кількість покупців.* Збільшення на ринку числа споживачів веде до підвищення попиту, і навпаки.

Варто зазначити, що перші чотири з названих вище факторів впливають на індивідуальний попит, а останній фактор – на ринковий попит. Для одержання кривої ринкового попиту необхідно скласти по горизонталі криві індивідуального попиту всіх споживачів товару, який розглядають.

З навчальною метою, як правило, криву попиту зображають у вигляді прямої лінії, описаної за допомогою рівняння: $Q_d = C - kP$ або $P = C/k - Q_d/k$.

Економічний зміст точки перетину кривої попиту з віссю цін (**P**) полягає у тому, що це ціна “відмови”, тобто при такій ціні ($P_{відм.} = C/k$) попит на купівлю товару проявлятися не буде. Економічний зміст точки перетину кривої попиту з віссю величини попиту (**Q**) виражається за допомогою величини потреби (індивідуальної чи ринкової) у товарі ($Q_{номп.} = C$). **Величина (обсяг) пропозиції** – це кількість товарів (послуг), яку виробник може і бажає виробити та продати за певних умов у конкретний часовий період. **Пропозиція (шкала пропозиції)** – це різна кількість споживчих благ (товарів чи послуг), які виробникові вигідно пропонувати на ринку за різні ціни.

Залежність обсягу пропозиції від цін фіксується **законом пропозиції** і зображається кривою з додатним нахилом. Таку криву називають лінією пропозиції. Абсциси точок лінії пропозиції характеризують обсяг пропозиції, а ординати – ціни пропозиції. За аналогією з графічним зображенням функції попиту лінія пропозиції у вказаній вище системі координат – це обернена функція пропозиції $[P_s(Q)]$ (рис. 6).

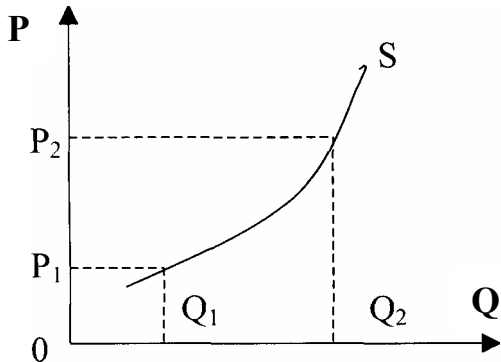


Рис. 6. Лінія пропозиції.

Закон пропозиції стверджує, що залежність величини пропозиції від рівня цін має прямий характер, тобто виробники хочуть виготовити і запропонувати для продажу більшу кількість товарів за високою ціною, ніж вони хотіли б це зробити за низькою ціною.

Обґрунтування даної залежності полягає, по-перше? у тому, що для виробника чи продавця ціна на товар (по суті – виручка за одиницю товару) є стимулом для збільшення виробництва і реалізації товару на ринку. По-друге, пряму залежність величини пропозиції і рівня цін пояснюють дією **закону спадної продуктивності факторів виробництва**, згідно з яким витрати кожної наступної одиниці продукту зростають, а, відповідно, для їх покриття виробники повинні реалізовувати дані одиниці товару (які потребують більших витрат) за вищою ціною².

Якщо змінюється ціна товару, то (за інших рівних умов) змінюється величина його пропозиції і рух іде по кривій пропозиції. У випадку зміни **нецінових факторів (детермінант)** змінюється сама пропозиція товару, що виражається у зміщенні кривої пропозиції. Якщо пропозиція зменшується, то крива пропозиції посувається вгору і вліво. У ситуації збільшення пропозиції крива зміщується вниз і вправо.

До нецінових факторів, що впливають на зміну пропозиції, як правило, належать

² Деякі економісти вважають, що як такий загальний закон пропозиції (аналітичний до закону попиту, що практично не містить винятків) не існує взагалі, оскільки далеко не завжди має місце пряма залежність між змінами ціни на товар і обсягу його пропозиції.

наступні.

1. *Ціни на виробничі ресурси.* Зниження цін на ресурси, які використовують у виробництві товару, що розглядається, зменшує витрати виробництва і, відповідно, збільшує пропозицію товару, бо існує пряма залежність між витратами виробництва та пропозицією товару (див. обґрунтування закону пропозиції), і навпаки.

2. *Зміни у технології виробництва.* Вдосконалювання технології дає змогу ефективніше, тобто з меншими витратами, виробляти одиницю товару, що збільшує пропозицію товару, і навпаки.

3. *Ціни на інші товари.* Тут розрізняють товари-“конкуренти” і товари, які виробляють “спільно” з даним товаром. Зміна пропозиції товару, який розглядають, обернено залежить від зміни цін на товари-“конкуренти” і прямо залежить від зміни цін на товари, які випускають “спільно” з даним товаром.

4. *Державна політика у сфері оподаткування.* Зниження податку на даний товар (на продаж, на власність тощо), як і введення дотації, зменшує витрати виробника чи продавця, збільшуючи пропозицію товару, і навпаки.

5. *Очікування продавців щодо майбутніх цін на товар.* Тут відсутня детермінована залежність. Як правило, вважають, що у короткотерміновий період (при незмінній величині капіталу як фактора виробництва) існує обернена залежність між очікуваною ціною на товар і його реальною пропозицією. У довготерміновому періоді (при зміні величини капіталу) дана залежність має прямий характер.

6. *Кількість продавців товару.* Зростання на ринку кількості продавців веде до збільшення пропозиції, і навпаки.

Потрібно зазначити, що перші п'ять із названих вище факторів діють на індивідуальну пропозицію, а останній – на ринкову пропозицію. Для одержання кривої ринкової пропозиції необхідно скласти по горизонталі криві індивідуальної пропозиції, всіх виробників товару, який розглядають.

З навчальною метою, як правило, криву пропозиції зображають у вигляді прямої лінії, описаної за допомогою рівняння: $Q_s = k$ або $P = Q_s / k - C / k$.

2. 2. Ринкова рівновага й аналіз її зміни

Взаємодія попиту і пропозиції, їх координація здійснюються на основі цінового механізму і конкуренції. Дана взаємодія веде до формування рівноважної ціни, при якій величини попиту і пропозиції збалансовані. Загалом *стан ринкової рівноваги* можна

означити як стан ринку³, при якому ні один з економічних агентів (за інших рівних умов) не змінює своє рішення про заплановану величину індивідуального попиту або пропозиції і ціну, яку заправляють чи пропонують.

Отже, *ринок перебуває у рівновазі*, коли при певному обсязі ринкових угод у фізичному виразі ціна попиту дорівнює ціні пропозиції або коли при певній ціні заплановані величини попиту і пропозиції дорівнюють одна одній.

Ринковий механізм реалізує тенденцію до рівноваги, тобто об'єктивно існує здатність ринку, виведеного зі стану рівноваги, знову повернутися до рівноваги під впливом лише внутрішніх сил. Це явище називають *стабільністю рівноваги*.

Стан ринкової рівноваги не обов'язково єдиний. *Множинність станів рівноваги* визначається існуванням аномалій у формуванні ринкових попиту і пропозиції, які полягають у тому, що на певній ділянці крива попиту може відображати пряму залежність величини попиту від ціни, а крива пропозиції – обернену залежність величини пропозиції від ціни. Проте якщо рівновага єдина, то умовою її досягнення є максимум ринкових угод у фізичному виразі при заданих попиту і пропозиції. У протилежному випадку один із досягнутих максимумів буде локальним.

У ринковій економіці, як правило, рідкісними є ситуації, при яких діють лише фактори попиту або лише фактори пропозиції. Набагато частіше трапляються ситуації, за яких дані фактори діють одночасно.

Розглянемо ситуацію, коли одночасний вплив факторів попиту і пропозиції *протилежний*. У цьому випадку, коли одночасно діють фактори, що збільшують попит і зменшують пропозицію, рівноважне значення ціни зростає більшою мірою, ніж під впливом одного фактора. Аналогічно, рівноважне значення ціни зменшується більшою мірою, коли одночасно діють фактори, що зменшують попит і збільшують пропозицію (рис. 7а).

³ Поняття “ринок” у даному випадку розуміємо як певну систему обмінів (угод) між економічними агентами (покупцями і продавцями).

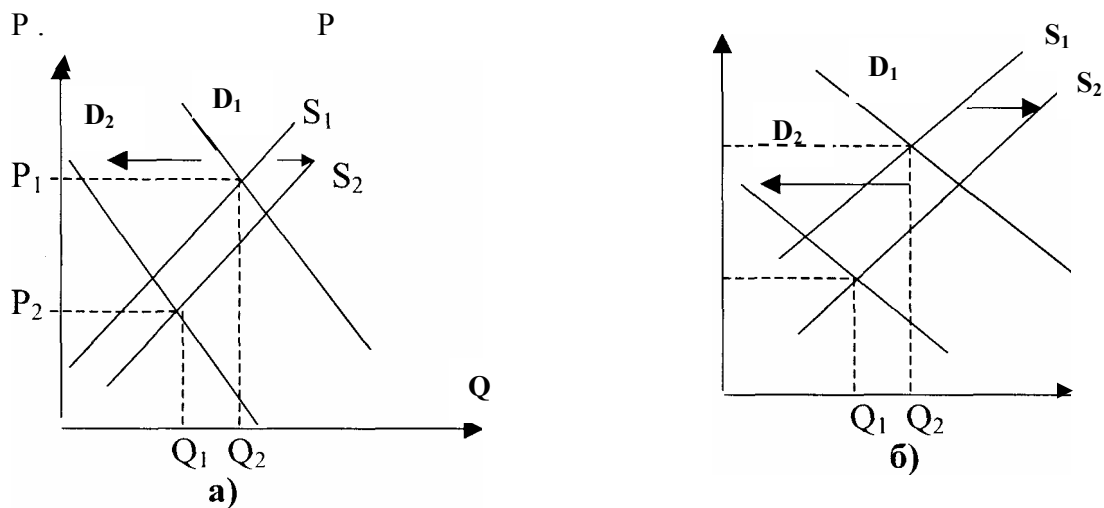


Рис. 7. Ситуації різноспрямованої дії факторів попиту і пропозиції.

Крім цього, якщо вплив факторів попиту і факторів пропозиції протилежний, зміна рівноважного обсягу продукції залежить від відносних параметрів зміни попиту і пропозиції. Так, при різноспрямованій дії факторів попиту і пропозиції зміна рівноважної кількості товару, як правило, менше виражена, ніж при окремому впливові факторів попиту або факторів пропозиції⁴. Як поодинокий випадок тут можлива ситуація, при якій зміна факторів попиту нейтралізується зміною факторів пропозиції, або навпаки, що залишає незмінною величину рівноважної кількості товарів (послуг) (рис. 7б).

У ситуації, коли одночасний вплив факторів попиту і пропозиції має **однакову спрямованість** (у бік зменшення або збільшення), рівноважна кількість продукції змінюється на величину більшу, ніж під впливом кожної групи факторів, взятої окремо. Так, коли одночасно діють фактори, що збільшують і попит, і пропозицію, рівноважне значення кількості зростає більшою мірою, ніж під впливом одного фактора (рис. 8а).

Аналогічно рівноважне значення кількості зменшується більшою мірою, ніж під впливом одного з факторів, коли одночасно діють фактори, що зменшують і попит, і пропозицію.

⁴ Проте така ситуація (див. рис. 7а) необов'язкова, бо може мати місце незначна зміна одного з факторів стосовно дії іншого фактора. У цьому випадку твердження про певне "пом'якшення" ситуації щодо першого фактора хибне. Хоча таке твердження щодо другого фактора, який діє у протилежному напрямку, цілком справедливе.

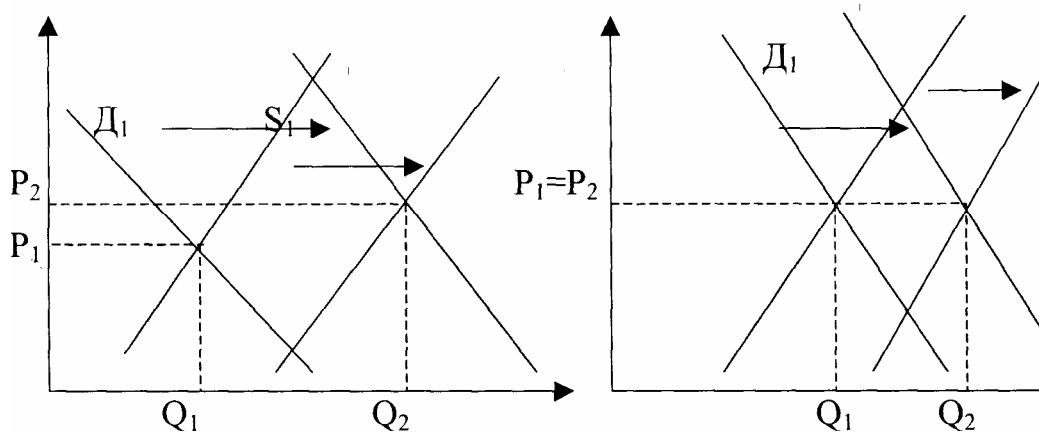


Рис. 8. Ситуації односпрямованої дії факторів попиту і пропозиції.

Крім цього, якщо вплив факторів попиту і пропозиції має однакову спрямованість, то зміна рівноважної ціни продукції залежить від відносних параметрів зміни попиту і пропозиції. Так, при односпрямованій дії факторів попиту і пропозиції зміна рівноважної ціни товару, як правило, менше виражена, ніж при окремому впливові факторів попиту чи пропозиції⁵. Як поодинокий випадок тут можлива ситуація, за якої зміна факторів попиту нейтралізується зміною факторів пропозиції, або навпаки, що залишає незмінною величину рівноважної ціни товару (послуги) (рис. 8б).

Розглянуті вище ситуації стану рівноваги і його зміни не враховують фактор часу, тобто процес взаємного пристосування попиту і пропозиції, що, як правило, має місце на практиці. У такій ситуації, коли величина пропозиції реагує на зміну цін з деяким часовим лагом, аналіз стабільності рівноваги суттєво ускладнюється, а графік попиту і пропозиції набуває павутиноподібного вигляду (**“павутиноподібна модель”**). При цьому стабільність рівноваги визначають за допомогою величин абсолютних нахилів ліній попиту і пропозиції (при цьому нахил ліній попиту і пропозиції має бути нормальним, тобто відображати обернену залежність величини попиту від ціни і пряму залежність величини пропозиції від ціни).

Перебої у механізмі координації попиту і пропозиції породжують надлишки та дефіцити товарів (послуг), що знижує ефективність ринкової економіки.

Потреба у **державному регулюванні ринку** зумовлена не лише недосконалістю окремих ринків (недосконалістю конкуренції на окремих ринках), а й необхідністю

⁵ Проте така ситуація (див. рис. 8а) необов'язкова, бо може мати місце незначна зміна одного з факторів щодо стосовно дії іншого фактора. У такому випадку твердження про певне "пом'якшення" ситуації щодо першого фактора хибне. Разом з цим таке твердження стосовно другого фактора, що діє у такому ж напрямку, що і перший фактор, цілком

вирішення макроекономічних завдань (зниження інфляції, забезпечення повної зайнятості тощо). Основними елементами державного регулювання ринку є система оподаткування і надання дотацій, а також встановлення фіксованих цін.

Так, уведення **непрямого оподаткування** (наприклад, потоварних податків, які стягують із розрахунку деякої фіксованої в абсолютному значенні суми з одиниці реалізованої продукції, незалежно від того, хто є платником податків (продавець чи покупець) призводить до зменшення рівноважного обсягу ринку, підвищення ціни, фактично сплаченої покупцями, і зменшення ціни, фактично отриманої продавцями. Уведення **потоварної дотації** (потоварного “податку навпаки”), яку отримують, як правило, виробники, веде до зростання пропозиції, а, відповідно, до збільшення обсягу продажів, зниження ціни, сплаченої покупцями, і зростання ціни, отриманої виробниками.

Встановлення **фіксованої ціни** вищої за рівноважну призводить до надлишку пропозиції, а нижчої за рівноважну – до дефіциту. В обох випадках обсяг продажів буде нижчий за рівноважний рівень.

Аналіз ситуації добровільного обміну (купівлі-продажу) з точки зору зиску, отриманої покупцями і продавцями дає змогу визначити величини **надлишку споживача** (покупця) і **надлишку виробника** (продавця) (рис. 9).

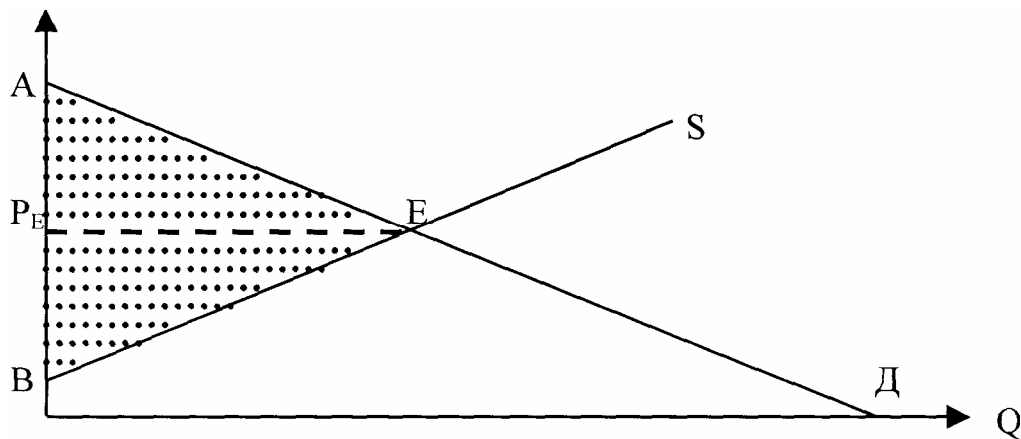


Рис. 9. Надлишки споживача (покупця) і виробника (продавця).

Так, **надлишок (чистий зиск споживача)** – це зиск від торгівлі, одержаний покупцем, величина якого відповідає різниці між сумою грошей, яку покупці згодні заплатити за даний товар, і реальними витратами на його придбання. При графічному зображенні величина споживчого надлишку дорівнює площі вертикально заштрихованого трикутника AP_EE . Величина **надлишку (чистого зиску) виробника** – це різниця між сумою грошей, яку виробники готові витратити на виробництво і реалізацію даного товару, і їх

реальними доходами від його продажу. На графіку величина надлишку виробника дорівнює площі горизонтально заштрихованого трикутника $ВР_{EE}$.

Сума величин вказаних вище надлишків характеризує *суспільну вигоду*, що виникає у зв'язку з можливістю купівлі-продажу товарів, тобто у зв'язку з існуванням ринку взагалі.

2. 3. Аналіз еластичності попиту і пропозиції на продукцію та послуги підприємства

При аналізі попиту і пропозиції найбільший інтерес, як правило, викликають не їх абсолютні значення, а зміни попиту і пропозиції як відповідь на зміну ціни товару або якогось іншого параметра, що визначає величини попиту і пропозиції. Для вимірювання ступеня чутливості досліджуваного економічного показника до зміни визначальних факторів використовують *темповий підхід*, що встановлює, на скільки відсотків зміниться значення функції ($\% \Delta y$) при зміні фактора (“незалежної змінної”) на один відсоток ($\% \Delta x = \frac{\Delta x}{x} = \frac{x_2 - x_1}{x_1} = 1\%$). Використання темпового підходу в аналізі чутливості залежності

$y = f(x)$ дає змогу визначити так званий ступінь “відносної чутливості”, або *еластичність функції*.

Еластичність – це безрозмірна величина, значення якої не залежить від того, в яких одиницях вимірювання подані досліджувані економічні показники.

Якщо еластичність зміни змінної y (результативного показника) при зміні змінної x (фактичного показника) позначити $E_x(y)$, то згідно з визначенням еластичності тримаємо:

$$E_x(y) = \frac{\partial y}{\partial x} \cdot \frac{x}{y} = f'(x) \frac{x}{y} = \frac{f'(x)}{\frac{y}{x}} = \frac{Mf}{Af},$$

де Mf – похідна функції, тобто граничне (marginal) значення функції у даній точці;
 Af – середнє (average) значення функції.

Таким чином, еластичність дорівнює співвідношенню граничної і середньої величин. Саме так визначають еластичність, якщо відома функціональна залежність y та x .

У випадку визначення еластичності на основі реальних статистичних даних (це має місце при аналізі попиту і пропозиції, коли невідома точна форма функціональної залежності обсягів попиту і пропозиції від ціни товару) розрізняють так звану *точкову еластичність* (або еластичність у точці), яку визначають за формулою:

$$E_x(y)_T = \frac{y_2 - y_1}{y_1} \cdot \frac{x_2 - x_1}{x_1},$$

і дугову еластичність, яку визначають за формулою:

$$E_x(y)_D = \frac{2(y_2 - y_1)}{y_1 + y_2} \cdot \frac{2(x_2 - x_1)}{x_1 + x_2} \text{ або } E_x(y)_D = \frac{y_2 - y_1}{y_{\text{серед.}}} \cdot \frac{x_2 - x_1}{x_{\text{серед.}}},$$

де $x_{\text{серед.}}$ та $y_{\text{серед.}}$ – середньоарифметичні значення x та y .

Цінова еластичність попиту (еластичність попиту за ціною) $E_{d(p)}$ є показником реакції величини попиту як відповідь на зміну ціни і визначає, на скільки відсотків зміниться величина попиту при зміні ціни на один відсоток.

Оскільки величина попиту (згідно із законом попиту) перебуває, як правило, в оберненій залежності від ціни, то коефіцієнт цінової еластичності попиту, який дорівнює відсотковій зміні величини попиту, поділений на відсоткову зміну ціни, є від'ємною величиною. Проте часто в економічних дослідженнях беруть до уваги лише абсолютне значення даного коефіцієнта.

Залежно від величини коефіцієнта цінової еластичності попиту розрізняють попит:

- нееластичний (при $|E_d(p)| < 1$);
- одиничної еластичності (при $|E_d(p)| = 1$);
- еластичний (при $|E_d(p)| > 1$).

У випадку абсолютної нееластичності ($|E_d(p)| = 0$) криву попиту можна зобразити у вигляді лінії, паралельної до вертикальної осі (осі P), тобто незначне підвищення ціни призводить до безмежно великого скорочення величини попиту, і навпаки. У випадку абсолютно еластичного попиту ($|E_d(p)| \rightarrow \infty$) крива попиту паралельна до горизонтальної осі (осі Q) і розміщена вище, ніж вона, бо ціна товару є величиною додатною ($P > 0$). Отже, при абсолютно еластичному попиті ніяка зміна ціни не впливає на величину попиту.

Значення коефіцієнта цінової еластичності попиту у випадку, коли відома функціональна залежність величини попиту від ціни товару, яка має лінійний характер, можна визначити **графічним способом**.

Припустимо, що крива попиту задана лінійною функцією $Q_d = C - kP$, тому цінова еластичність попиту дорівнює:

$$E_d(p) = \frac{Q'_d}{Q_d/P} = \frac{-k}{Q/P} = \frac{-kP}{Q}.$$

Таким чином, з отриманого виразу для $|E_d(p)|$ видно, що коефіцієнт цінової еластичності буде різним для різних значень P і, відповідно, Q , тобто в різних точках кривої попиту.

Знайдемо графічний спосіб визначення цінової еластичності в точці при лінійному характері функції попиту.

Отже, функція попиту має вигляд:

$$Q_d = C - kP, \text{ звідси:}$$

$$E_d(p) = \frac{-kP}{Q_d} = \frac{-kP}{-kP + C} = 1 - \frac{C}{C - kP}.$$

Перевіримо, за якої умови $E_d(p) = 1$, тобто $\left|1 - \frac{C}{C - kP}\right| = 1$. Це справедливо при $\frac{C}{C - kP} = 2$. Звідси $kP = 0,5C$. Таким чином, шукана точка є точкою перетину двох ліній, заданими рівняннями: $y = kP$ (OE) та $y = 0,5C$ (AE).

Побудуємо дані лінії на графіку (рис. 10).

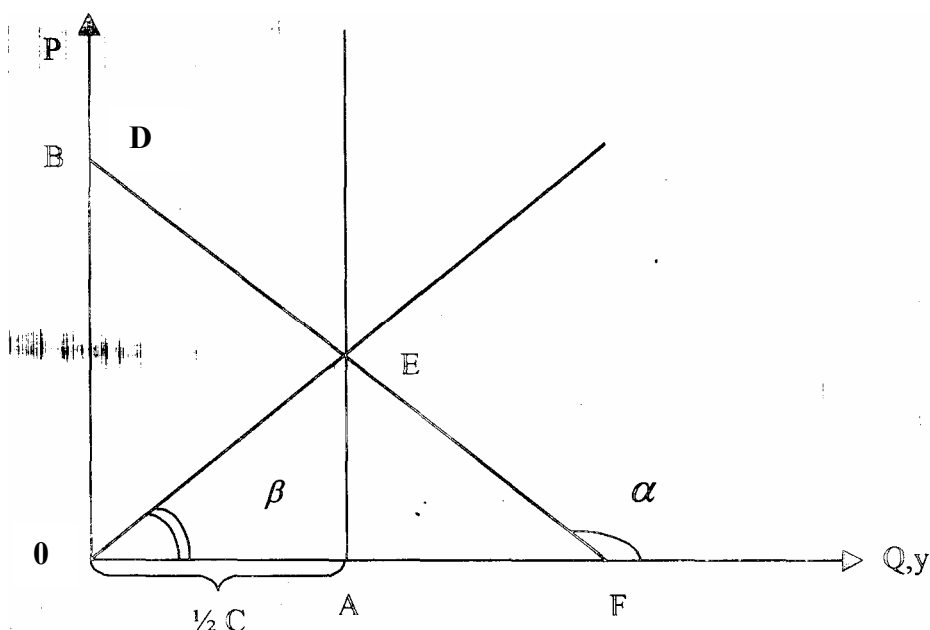


Рис. 10. Графічна ілюстрація способу визначення цінової еластичності попиту.

Із заданої функції попиту відомо, що $tg\alpha = -1/k$, а з рівняння прямої $y = kP$ випливає, що $tg\beta = 1/k$. Таким чином, за правилами тригонометрії виходить, що $\beta = 180^\circ - \alpha$, отримані після додаткових побудов ліній трикутники $\triangle OAE$ і $\triangle FAE$ є не лише подібними, а й рівними (як подібні прямокутні трикутники, одна сторона яких дорівнює: $|OA| = |AF = 1/2C|$). Отже, лінії $y = kP$ і $y = 0,5C$ перетинають лінію попиту в одній точці – точці E, яка і є точкою одиничної цінової еластичності попиту.

Крім цього, $|BE| = |EF|$ як величини відрізків, розміщених між рівновіддаленими одна від одної паралельними прямими, у ролі яких виступають вісь P, лінія $y = 0,5C$ (перпендикуляр до осі Q), подумки побудований перпендикуляр до осі Q у точці F. Таким

чином, точка E , в якій попит має одиничну цінову еластичність, розміщена в середині лінії попиту, заданої лінійною функцією.

Для ситуації, при якій попит еластичний за ціною, має виконуватися нерівність:

$$E_d(p) = \left| \frac{-kP}{-kP + C} \right| > 1 \text{ або } E_d(P) = \left| \frac{-kP}{-C + kP} \right| > 1.$$

Звідси $kP > kP - C$ і $kP > 0,5C$ при $Q > 0$.

Отже, попит еластичний за ціною на відрізку BE (рис. 10), що відповідає значенням ціни товару, при яких правильна рівність $kP > 0,5C$.

Для ситуації нееластичного попиту роздуми аналогічні до наведених вище. Попит нееластичний за ціною на відрізку EF , точки якого задовольняють умову $kP < 0,5C$.

Таким чином, графічно коефіцієнт цінової еластичності лінійної кривої попиту в точці визначають за допомогою співвідношення величин відрізків кривої, розміщених вище і нижче точки, що нас цікавить. У випадку, якщо відстань від точки графіка, яку розглядають, до осі незалежної змінної (вісь P) по кривій попиту менша від відстані від даної точки до осі залежної змінної (вісь Q), то в точці, яку розглядають, попит еластичний за ціною, і навпаки, нееластичний, якщо ця відстань більша.

На графіку нелінійної функції попиту цінову еластичність попиту в будь-якій його точці визначають за допомогою співвідношення величин відрізків дотичної до графіка у досліджуваній точці до осі P й осі Q . Правило тут таке ж, як і для лінійної форми залежності, бо у випадку лінійного характеру функції попиту, розглянутого вище, дотичною служить безпосередньо сам графік функції попиту.

Показник цінової еластичності попиту можна використати для **аналізу доходів** (виторгу від продажів) продавця. Залежність величини доходів продавця TR (total revenue) від обсягу продажів у ситуації, при якій функція попиту має лінійний характер, показана на рис. 11.

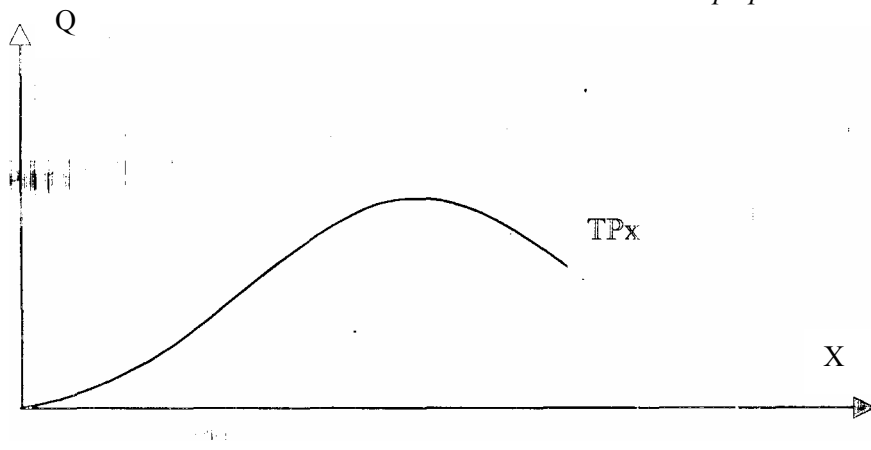
Сумарний продукт: $Q = f(x, y)$.

Підсумковий продукт: $Q = f(x)(y = Const)$.

Криві підсумкових продуктів можна зобразити у двохвимірному просторі.

Крива підсумкового продукту для ресурсу X при $Y = Const$ (графік 1).

Γραφική 1



Для різних рівнів Y можна зобразити серію таких кривих.

Граничний продукт (гранична продуктивність фактора) (marginal product) – це зміна у випуску, пов'язана зі зміною фактора на одиницю при постійних інших факторах.

Граничний продукт (у випадку дискретної виробничої функції):

$$MP_x = \frac{\Delta Q}{\Delta x}.$$

Якщо ресурс змінюється безперервно, то граничний продукт визначають як частинну похідну від виробничої функції щодо цієї змінної (ресурсу).

Граничний продукт (у випадку безперервної виробничої функції):

$$MP_x = \frac{\partial Q}{\partial X}.$$

Товари пов'язані один з одним як взаємозамінні і взаємодоповнюючі. Щільність цього зв'язку вимірюють з допомогою *перехресної цінової еластичності*, визначеної як співвідношення відсоткової зміни кількості запитуваного товару і відсоткової зміни ціни іншого товару. Якщо товари взаємозамінні (товари-субститути), то їх перехресна еластичність додатна. Якщо товари є взаємодоповнюючими (компліментарними), то їх перехресна еластичність від'ємна. У випадку, коли перехресна еластичність двох товарів дорівнює нулю, вони не пов'язані один з одним у вживанні і є незалежними.

Перехресна еластичність попиту за ціною може бути асиметричною. Крім цього, даний показник можна використовувати лише при незначних змінах цін на товари, коли невідчутним є вплив ефекту доходу.

Ефект впливу зміни доходу ΔI (income) на величину попиту вимірюють еластичністю попиту щодо доходу. Він відображає ступінь реакції попиту на той чи інший товар при зміні величини доходу споживача. Даний коефіцієнт визначають як частку відсоткової зміни кількості запитуваного товару і відсоткової зміни доходу покупця:

$$E_d(I) = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \times \frac{I}{Q}.$$

Залежно від величини еластичності попиту щодо доходу товари поділяють на наступні категорії.

1. Нормальні товари (при $E_d(I) > 0$), серед яких виділяють товари першої необхідності (якщо $0 < E_d(I) < 1$) і предмети розкоші (якщо $E_d(I) > 1$).

2. Товари нижчої категорії (при $E_d(I) < 0$).

Для покупців з різним рівнем доходів одні й ті ж товари можуть бути одночасно предметами першої необхідності (для заможних покупців) і предметами розкоші (для покупців з меншим доходом).

Цінова еластичність пропозиції (еластичність пропозиції за ціною) $E_s (I)$ відображає зв'язок між змінами у цінах на товар і величиною його пропозиції. За аналогією з ціною еластичністю попиту можна визначити цінову еластичність пропозиції як для випадку, коли відома функціональна залежність величини пропозиції товару (Q_s) від його ціни (P), так і для випадку, коли відомі як мінімум два значення ціни товару і обсяги пропозиції товару, які їм відповідають.

Значення коефіцієнта еластичності пропозиції за ціною, якщо відома функціональна залежність величини пропозиції від ціни товару, що має лінійний характер, можна також визначити графічно.

Припустимо, що крива пропозиції задана лінійною функцією $Q_s = kP$, тобто графік цієї функції проходить через початок координат (рис. 11а).

У даному випадку (рис. 11а) цінова еластичність пропозиції дорівнює:

$$E_s(p) = \frac{Q'_s}{Q_s / P} = \frac{kP}{kP} = 1.$$

Таким чином, якщо крива пропозиції, задана лінійною функцією, проходить через початок координат, то всі точки даної кривої мають одиничну еластичність за ціною.

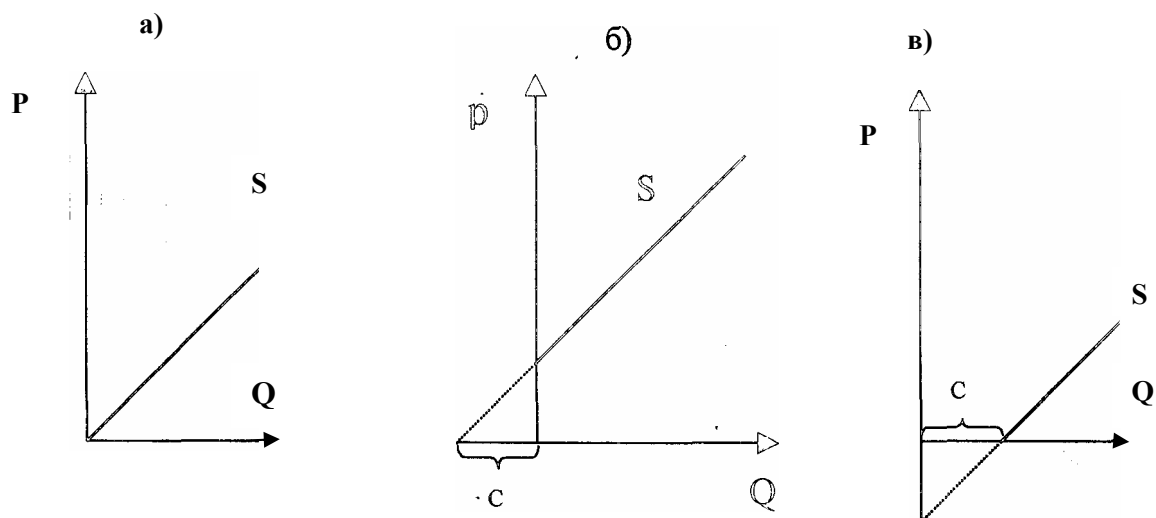


Рис. 11. Графічна ілюстрація способу визначення цінової еластичності пропозиції.

Ситуації, при якій крива пропозиції задана лінійною функцією виду $Q_s = kP - C$, відповідає графік на рис. 11б. Цінова еластичність пропозиції у даному випадку дорівнює:

$$E_s(p) = \frac{kP}{kP - C} > 1,$$

бо $C > 0$ і $kP > kP - C$.

У даному випадку пропозиція еластична за ціною для всіх точок кривої пропозиції.

Ситуації, при якій крива пропозиції задана лінійною функцією виду $Q_s = kP + C$, відповідає графік на рис. 11в. Цінова еластичність попиту при цьому дорівнює:

$$E_s(p) = \frac{k}{k + C} < 1,$$

$C > 0$ і $kP < kP + C$.

Отже, у розглянутій ситуації пропозиція нееластична за ціною для всіх точок кривої пропозиції.

Таким чином, графічно коефіцієнт цінової еластичності лінійної кривої пропозиції у точці визначають (за аналогією з правилом для лінійної функції попиту) за допомогою співвідношення величин відрізків кривої пропозиції від заданої точки до осей координат. У випадку, якщо відстань від якоїсь точки графіка до осі незалежної змінної (вісь P) по кривій пропозиції менша від відстані від цієї точки до осі залежної змінної (вісь Q), то пропозиція еластична за ціною у будь-якій точці кривої пропозиції, і навпаки, нееластична, якщо дана відстань більша.

На графіку, що зображує нелінійну функцію пропозиції, цінову еластичність пропозиції у будь-якій точці графіка визначають за допомогою співвідношення величин відрізків дотичної до графіка у досліджуваній точці до осі P й осі Q . Правило тут таке ж, як і для лінійної залежності величини пропозиції від ціни товару, бо у випадку лінійного характеру

функції пропозиції, розглянутому вище, дотичною служить безпосередньо сам графік функції пропозиції.

Серед *основних факторів, що визначають величину цінової еластичності пропозиції*, можна виділити фактор часу і фактор технології. Так, чим триваліший відрізок часу, яким володіє виробник товару, тим більше можливостей для його пристосування до зміни ціни і перерозподілу ресурсів між альтернативними (різними) напрямками їх використання. І чим гнучкішу технологію використовують для виробництва товарів, тим легше при зміні ціни перейти від виробництва одного товару до виробництва іншого. І навпаки, чим жорсткіша технологія, тим менша еластичність величини пропозиції товару за його ціною.

РОЗДІЛ III АНАЛІЗ ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ

3. 1. Аналіз випуску продукції за асортиментом і складом продукції

Аналіз асортименту продукції дає можливість вирішити проблему вибору номенклатури продукції, яку випускають. Основним завданням асортиментної програми є визначення структури виробництва у виробничому відділенні (на дільниці), а саме:

- визначення співвідношення між новою продукцією, що потребує вдосконалення та модифікації, традиційною продукцією, що не потребує вдосконалень, і застарілою продукцією;
- визначення номенклатури продукції, яку випускають;
- оцінювання числа моделей та модифікацій однієї і тієї ж продукції, яку випускають;
- визначення структури життєвого циклу за всією номенклатурою продукції, яку випускають, та перспектив оновлення асортименту.

Формування асортиментної програми здійснюється з урахуванням необхідних ресурсів, рівня техніки та технології виробництва, можливостей створення нового виробництва в оптимальні терміни, наявності патентів; очікуваної рентабельності виробництва та термінів окупності інвестицій; наявності управлінських кадрів та кваліфікаційного персоналу на всіх ланках виробничого циклу; наявності стійких зв'язків із постачальниками; ступеня ризику, пов'язаного із сезонністю попиту. Асортиментна програма спрямована на оптимізацію використання технологічних знань та досвіду своєї фірми, оптимізацію фінансових ресурсів з точки зору рентабельності товарів, які випускають.

В основі формування асортиментної політики лежить концепція життєвого циклу товару. На кожному етапі життєвого циклу товару використовують різні форми і методи торгівлі та застосовують різні засоби стимулювання збуту, (причому наявні специфічні особливості при збуті різних товарів споживчого призначення, а також продукції виробничого

призначення).

Розробка асортиментної політики потребує постійної уваги до виявлення продукту з точки зору його життєвого циклу та прийняття своєчасних рішень щодо впровадження нової продукції, модернізації та вдосконалення традиційних видів продуктів, зняття товарів з виробництва.

Практика показує, що розробкою та здійсненням асортиментної програми займається центральний апарат управління постійно.

Коли номенклатура виробів розроблена, відповідальність за впровадження нововведень у виробництво покладають на виробничі дільниці.

Однотимчасний випуск нових товарів і вдосконалення традиційних товарів та технологій, як правило, характерні лише для великих підприємств та об'єднань.

Виробники невеликих підприємств переважно, спеціалізуються за видами діяльності, тобто:

- виробники-новатори – виготовляють нову продукцію;
- підприємства і фірми займаються випуском оригінальних модифікацій вже відомих виробів;
- машинобудівельні підприємства вузького профілю випускають нескладні вироби, або деталі масового випуску.

Виконання укладених контрактів про поставки залежить від випуску конкретних видів продукції, тобто від виконання завдань щодо асортименту продукції.

Асортимент продукції – це перелік найменувань виробів із вказівкою одиниць вимірювання кожного з них. Залежно від рівня контролю виконання контрактів розрізняють асортимент двох видів: обов'язковий і повний.

- Повний асортимент визначає саме підприємство на основі договорів із покупцями.
- Джерелом даних для аналізу виконання завдання щодо асортименту за квартал, півріччя, рік служить форма 1 – П, але вона містить дані за групами продукції, тобто за груповим асортиментом. Аналіз виконання завдання щодо повного асортименту проводять на основі машинограми “Відомість випуску продукції з виробництва” (“Відомість надходження готової продукції на склад”).

Існує кілька способів аналізу виконання завдання щодо асортименту.

Найпростішим є спосіб найменшого відсотка.

Спочатку виявляють найнижчий відсоток виконання завдання щодо випуску конкретного виду продукції (але не вищий за 100%), а потім приймають його за зведений показник виконання завдання щодо асортименту.

Випуск продукції у натуральному виразі

Групи продукції	Одиниця виміру	Випуск продукції відповідно до завдання за період	За звітом	Відхилення від завдання	Виконання завдання, %	У рахунок асортименту
А	Б	1	2	3	4	5
Вироби – А	шт.	200	180	-20	90,0	180
Вироби – Б	шт.	210	210	-	100,0	210
Вироби – В	шт.	250	200	-50	80,0	200
Вироби – Г	шт.	300	305	+5	101,7	300
Вироби – Д	шт.	150	160	+10	106,7	150
Вироби – Е	шт.	320	325	+50	101,6	320
Всього		1430	1380	-50	96,5	1360

При першому способі відсоток виконання завдання щодо асортименту дорівнює 80%. При такому способі оцінювання не враховують питому вагу в обов'язковому асортименті тих виробів, завдання щодо випуску яких не виконано.

Другий спосіб оцінювання виконання завдання щодо асортименту – вирахування середнього відсотка. Для цього за кожною позицією до виконання завдання щодо асортименту зараховують фактично випущену продукцію, але не більшу від прогнозованої суми. Взяті у рахунок асортименту суми підсумовують і одержаний підсумок зіставляють з прогнозом випуску, а тоді визначають відсоток виконання прогнозу. У нашому прикладі середній відсоток виконання прогнозу щодо асортименту дорівнює 95,1 (1360:1430).

Третій спосіб – підрахунок суми відсотків невиконання прогнозу за окремими позиціями і виконання їх 100%.

У нашому прикладі:

$$90 - 100 = -10; 80 - 100 = -20; 10 + 20 = 30;$$

$$100 - 30 = 70\%.$$

Вивчення складу випускної продукції має важливе значення, бо дає змогу встановити на якому ступені технічного розвитку підприємство відповідає сучасним вимогам науково-технічного прогресу в промисловості, основними з яких є: освоєння нових видів продукції, підвищення конкурентоздатності продукції, зростання рівня спеціалізації і кооперування при

виробництві продукції, повне використання відходів виробництва.

Для аналізу складу продукції використовують систему таких показників:

- вартість продукції на експорт;
- вартість товарів народного споживання, враховуючи товари для дітей;
- питома вага сертифікованої продукції;
- питома вага комплектуючих виробів, напівфабрикатів, одержаних збоку у загальному обсязі товарної продукції;
- питома вага нових видів продукції і знятих з виробництва застарілих видів.

3. 2. Аналіз впливу структурних зрушень на обсяг продукції

Порушення встановленого асортименту продукції, тобто недовиконання завдання за одними позиціями і перевиконання завдань за іншими, викликає зміну питомої ваги окремих видів виробів у загальному обсязі випуску порівняно з прогнозними, або, як прийнято називати, порушення прогновної структури продукції. Ці порушення структури спричиняють зміну середньої гуртової ціни у випуску обсягу стосовно товарної продукції. Стається розрив у співвідношенні вартісного виразу і безпосереднього вкладу колективу в утворення кінцевого результату.

Розглянемо на умовному прикладі вплив порушення у структурі випуску продукції на її обсяг у вартісному виразі щодо обсягу товарної продукції, а також на інші показники діяльності підприємства (табл. 8).

Джерелами інформації для такого аналізу служать прейскуранти галузевих нормативів, нормативні калькуляції на вироби, які складають на підприємстві.

Таблиця 8

Варіанти випуску продукції

Види продукції	Випуск продукції				Нормативна трудомісткість випуску		Прогнозний прибуток від випуску продукції грн.	
	I варіант		II варіант		I варіант	II варіант	I варіант	II варіант
	К-сть шт.	Обсяг товарної продукції, грн.	К-сть шт.	Обсяг товарної продукції, грн.				
А	1	2	3	4	5	6	7	8
А	10	4100	5	2050	1840	920	2600	1300

Б	10	4200	5	2100	1980	9960	2280	1140
В	10	4500	20	9000	1410	2820	3180	6360
Г	10	6000	10	6000	1900	1900	4120	4120
Всього	40	18800	40	19150	7130	6630	12180	12920

Із зіставлення двох варіантів випуску виробів видно, яку вигоду для підприємства становить порушення структури випуску. При однаковій кількості виробленої продукції у натуральному виразі її обсяг товарної продукції зріс за II варіантом на 350 грн., або на 1,9% до I варіанта, трудомісткість знизилась на 500 грн., або на 7,0%, а очікуваний прибуток підвищився на 740 грн., що становить 6%.

Таким чином, з меншими трудовими зусиллями досягнуто поліпшення аналізованих показників діяльності за II варіантом.

Для того, щоб визначити, наскільки змінився обсяг продукції через порушення прогнозної структури продукції, необхідно різницю у степені виконання завдання перемножити на очікуваний обсяг продукції.

Наприклад: прогнозний обсяг товарної продукції у сумі 5000 тис. грн. перемножити на різницю у відсотках виконання завдання щодо товарної продукції.

Одержимо: $5000 \times 0,3/100 = + 15$ тис. грн.

3. 3. Аналіз ритмічності випуску продукції

Ритмічність випуску продукції – це виробництво у суворій відповідності з прийнятим завданням за певний проміжок часу (квартал, місяць, день). Ритмічність не завжди означає рівномірність, бо прогнозні завдання не можна розподілити порівну, наприклад за місяцями року, через нерівне число робочих днів, а також через сезонність виробництва і прогнозоване наростання обсягу виробництва.

Аналіз ритмічності проводять шляхом зіставлення фактичних і прогнозних даних про питому вагу випуску за місяцями і кварталами в цілому по підприємству.

Для такого аналізу використовуємо подану нижче аналітичну таблицю (табл. 9).

Таблиця 9

Ритмічність випуску обсягу товарної продукції за кварталами року

№ з/п	Найменування показника	Прогноз	Факт
-------	------------------------	---------	------

1.	Питома вага випуску продукції у третьому місяці відповідного кварталу в загальному обсязі випуску продукції за квартал:		
	у березні	34,5	44,0
	у червні	35,2	43,0
	у вересні	34,4	45,0
	у грудні	36,0	48,0
2.	Питома вага випуску продукції у IV кварталі в загальному обсязі випуску продукції за рік	27,2	28,4

У всіх кварталах питому вагу випуску продукції в останньому місяці прогнозували вищу за одну третю квартальної.

Порівняння фактичних питомих ваг з прогнозними показує, що на підприємстві наявні суттєві порушення ритмічності.

Питома вага випуску продукції у третьому місяці кварталу перевищує прогнозну на 9 – 12 пунктів.

Далі необхідно оцінити внутрішньомісячну ритмічність виробництва шляхом порівняння з прогнозом показників питомих ваг сум випуску за першу, другу і третю декади всіх дванадцяти місяців відповідно до річного обсягу продукції. Джерелами інформації для такого розрахунку є дані виробничого відділу про випуск продукції за декадами.

Оскільки ритмічність випуску готової продукції підприємства залежить від ритмічності роботи окремих цехів, то аналіз ритмічності проводять також у розрізі цехів.

Таблиця 10

Ритмічність випуску за декадами у розрізі цехів підприємства (% до місячного випуску)

№ з/п	Цехи підприємства	I декада		II декада		III декада	
		Згідно з прогнозом	Фактично	Згідно з прогнозом	Фактично	Згідно з прогнозом	Фактично
1.	Заготівельний	32,5	25,0	33,5	30,0	34,0	45,0
2.	Механічний	32,5	23,0	33,5	30,0	34,0	47,0
3.	Складальний	32,5	20,0	33,5	28,0	34,0	52,0

Зведене оцінювання ритмічності проводять шляхом розрахунку коефіцієнта

ритмічності. Коефіцієнт ритмічності (K_p) визначають так, як середній відсоток виконання завдання щодо асортименту: до виконання завдання зараховують фактичний випуск у межах завдання і одержану суму зіставляють із завданням випуску.

Цей розрахунок можна провести як за абсолютними показниками випуску, так і за їх питомою вагою.

У нашому прикладі коефіцієнт ритмічності дорівнює:

$$\text{– у заготівельному виробництві: } K_{p_s} = \frac{25,0 + 30,0 + 34,0}{100} = 0,89;$$

$$\text{– у механічному виробництві: } K_{p_m} = \frac{23,0 + 28,0 + 34,0}{100} = 0,82;$$

$$\text{– у складальному виробництві: } K_{p_c} = \frac{20,0 + 28,0 + 34,0}{100} = 0,87.$$

Аналіз показує, що у першу декаду всі виробництва дають разом від 20 до 25% місячного випуску, а у третю декаду – від 45 до 52%.

Через те, що коефіцієнт ритмічності не фіксує випадків перевиконання завдання, що мають також негативний вплив на загальну ритмічність, підраховують числа аритмічності, які дорівнюють підсумку позитивних і негативних відхилень від прогнозного завдання. Чим неритмічніше працювало підприємство, тим більші числа аритмічності, і навпаки; при суворому виконанні прогнозних завдань за кожний відрізок часу числа аритмічності за період у цілому будуть дорівнювати нулю.

У нашому прикладі числа аритмічності у першій декаді по всіх цехах були від'ємними і становили відповідно 7,5; 9,5 і 12,5 пунктів; у другій декаді числа аритмічності також негативні і дорівнюють 3,5; 3,5 і 5,5 пунктів. У третій декаді числа аритмічності позитивні і по цехах становлять відповідно 11,0; 13,0 і 18,0 пунктів.

Розглянемо, до яких негативних наслідків призводить порушення ритмічності виробництва. Перш за все це відображаються на неповному завантаженні виробничих потужностей і робочої сили з початку місяця і застосуванні надурочних робіт у третій декаді. Збільшується частка бракованої продукції. Неритмічна робота у кінці місяця призводить до різкого зменшення залишків незавершеного виробництва порівняно з нормативом і нагромадження наднормативних залишків готової продукції на складі. Через неможливості відвантаження наднормативних запасів готової продукції в останні дні місяця не виконуються контрактні зобов'язання. За невиконання контрактів підприємство сплачує штрафи, що разом з невиконанням обсягу реалізації продукції зменшують суму прибутку підприємства.

За рахунок невиробничих витрат (оплата простоїв не з вини робітників, надурочних робіт, браку) зростає собівартість продукції і зменшується сума прибутку.

3. 4. Аналіз якості продукції.

За умов ринкової економіки зростають вимоги щодо підвищення якості всіх видів продукції, яку випускають, розширення й оновлення асортименту виробів відповідно до сучасних вимог розвитку народного господарства і науково-технічного прогресу, а також зростаючих потреб населення. Неухильно збільшується питома вага продукції, сертифікованої в загальному обсязі її випуску.

Аналіз починають з перевірки динаміки питомої ваги продукції, що має встановлений сертифікат якості продукції у товарній продукції. Дані для такого аналізу є у формах. № 1-П періодичної звітності та № 3,5 паспорту підприємства.

Питанням удосконалення якості продукції у передових країнах світу приділяють велику увагу. Якість продукції розглядають як показник, що залежить від двох основних груп чинників: умов ринкової кон'юнктури і внутрішніх ресурсів, які має підприємство. Якщо підприємство не здатне виробляти продукцію необхідної якості на основі наявних потужностей, воно мусить змінити ринок збуту або поліпшити виробничу базу.

Аналіз якості продукції має бути спрямований у цих умовах на виявлення прибутку, отриманого від поліпшення якості реалізованої продукції, і скорочення витрат на відповідні роботи. Відповідно до оцінок фахівців у США й Великобританії оптимальним вважають рівень витрат на поліпшення якості продукції у розмірі 4 – 12% від загального обороту капіталу.

Виділяють такі основні елементи у витратах на якість продукції: експлуатаційні витрати, витрати на навчання персоналу, витрати на проектування виробів поліпшеної якості, витрати на контроль за якістю виробленої продукції, втрати внаслідок відмови від продукції (вартість відходів виробництва, витрати на виправлення браку, знижки на товари з гарантією), задоволення рекламаций покупців.

Особливо важливим резервом скорочення витрат на підвищення якості продукції вважають витрати останнього виду. До того ж слід зазначити, що збільшення або зменшення зазначених витрат багато в чому зумовлено якістю проекту виробу і відповідністю якості зробленого згідно з проектом виробу технічним вимогам. Тому велику увагу приділяють аналізу точності розрахунків при проектуванні якості продукції і подальшому контролю за ходом її виготовлення. Аналіз розглядають як засіб для скорочення кількості бракованих виробів, рекламаций і відмов, оскільки вважають ліпше збільшити за необхідних умов витрати з метою недопущення претензій щодо якості, ніж потім збільшувати витрати на усунення виявлених недоліків. Через це, аналізуючи якість продукції, вивчають не лише якість готових

виробів, а й якості сировини і матеріалів, інструментів, напівфабрикатів і технологічних процесів.

Відділ контролю й аналізу якості може підпорядковуватися головному менеджеру підприємства, головному інженеру або відділу збуту. Місцезнаходження відділу і його структура залежать від розташування підприємства, типу і значення виробленого продукту.

Серед основних методів аналізу якості продукції виділяють метод статистичного контролю. Він характеризується широким використанням різних графіків, таблиць, контрольних карт. З його допомогою вибірково виявляють тенденції до відхилення від встановлених параметрів і запобігають їхньому поширенню у процесі виробництва.

Одним з важливих показників, які застосовують для оцінювання якості роботи, є коефіцієнт бездефектної роботи, що визначається за формулою:

$$K = \frac{\text{Обсяг продукції, зданої з першого подання}}{\text{Загальний обсяг зданої продукції}}.$$

Цей показник розраховують для кожного окремого виконавця, що дає змогу конкретно вирішувати проблему відповідальності за якість продукції на низових рівнях виробництва.

У центрі уваги в ході аналізу якості продукції перебувають такі питання, як скорочення обсягу бракованої продукції; раціоналізація виробничого процесу, спрямована на вдосконалення технології, стандартів і норм, модернізацію устаткування, підвищення кваліфікації працюючих; зниження витрат виробництва й ін.

Однак у вирішенні цих питань, крім відповідних служб, беруть участь самі робітники, що призводить до ряду негативних наслідків для основної маси робітників і обертається в кінцевому підсумку інтенсифікацією найманої праці, збільшенням надлишку робочої сили, зростанням безробіття.

Внутрішній виробничий аналіз займається вивченням позитивного ефекту, отриманого від проведення зазначених заходів, і розробляє заходи для їхнього вдосконалення.

Методи, спрямовані на підвищення якості продукції, мають підпорядковуватися загальній меті виробництва максимального прибутку.

3. 5. Аналіз збуту продукції, системи технічного обслуговування та ціноутворення

У процесі аналітичної роботи проблему збуту вирішують уже на стадії розробки загальної політики підприємства (фірми). Мова йде про вибір найефективнішої системи каналів та методів збуту щодо конкретно визначених ринків. Це означає, що виробництво продукції з самого початку зорієнтоване на конкретні форми та методи збуту і найсприятливіші умови. Тому, розробляючи збутову політику, необхідно мати за мету визначення оптимальних напрямків та наявних коштів, необхідних для забезпечення найвищої ефективності процесу реалізації товару. Це забезпечує обґрунтований вибір організаційних

форм та методів збутової діяльності, зорієнтованої на досягнення кінцевих результатів.

Розробці збутової політики передують аналіз оцінювання ефективності існуючої збутової системи як у цілому, так і за окремими її елементами і з'ясування відповідності збутової політики конкретним ринковим умовам. Однак аналізу піддаються не лише кількісні показники обсягів реалізації конкретних продуктів за окремими регіонами, а й весь комплекс чинників, що мають вплив на обсяг реалізації, організацію реалізаційної мережі, ефективність реклами та інших засобів стимулювання збуту, реальність вибору ринку, часу та способів виходу на ринок.

Аналіз системи збуту передбачає визначення ефективності кожного елементу цієї системи, оцінювання діяльності апарату збуту. Аналіз витрат обігу передбачає зіставлення фактичних збутових витрат стосовно кожного каналу збуту і виду витрат із запланованими показниками для того, щоб виявити необґрунтовані витрати, ліквідувати затрати, що виникають у процесі руху товарів і підвищити рентабельність існуючої системи збуту. Організація збуту в процесі аналізу відіграє дуже важливу роль, тому, що здійснює зворотний зв'язок виробництва з ринком, є джерелом інформації про попит та потреби споживачів. Ось чому розробку збутової політики кладуть в основу програми аналізу як щодо кожного конкретного продукту, так і по виробничому відділенні загалом. Якщо на основі розрахунків з'ясовують, що виграти на реалізацію нового товару дуже високі і не дають змогу забезпечити необхідний рівень рентабельності, то керівництво виробничого відділення може прийняти ухвалу про недоцільність подальшої розробки та впровадження у виробництво даного товару. Фахівці-аналітики можуть не лише визначити майбутню прибутковість вибору, й внести свої пропозиції щодо вдосконалення і нових сфер використання відповідних виробів.

Велике значення при розробці збутової політики підприємств має вирішення питань про методи роботи з кінцевими споживачами. Головну роль у цьому питанні відіграє оцінювання витрат на використання технічних засобів обслуговування покупців, комп'ютерної техніки для обліку товарів, що надійшли на склади та були реалізовані споживачами через роздрібну мережу або безпосередньо зі складу.

У сучасних умовах без використання комп'ютерної техніки та автоматизованих систем обробки інформації практично не може обійтися жодне підприємство. Тому при розробці програми аналізу необхідно врахувати всі необхідні для реалізації продукції витрати та їх окупність.

Обґрунтуванням ефективності збутової політики є багатоваріантний розрахунок витрат обігу та вибір на його основі оптимального варіанта за основними напрямками збутової діяльності на ринку.

Розробка та обґрунтування збутової політики передбачає вирішення таких питань стосовно конкретно вибраного товару або груп товарів:

- вибір ринку;
- вибір системи збуту та визначення необхідних фінансових витрат;
- вибір каналів та методів збуту;
- вибір часу виходу на ринок;
- визначення системи руху товарів та витрат на доставку товару споживачеві;
- визначення форм та методів стимулювання збуту та необхідних для цього витрат.

Найефективнішими засобами стимулювання збуту товару на ринок є: реклама товару, використання товарного знака та технічне обслуговування реалізованої продукції.

Система технічного обслуговування відіграє головну роль при визначенні збутової практики підприємства на світовому ринку. Добре налагоджена організація технічного обслуговування приваблює покупців більше, ніж високі науково-економічні характеристики товару і неможливість швидкого та кваліфікованого ремонту.

Ефективність обслуговування споживачів передбачає високий рівень гарантійного технічного обслуговування та ремонту: надання клієнтам сервісних послуг, тривалих термінів гарантій та безкоштовних послуг.

Оцінювання фінансових коштів, необхідних для організації високоякісної та високоефективної системи обслуговування споживачів, передбачає розрахунок витрат на створення та обладнання сучасною комп'ютерною технікою станцій технічного обслуговування, складів запасних частин, ремонтних майстерень, забезпечення кваліфікованим персоналом пересувних майстерень, що надають послуги на місці експлуатації товару, й інших витрат, які враховують при розробці програми аналізу.

До найважливіших методів стимулювання збуту належить також система формування попиту споживачів і їх потреб шляхом встановлення особистих контактів зі споживачами на місцях реалізації, під час ділових зустрічей, на репрезентаціях, симпозиумах, виставках і ярмарках; шляхом адресного розповсюдження каталогів та проспектів підприємства (фірми); шляхом показу та демонстрації товарів і, перш за все, машин та обладнання в дії з розрахунком на інтерес фахівців та керівників фірм; шляхом надання товарів у тимчасове безкоштовне користування потенційним споживачам; шляхом реалізації товарів у кредит та ін.

Великим підприємствам (фірмам) необхідна багатоканальна система збуту, що має свої особливості на кожному ринку. Таку систему створюють послідовно та постійно.

На початковому етапі експортних поставок нема потреби створювати спеціалізовані служби, бо ці функції виконує відділ збуту виробничого відділення.

На другому етапі, коли спостерігається стабільний вихід на офіційний ринок, виникає необхідність вибору незалежного торгового посередника, відповідно до мети та стратегії, розробленої для даного ринку.

У майбутньому торговельному посереднику, який зарекомендував себе найліпшим чином, можна надати виняткове право на реалізацію продукції на закріпленій за ним території.

Формування цін у виробничому відділенні великих підприємств (фірм) – це складний процес, що передбачає:

- зорієнтованість на стратегію єдиної (глобальної) цінової політики, розробленої у межах підприємства (фірми);
- визначення основних напрямків формування цін залежно від мети та стратегії виробничого відділення;
- формування принципів утворення цін;
- визначення рівня ціни;
- визначення рівня прибутку та рентабельності.

В умовах ринкової економіки виробниче відділення надає широкі права при калькулюванні витрат виробництва як основи ціни, особливо при розробці нової продукції. Воно може також встановити вимоги до сировини та матеріалів, закуплених у зовнішніх партнерів або одержаних за внутрішньовиробничими поставками і в своїх калькуляціях визначити можливий рівень цих цін, витрати на вивчення ринку, організацію системи збуту, рекламу, адміністративні та інші господарські витрати. При визначенні очікуваного рівня цін на нову продукцію в основу кладуть результати комплексного дослідження ринку та перспектив його розвитку, що містяться у програмах аналізу щодо кожного окремого продукту або групи товарів, які входять у номенклатуру відповідного центру прибутку. Пропозиції стосовно рівня цін на нову продукцію передають керівництву підприємства (фірми), що на їх основі розробляє єдині ціни на кінцеву продукцію з урахуванням таких чинників, як норма прибутку по кожному підрозділу на підприємстві загалом, виробничі витрати на наукові дослідження, вдосконалення апарату управління та ін.

Глобальну політику цін, яку визначає вищестояща ланка управління, широко використовують з метою максималізації прибутку на всіх стадіях просування нової продукції на ринок і розподілу ринку між окремими підрозділами підприємства (фірми).

Вищестояще керівництво підприємства (фірми) у централізованому порядку проводить глибоку політику цін, спрямовану на встановлення у межах фірми таких цін, що вели б до мінімуму витрат виробництва під час випуску продукції, тобто допомогли б одержувати стабільний прибуток, причому не у кожному окремому підрозділі, а на підприємстві (фірмі)

загалом, а також забезпечували би високу конкурентну здатність товарів.

Проведення глобальної політики передбачає, що вищестояще керівництво підприємства (фірми) розробляє методологічні принципи побудови цін, визначає їх структуру та рівень як у стосунках із зовнішніми партнерами, так і при внутрішньовиробничих поставках. Глобальну політику цін, як правило, розробляють на тривалий період у межах стратегічного плану розвитку фірми, але її постійно переглядають під впливом умов, що складаються на світовому ринку.

Залежно від мети та стратегії, розроблених у виробничому відділенні, визначають основні напрямки цінової політики, а саме орієнтацію:

- на забезпечення рентабельності виробництва;
- на рівень якості товарів;
- на ринкові умови (попит) та конкуренцію;
- на стабільність цін у черговому плановому періоді.

Орієнтація на забезпечення рентабельності виробництва передбачає тісний взаємозв'язок ціни зі всіма показниками господарської діяльності підприємства, що виступають як ціноутворюючі чинники: зростання обсягів виробництва і реалізації, поліпшення технології виробництва, скорочення витрат виробництва та обігу, зростання норми завантаження обладнання, високий рівень витрат на наукові дослідження та винаходи.

3. 6. Аналіз рекламної роботи

Нині реклама здобула владні позиції у багатьох країнах світу, до яких належить Україна. Рекламні оголошення можна побачити всюди: у газетах, журналах, вагонах метро тощо.

Для фахівців з менеджменту, обліку і аналізу буде корисно дізнатися, що за характером дії на покупців, розрізняють кілька видів реклами. Перший – інформативна реклама – вид реклами, заснований на насиченні ринку відомостями про нові товари. Його використовують на етапі просування нового виду товару на ринок. Пізніше, на етапі “зрілості”, застосовують нагадувальну рекламу, що вмовляє покупця продовжувати купувати даний виріб. Уречевлена реклама – третій різновид – базується на переконанні споживача у невідкладній покупці даного виробу, і її використовують переважно на етапі “зростання”.

Підкріплювальна реклама скерована на переконання споживачів у правильності вибору даного виробу. При цьому в рекламних зверненнях часто фігурують покупці, задоволені власною покупкою. Конкретні приклади підкріплювальної реклами часто трапляються споживачам. Наприклад, жінки з усіх країн, вельми задоволені покупкою прального порошку “Тайд”, пропонують його іншим людям. Це ж відноситься і до рекламування шоколаду

“Снікерс” футболістами, які через тренування не встигають попоїсти, чи рекламування шоколаду “Марс” представниками різних професій. Таких прикладів можна навести безліч.

З метою пропаганди переваг певного товару застосовують порівняльну рекламу, адже інколи про переваги певного товару можна дізнатися лише після його порівняння з товаром-аналогом. Наприклад, відомі представники канадських гуртових компаній завжди починають розмову зі слів: “А ви знаєте, скільки це коштує у магазині?”, тобто вони підкреслюють таку перевагу рекламованої ними продукції, як доступність цін.

Рідко хто знає, коли і де вперше виникли перші примітивні форми реклами. Історики вважають що, вони з’явилися у стародавній час у Греції та Римі. Перші рекламні оголошення були написані на дерев’яних дошках, гравіювалися на міді або кістці. Їх читали там, де збиралися широкі людські маси.

Перше у світовій практиці рекламне бюро А. Горжа та У. Копа, було засноване у Лондоні. Однак вже у XVII ст. виникає друкована реклама.

За капіталізму реклама набуває все більшого поширення.

Нині можна стверджувати, що реклама завоювала світ. У 2000 р. на рекламну діяльність у світі витратили 754,5 млрд. дол. що на 0,33 відсотка більше, ніж на оборону. Кошти на рекламну діяльність найбільших фірм США становлять 8 – 16 відсотків торговельного обігу. Американська фірма “Майкрософт” – безперечний лідер з виробництва програмного забезпечення – витратила десятки мільйонів доларів на рекламу нової операційної системи.

Найбільші автомобільні компанії світу “Дженерал Моторз”, “Форд” та “Крайслер” щорічно витрачають на рекламу близько 2 млрд. дол.

За 10 років витрати фірм Німеччини на рекламу зросли більш ніж на 67 відсотків. Кількість рекламних газет і журналів збільшилась у країні удвічі. Зокрема, автомобілебудівники Німеччини у перші місяці 2000 р. витратили на рекламу близько 1,6 млрд. марок, що на 8,9 відсотка більше порівняно з аналогічним періодом 1999 р.

Не відстає від США та Німеччини і Великобританія. Так, у 1999 р. витрати на рекламу в країні перевищували 9 млрд. фунтів стерлінгів. Частка друкованої реклами у вказаних витратах становила 55, телебачення – 29, “прямої пошти” – 10, афішної реклами – 3, комерційних радіопередач та кіно – 2 відсотки.

Велику кількість грошей витрачають у Великобританії на рекламування продуктів харчування та автомобілів. Неабиякі витрати на рекламу поглинають також такі сфери, як роздрібна торгівля та фінансові послуги. Рекламою у країні займаються близько 1300 рекламних агентств, серед яких є як гігантські, так і зовсім невеликі. Певна їх частина займається не лише наданням суто рекламних послуг, а й проведенням маркетингових

досліджень різного характеру.

На думку фахівців, Україна також послідовно виходить на світовий рівень реклами. Вона дедалі більше сприяє налагодженню тісних зв'язків між виробниками і споживачами. Однак показник витрат на рекламу в розрахунку на 1 людину ще залишається недостатньо високим. Так, у 1999 р. він становив менше, ніж 1 дол. У той же час для Німеччини та Угорщини він становив відповідно 45 та 37 дол.

Однак реклама допомагає людині придбати потрібні їй товари, і нині це відчутно в Україні. Про це свідчать результати дослідження рекламно-маркетингової компанії “Прайм” у Києві. Дослідження показали, що придбати нові товари допомагає людям насамперед реклама на телебаченні. Так, 14 відсоткам респондентів реклама на телебаченні допомогла придбати продукти харчування, 12 – предмети побутової хімії, 11 – взуття та одяг, 9 – господарські товари, 7 – засоби обчислювальної техніки, 6 – меблі тощо. Друга позиція належить рекламі у пресі, а наступні – рекламі на радіо та зовнішній рекламі.

А які ж товари рекламують в Україні найефективніше? Перше місце посідає реклама продуктів харчування. Двом відсоткам респондентів придбати продукти харчування допомагає зовнішня реклама, 4 – реклама у пресі, 0,5 – реклама на радіо, 14 – реклама на телебаченні. Достатньо ефективно рекламують засоби побутової хімії, електро- та електронно-побутову техніку, взуття, одяг тощо.

Крім зазначеної компанії “Прайм”, доцільно розповісти про діяльність рекламного підприємства “Світлографіка”. Його вивіска на вул. Глибочицькій у Києві привертає увагу людей. Підприємство працює з 1994 р. і займається розробкою й виробництвом фірмового стилю усіх видів рекламної продукції, світлової реклами. Продукція цієї фірми відрізняється оригінальністю, неповторністю.

Нині в Україні існують багато проблем на шляху формування повноцінного ринку реклами, більшість з яких пов'язана з психологією людей. Наприклад, багато горе-підприємців використовують рекламу як інструмент маніпулювання, спосіб “робити щось з нічого”. Якщо ж взяти іншу групу людей, представників старшого і середнього покоління, то більшість з них взагалі не звертає увагу на рекламу. Дослідження тієї ж компанії “Прайм” показали, що 78 відсотків респондентів зовсім не цікавляться рекламою продуктів харчування, 85 – рекламою госптоварів, 88 – рекламою обчислювальної техніки тощо, незважаючи на високий рівень виконання численних взірців рекламної продукції.

Не секрет, що реклама для багатьох є атрибутом того “капіталістичного” суспільства, де панують інфляція, постійне підвищення цін на побутово-комунальні послуги тощо, але потрібно сподіватися, що незабаром такі погляди зміняться.

Важливим етапом становлення рекламної діяльності в нашій країні стало ухвалення Закону України “Про рекламу” 1996 р. У Законі визначено засади рекламної діяльності, особливості рекламування окремих видів продукції, вказано загальні обмеження в рекламі. Він певною мірою сприятиме виходу України на світовий рівень реклами.

Для аналітиків важливе значення має вивчення витрачання рекламних коштів за цільовим призначенням та ефективністю.

Визначення ефективності рекламної роботи передбачає проведення аналізу структури витрат на рекламу загалом і за окремими елементами: на проведення рекламних компаній, на використання конкретних рекламних коштів, на виготовлення рекламних матеріалів та їх розподіл.

Спрямованість реклами передбачає її орієнтацію на відомі ринки, конкретні групи покупців.

Організація рекламної роботи включає:

- вибір найефективніших стосовно товару та цільового ринку рекламних коштів;
- проведення цілеспрямованих рекламних кампаній;
- розміщення у періодичній пресі скрупульозно опрацьованих рекламних оголошень, відгуків покупців про товар;
- використання для реклами газет та журналів вузького профілю, довідників і спеціалізованих наукових видань;
- проведення рекламних заходів у журналах для наукових працівників про нові вироби: обладнання, медикаменти, а також досягнення у сфері науки і техніки;
- використання з рекламною метою товарного знака.

Ефективність рекламної діяльності визначають способом аналізу таких показників, як витрати на рекламу на 1000 потенційних покупців по кожному засобу і виду реклами; відсоток покупців, які звернули увагу на рекламу та купили виріб; популярність продукції фірми як результат рекламної діяльності.

Визначення ефективності реклами передбачає також з’ясування питання про те, до якого рівня реклама сприяє зростанню реалізації товарів. Це здійснюють шляхом співвідношення витрат на рекламні заходи до досягнутих за їх допомогою результатів (зростання обсягу реалізації). Такий аналіз сприяє правильному виборі засобів реклами та часу її проведення, а також обґрунтованішому плануванню фінансових витрат на рекламу при розробці програми аналізу.

3. 7. Аналіз виконання договорів про поставку і реалізацію продукції

В умовах ринкової економіки вся виробнича діяльність будується на системі укладених

договорів про поставку продукції, виконання яких є не лише гарантією фінансової стабільності підприємства, а й формою його високого авторитету (іміджу). Як відомо, зобов'язання щодо договорів про поставку продукції виконують підприємства України за державними замовленнями, державними контрактами і прямими договорами.

Державні замовлення виражають потреби держави у поставках продукції для задоволення суспільних потреб на пришвидшення науково-технічного прогресу. Міністерства і відомства визначають обсяг і склад держзамовлень, несуть відповідальність за надання підприємствами важливих матеріально-технічних ресурсів і вирішення питань збуту виготовленої за держзамовленням продукції.

На відміну від держзамовлення держконтракт виражає потребу в поставках продукції державі, але випуск її підприємством фінансується державним бюджетом.

Прямі договори поставки – це найпрогресивніша форма поставки споживачам підприємствами-виробниками і підприємствами гуртової торгівлі. Сюди належать договори між виробничими об'єднаннями, підприємствами, організаціями, виробниками та споживачами.

За умов, коли зменшується частка держзамовлень і зростає рівень самостійності підприємств у формуванні портфеля замовлень, суттєво підвищується відповідальність трудових колективів за чітке виконання своїх зобов'язань. Нині значно зріс ризик підприємств не знайти сфери збуту для своєї продукції, імідж який не став гарантом високої якості та конкурентоздатності.

Головна мета економічного аналізу обґрунтованості та виконання договорів про поставку полягає у забезпеченні повного і своєчасного виконання договорів на найвигідніших економічних умовах.

За умов ринку формується комплекс завдань аналізу виконання договорів про поставку, серед яких:

- а) аналіз обґрунтованості й ефективності формування портфеля замовлень;
- б) аналіз виконання замовлень відповідно до асортименту вироблюваної продукції;
- в) аналіз виконання замовлень згідно з якістю вироблюваної продукції;
- г) аналіз виконання замовлень щодо поставок продукції у визначений час;
- д) аналіз наслідків виконання замовлень щодо поставок продукції.

Розглянемо у табл. 11 конкретну господарську ситуацію.

Таблиця 11

Виробництво і реалізація продукції на підприємстві (тис. грн.)

Показник	Визначене завдання	Факт	Відхилення від визначеного завдання
Залишок готової продукції на складі на початок року	500	520	20
Випуск товарної продукції за звітний період	3000	3050	50
Залишок готової продукції на складі на кінець року	600	720	160
Відвантаження продукції з урахуванням виконання зобов'язань щодо поставок (1+2-3)	2900	3300	400
Товари відвантажені і не оплачені вчасно на початок року.	60	70	10
Товари відвантажені і не оплачені вчасно на кінець року	65	80	15
Реалізація продукції	2895	3290	395

Варто враховувати те, що виконання зобов'язань щодо поставок продукції перебуває у тісному зв'язку з виробництвом і реалізацією продукції, що і визначає фінансово-економічний стан підприємства.

Виконання договірних зобов'язань і його фінансово-економічна результативність залежать від багатьох чинників. Головними з них є:

— чітка узгодженість щодо термінів обсягу, якості, асортименту продукції, стану матеріально-технічного забезпечення виробництва, його організації і можливостей транспортування продукції;

— відсутність коригування завдань щодо випуску і реалізації продукції;

— узгоджена робота внутрішньовиробничих підрозділів;

— чіткий облік, контроль і аналіз;

— система економічного стимулювання і санкціонування.

Початковим етапом аналізу є оцінювання обґрунтованості і напруженості договірних зобов'язань. Цей аналіз проводять у двох площинах. По-перше, слід оцінити сформований портфель замовлень враховуючи те, що на ринку не були укладені договори щодо найвигідніших для підприємства замовлень через конкуренцію.

При оцінюванні напруженості поставок зважають на фактичне виконання договірних зобов'язань. Коефіцієнт напруженості поставок продукції розраховують за допомогою співвідношення обсягу необхідних поставок продукції за укладеними договорами чи фактично представленої за аналізований період до величини виробничої потужності підприємства.

У нашому прикладі:

$$K_{\text{нан}} = \frac{P_{\phi}^n}{M} = \frac{3300}{3600} = 0,916;$$

$$K_{\text{еун}} = \frac{P_{\phi}^{\phi}}{M} = \frac{3700}{3600} = 1,028.$$

P_{ϕ}^n і P_{ϕ}^{ϕ} – кількість виробленої продукції для укладання договорів і фактичні поставки продукції за договорами, тис. грн.; M – потужність підприємства, тис. грн.

Для аналізу втрат при ринковій конкуренції необхідно порівняти фактичний і бажаний портфелі замовлень стосовно використання виробничої потужності і фінансово-економічної результативності.

Дані свідчать, що сформований портфель замовлень не був узгоджений з виробничими можливостями підприємства (перевищення можливостей становить 0,028 пункту).

Разом з цим, не лише абсолютні порівняння величини портфеля замовлень і виробничої потужності є підтвердженням обґрунтованості договорів про поставку. Часто їх невиконання зумовлене нерівномірністю розміщення договорів відповідно до можливостей використання виробничої потужності підприємства. Підприємства, що формують пропорційність виробництва і поставок продукції у часі, мають кращі фінансові результати у результаті пришвидшення обороту капіталу.

Такий аналіз можна проводити з використанням аналітичної табл. 12.

Таблиця 12

Аналіз рівномірності розміщення договорів про поставку продукції підприємства

Звітний період	Договірне завдання, тис. грн.	Фактичні поставки за договорами, тис. грн.	Виконання договірних зобов'язань	Виробнича потужність випуску і поставок продукції, тис. грн.	Договірне завдання відповідно до виробничої потужності, %	Фактичні поставки відповідно до виробничої потужності, %
I кв.	800	810	101,3	850	94,1	95,3
II кв.	800	800	100,0	850	94,1	94,1
III кв.	1000	950	95,0	900	111,1	105,6
IV кв.	1100	740	67,3	1000	110,0	74,0
За рік	3700	3300	89,2	3600	102,8	–

Нерівномірність завантаження підприємства договорами призвела до того, що у III кварталі договірні зобов'язання виконані лише на 95,0%. Швидко виконали план у I і II кварталах, а в цілому за рік – не виконали.

Аналіз виконання договірних зобов'язань проводять у кілька етапів:

– на першому етапі дають загальну оцінку виконанню зобов'язань загалом і з наростаючим підсумком від початку року;

– на другому етапі виділяють аналіз виконання за окремими групами продукції (у тому числі за товарами народного споживання) і відповідно до державного замовлення та за прямими договорами;

– на третьому етапі аналізують виконання договірних зобов'язань щодо асортименту, якості та термінів поставок продукції.

Особливу увагу слід звернути на рівень виконання договірних зобов'язань щодо асортименту, якості і термінів поставки, адже договір вважають виконаним лише тоді, коли дотримані всі умови поставки. Такий аналіз можна зробити з використанням коефіцієнтів оцінювання ступеня виконання зобов'язань щодо поставок згідно з передбаченим асортиментом K_{ac} , зумовленою якістю $K_{як}$ і терміновим $K_{терм}$. Суть цих коефіцієнтів полягає у тому, що ступінь виконання договірних зобов'язань визначають за допомогою співвідношення обсягу фактичної поставки не більшої, ніж передбачено умовами договору, до величини договірних зобов'язань. Так, ступінь виконання договірних зобов'язань щодо асортименту продукції, яку поставляють, можна визначити з використанням аналітичної табл. 13.

Таблиця 13

Аналіз виконання зобов'язань щодо асортименту продукції, яку поставляє підприємство, тис. грн.

Асортимент	Договірні зобов'язання	Фактичні поставки	Виконання договірних зобов'язань	Зараховано до виконання договірних завдань щодо асортименту поставки продукції
Виріб А	50	53	94,3	50
Виріб Б	35	30	116,7	30
Виріб В	10	11	90,9	10
Виріб Г	9	9	100	9
Виріб Д	60	63	98,8	60
Разом	164	166	98,8	159

$$K_{ac} = \frac{159}{164} = 0,9700..$$

Середній відсоток 164 виконання договірних зобов'язань щодо асортименту становить 97,5%.

Аналогічну методику використовують при аналізі якості і термін поставки. Для

оцінювання договірних зобов'язань щодо поставок продукції можна застосовувати комплексний показник, який визначають як добуток виконання окремих показників договірних зобов'язань щодо асортименту, якості і термінів. При цьому необхідно ці показники узгодити між собою. Це означає, що при аналізі виконання зобов'язань щодо асортименту слід враховувати лише ту частину продукції, яка поставлена вчасно, а частку продукції, що відповідає якості, визначити лише за продукцією, зарахованою до виконання зобов'язань щодо асортименту.

Комплексний показник виконання договірних зобов'язань щодо поставок продукції дорівнює:

$$K_{\text{комп}} = (1 - K_{\text{терм.}}) K_{\text{ас}} \cdot K_{\text{як}}$$

Аналіз причин невиконання договірних зобов'язань щодо поставок враховує також виявлення винуватців у внутрішньовиробничих підрозділах та впливу зовнішніх факторів.

На завершальному етапі слід провести аналіз причин перевиконання договірних зобов'язань.

У нашому прикладі таке перевиконання договірних зобов'язань становить 400 тис. грн.

Розділ IV. Аналіз організаційно-технічного рівня виробничого процесу

Дуже важливим напрямком аналізу є вивчення рівня техніки, технології, організації виробництва та управління.

Аналіз рівня техніки. Його доцільно почати з вивчення вікового складу обладнання, ступеня оновлення і зношення. З цією метою порівнюють результати аналізу стану основних виробничих фондів із середньогалузевими показниками і даними споріднених підприємств.

Ступінь оновлення показує, наскільки інтенсивно діє процес “омолодження” техніки.

Важливим показником технічного рівня виробництва є питома вага прогресивного обладнання в загальній його кількості. Обладнання, що належить до прогресивного в тій чи іншій підгалузі, визначають галузеві проектно-технологічні інститути, його склад періодично переглядають і встановлюють, чи технічна база підприємства відстає від інших підприємств галузі.

Важливим показником технологічного рівня є ступінь механізації, який характеризують:

- а) коефіцієнт механізації робіт (співвідношення обсягу продукції або робіт, виконаних механізованим способом, до їх загального обсягу);
- б) коефіцієнт механізації праці (співвідношення робочого часу, затраченого на механізовані роботи, до всього відпрацьованого часу на даний обсяг продукції чи

робіт);

в) коефіцієнт механізації з трудомісткості (співвідношення другого коефіцієнта до першого).

Усі загальні коефіцієнти можна обчислити не лише на підприємстві загалом, а й в окремих цехах і під час виробничих процесів. Порівняння коефіцієнтів у динаміці за кілька років, а також у цехах показує, як здійснюється механізація процесу виробництва, а порівняння прогнозних звітних коефіцієнтів використовують для оцінювання виконання завдання щодо підвищення ефективності виробництва. Потім з'ясовують причини такого становища.

На завершення аналізу технічного рівня виробництва треба визначити вплив його змін на продуктивність праці, фондівіддачу, обіговість наявних засобів. З цією метою вивчають динаміку фондоозброєності й енергоозброєності робітників – показників, що характеризують технічне озброєння праці.

Між фондоозброєністю і продуктивністю праці існує функціональна залежність. Отже, щоб визначити вплив зміни фондоозброєності робітників на продуктивність їх праці, потрібно у розрахунках враховувати відмінність у методології визначення показників продуктивності праці робітників і їх фондоозброєності продуктивність праці вимірюють способом ділення обсягу продукції (Q) на середньоспискове число робітників (r), зайнятих у всіх змінах, а фондоозброєність – способом ділення основних виробничих фондів (F) на кількість робітників у найбільшій зміні (r_c). Для погодження цих показників треба ввести до розрахунку як один із множників співвідношення кількості робітників у найбільшій зміні до загальної середньорічної чисельності робітників (r_c/r). Тоді співвідношення між розглянутими показниками можна подати у вигляді такої розрахункової формули:

$$Q/r = F/r_c \cdot r_c/r \cdot Q/F,$$

де Q/r – середньорічний виробіток на одного робітника;

F/r_c – фондоозброєння;

r_c/r – питома вага робітників у найбільшій зміні загалом;

Q/F – фондівіддача.

Користуючись цією формулою, можна зіставити відсотки виконання завдання за всіма показниками, що входять до неї, а також темпи їх зміни.

Прийоми визначення показників технічного озброєння праці за даними аналізованого підприємства показані у табл. 14.

Темпи зростання фондоозброєності й енергоозброєності робітників на заводі доволі високі, причому фондоозброєність щодо активної частини фондів (113,5%) й

енергоозброєність робітників (112%) зросли майже однаково. Однак завдання щодо зростання цих показників не виконані, і це негативно вплинуло на зростання продуктивності праці робітників. Підставивши відсотки виконання завдання щодо продуктивності праці робітників (100,6%), фондоозброєності (95,4%), питомої ваги робітників у найбільшій зміні (102,1%) і фондovіддачі (103,3%) у наведену вище розрахункову формулу, отримуємо:

$$100,6 = 95,4 \times 102,1 \times 103,3.$$

Таблиця 14

№ з/п	Показники	Одиниця вимірювання	За звітним за попередній рік	У звітному році		Звітний рік	
				Згідно з прогнозом	Фактично	% до попереднього року	% до прогнозу
1.	Середньорічна вартість основних промислово-виробничих фондів.....	тис. грн.	8772	9045	9044	103,1	100,0
2.	У тому числі робочі машини і виробниче обладнання.....	тис. грн.	3947	4260	4178	105,8	98,1
3.	Енергетична потужність, що обслуговує виробничий процес						
4.	Кількість робітників у найбільшій зміні.....	кВт	10832	11400	11271	104,1	98,9
5.	Питома вага робітників у найбільшій зміні до середньоспискової кількості робітників.....	осіб	1180	1050	1100	93,2	104,8
6.	Фондоозброєність основними промислово-виробничими фондами (пок. 1 : пок. 4).....	%	76,7	71,1	72,6	94,7	102,1
7.	Фондоозброєність активної частини фондів (пок. 2 : пок. 4)....	грн.	7434	8614	8222	110,6	95,4
8.	Енергоозброєність робітників пок. 3 : пок. 4).....	грн.	3345	4057	3798	113,5	93,6
		кВт	9,2	10,9	10,3	112,0	94,5

Отже, виконання завдання щодо продуктивності праці досягнуто в результаті пришвидшеного зростання фондovіддачі, а саме поліпшення використання техніки при

одночасно негативному впливі невиконання завдання щодо фондоозброєності робітників.

Невиконання завдань з механізації праці гальмує подальше зростання її продуктивності.

Аналіз рівня технології виробництва. Об'єктами аналізу можуть бути: технологія виробництва по підприємству (об'єднанню) в цілому; технологія за окремими підрозділами; технологія виробництва окремих виробів або груп виробів, агрегатів, вузлів, деталей; окремі технологічні процеси.

Вибір об'єкта аналізу залежить від стану виробництва і від конкретних завдань, поставлених перед ним.

Проводити аналіз доцільно у такій послідовності:

- а) аналіз основних показників рівня технології з метою визначення ступеня його прогресивності й економічності з урахуванням специфіки даного виробництва;
- б) виявлення технічних та організаційних факторів, що зумовили незадовільні показники;
- в) розробка основних напрямків удосконалення технології виробництва на найближчі роки і визначення прогресивних показників, яких необхідно досягнути до кінця періоду.

Важливим узагальнювальним показником рівня технології є питома вага продукції, виготовленої за допомогою прогресивних технологічних методів, у загальному обсязі товарної продукції (у ціновому, трудовому або натуральному виразі).

Кожний технологічний процес має свої особливості та властиві для нього показники. Тому питому вагу продукції, виготовленої за допомогою прогресивної технології, визначають відповідно до цехів.

Удосконалення технології у металообробних цехах пов'язане також із підвищенням рівня оснащення пристроями і спеціальними інструментами різних видів.

Для з'ясування рівня технологічного оснащення визначають коефіцієнт технологічного оснащення як співвідношення числа детале-операцій, виконаних із застосуванням пристроїв, до загальної кількості детале-операцій. Цей коефіцієнт також можна визначити за даними технологічних карт.

Крім цього, показниками технологічного рівня є співвідношення за різними групами обладнання машинного і допоміжного часу та застосування типових технологічних процесів.

Рівень технології пов'язаний зі станом технологічної дисципліни. Її аналіз проводять за допомогою вибіркового методу у таких трьох напрямках:

- а) виявляють найтипівіші відхилення від технологічного процесу і причини, що їх зумовили;

- б) оцінюють дотримання графіка перевірки обладнання на технологічну точність;
- в) аналізують систему перевірки оснащення на технологічну точність.

Про технологічну дисципліну роблять висновок, врахувавши також динаміку таких показників, як втрати через брак і доплати робітникам – відрахування за порушення встановленої технології.

Рівень технології залежить і від ступеня механізації та автоматизації технологічного контролю, застосування прогресивних (наприклад, не руйнування підконтрольних виробів без зупинки обладнання тощо), статистично-математичних, у тому числі вибірових, методів контролю і т. ін.

Ефективність удосконалення технології проявляється у першу чергу в зниженні трудомісткості і матеріаломісткості продукції.

Для оцінювання рівня технології вивчають також норми часу і коефіцієнти корисного використання матеріалів для виробів деталей і окремих технологічних процесів.

Аналіз організаційного рівня виробництва. Для його оцінювання використовують відповідну систему показників. До них належать ступінь неперервності виробництва, а саме співвідношення середньої тривалості технологічного циклу (технологічна трудомісткість окремих виробів, зважаючи на частку випуску кожного виробу у виробничій програмі з урахуванням процесу виконання норм) до загальної тривалості виробничого циклу.

Середньовиміримальна тривалість технологічного процесу по підприємству становить 300 нормо-годин, відсоток перевиконання норм – 115%; фактичний цикл дорівнює: $300 \times 100 / 115 = 260,9$ години, або 16,3 дня (завод працює у дві зміни). Коефіцієнт неперервності $K_n = 16,3 \times 100 / 78 = 20,9\%$; за попередні роки – відповідно 19,9 і 20,2%. Це означає, що близько 80% всього часу деталі простоюють (у цехах, коморах, на робочих місцях), транспортуються, перебувають на перевірці у ВТК і т. ін.).

Цей показник можна порівняти з іншими підприємствами, виробництвами, цехів, дільницями, а також у динаміці.

Ступінь неперервності виробництва значною мірою залежить від введення поточних методів і характеризується коефіцієнтом поточності – співвідношенням трудомісткості (ваги, собівартості, кількості) деталей, які обробляють на поточних лініях, до загальної трудомісткості (або іншого показника) щодо відповідного цеху.

Коефіцієнт поточності по заводу загалом визначають шляхом вимірювання коефіцієнтів по цехах на питому вагу кожного з них в сукупній трудомісткості. На заводі він нижчий від запланованого, хоча порівняно з попереднім роком спостерігається певне зростання.

Потрібно також виявити зміну середньої тривалості виробничого циклу через

структурні зміни, а саме вплив асортименту.

Для того, щоб визначити частку вини останніх, треба визначити коефіцієнт кооперування, а саме питому вагу (в %) закупівельних напівфабрикатів і комплектуючих деталей у вартості продукції даного підприємства та порівняти її із запланованими і досягнутими у попередньому періоді.

До показників одночасно організаційного і технічного рівнів виробництва належить коефіцієнт спеціалізації – питома вага продукції, що відповідає виробничому профілю підприємства, у загальному обсязі випуску. Даний завод повністю спеціалізований, оскільки питома вага іншої товарної продукції, що не відповідає його профілю, становить менше 1%.

Організаційний рівень виробництва характеризує також ритмічність.

Коефіцієнт серійності визначають шляхом ділення вартості продукції на число найменуваних виробів, які випускають. Чим більша його величина, тим вища концентрація виробництва і значніші економічні переваги, що з неї випливають.

Спеціалізація окремих підприємств, яку проводять у середині господарських об'єднань, дає змогу збільшити, а пізніше й оптимізувати масштаби виробництва, застосувати масово-поточні методи його організації, що скорочують тривалість виробничого циклу, трудомісткість і собівартість продукції, яку виробляють. Перехід на потік створює умови для механізації автоматизації виробництва шляхом організації конвеєрів і автоматичних ліній. Посилення внутрішньозаводської предметної спеціалізації окремих виробничих дільниць також сприяє поліпшенню організації виробництва. Тому необхідно розробити заходи, спрямовані на оптимальну спеціалізацію цехів, дільниць, робочих місць, скорочення втрат часу (на отримання документації, заготовок, оснащення, інструменту, транспортних засобів тощо), забезпечення ритмічності виробництва і випуску продукції, скорочення тривалості виробничого циклу, термін підготовки виробництва.

Аналіз рівня управління. Такий аналіз має за мету виявити можливості вдосконалення управління, економії витрат на управління управлінського апарату, а головне – підвищення на цій основі ефективності роботи управлінської системи.

До найбільш узагальнювальних показників рівня управління належить насамперед ступінь застосування ЕОМ у перспективному, поточному й оперативному управлінні, а також ланковість управління і кількість структурних підрозділів одного рівня. Розглядаючи структуру господарського об'єднання та статутних і нестатутних підприємств, що до нього входять, необхідно з'ясувати можливості збільшення структурних підрозділів – злиття дрібних підприємств, скорочення числа цехів, а на малих підприємствах – перехід до безцехової структури управління, зменшення кількості секторів у функціональних відділах

заводоуправління.

На даному заводі треба з'ясувати можливість об'єднання планово-економічного і планово-виробничого відділів, а також скорочення кількості секторів у цьому об'єднаному відділі.

Показовою є також динаміка питомої ваги управлінського персоналу в загальній чисельності промислово-виробничого персоналу.

Розділ V. Аналіз ресурсів підприємства

5. 1. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів

Кадровому потенціалові підприємства належить провідна роль у розв'язанні науково-технічних, організаційних та економічних завдань щодо досягнення накреслених результатів господарювання. Ступінь забезпечення підприємства робочою силою та раціональне її використання значною мірою визначають організаційно-технічний рівень виробництва, характеризують ступінь використання техніки і технології, предметів праці, створюють умови для високої конкурентоздатності та фінансової стабільності.

Вихідним моментом для оцінювання і прийняття рішень у галузі кадрового потенціалу є аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами й ефективності їх використання. Слід зауважити, що з переходом до ринкової економіки аналіз трудових відносин набирає щораз більшої ваги, оскільки робоча сила має вартісну оцінку, та є конкурентною на ринку праці. Це розширює межі аналітичних досліджень, критеріями оптимізації трудових відносин стають не лише економічні, а й соціальні параметри. Економічні й соціальні гарантії праці, з одного боку, і жорсткі умови трудової діяльності, з іншого, формують сферу глибоких аналітичних досліджень кадрового потенціалу підприємства.

При аналізі кадрового потенціалу вирішують такі завдання:

- оцінюють трудовий потенціал підприємства і його підрозділів;
- визначають ступінь відповідності загальноосвітнього і кваліфікаційного складу кадрів та їх структури до сучасного науково-технічного рівня виробництва і його організації;
- встановлюють забезпеченість виробництва кадрами;
- визначають ступінь обґрунтованості завдань з підвищення продуктивності праці та зниження трудомісткості продукції;
- виявляють резерви підвищення продуктивності праці.

Аналіз чисельності і структури працюючих починають з оцінюванню їх відповідності трудомісткості виробничої програми та встановлення відхилень фактичної чисельності проти розрахункової чи проти минулого періоду. При цьому окремо виділяють склад і структуру

Зміна чисельності персоналу Тернопільського фарфорового заводу і його структури

Показник	1999 р.		2000 р.		Відхилення	
	чол.	%	чол.	%	чол.	%
Персонал основної діяльності, який складають:	1095	100	1099	100	4	–
а) робітники	965	68,1	959	87,3	– 6	– 0,8
б) службовці	130	11,9	140	12,7	10	0,8
у тому числі: керівники	25	19,2		28	3	0,8
фахівці	105	80,8	112	60	7	– 0,8

Важливими характеристиками зміни чисельності і структури робітничих кадрів є:

- а) відносне скорочення приросту чисельності працюючих стосовно зростання обсягу виробництва та фінансових результатів господарської діяльності;
- б) підвищення частки робітників у складі персоналу основної діяльності як передумова зростання продуктивності його праці.

Разом з цим, велике значення приділяють аналізу забезпеченості підприємства кваліфікованими кадрами та надлишку чи нестачі робітників у провідних виробничих підрозділах за професіями і спеціальностями. Періодичний аналіз професійного складу робітників має важливе значення для поліпшення технічного процесу і дає змогу виявити нестачу чи надлишок робочої сили за тією чи іншою професією, спеціальністю та проводити оперативні заходи щодо поліпшення професійного складу кадрів робітників.

Аналіз професійного складу кадрів здійснюють способом порівняння необхідної і фактичної чисельності робітників за кожною професією (табл. 16).

Характеристика забезпечення заводу робітниками за видами виконуваних робіт

Показник	Вид робіт			Разом
	Формувальники	Декольщики	Сортувальники	
Потреба у робітниках з урахуванням фактичної трудомісткості робіт і виконання норм виробітку	37	21	20	78

Фактична наявність робітників	40	18	20	78
Надлишок чи недостача робітників	3	- 3	0	0

Дані свідчать, що надлишок формувальників (на 3 особи) – це негативне явище, оскільки будь-який надлишок робочої сили призводить до неповного завантаження робітників, може викликати простої в роботі, зниження виробітку. Для усунення цих недоліків надлишкову робочу силу необхідно використовувати на інших ділянках виробництва.

Недостача декольщиків (на 3 особи) також є ненормальним явищем, бо недостача робочої сили може призвести до невиконання виробничого завдання, надурочних робіт, переплат тощо.

У результаті виявляють найнезабезпеченіші робочою силою ділянки виробництва та невідповідність кваліфікації робітників виконуваним роботам. Враховуючи неможливість чіткої комплектації виробничих підрозділів кадрами заданої кваліфікації, застосовують різні форми опанування суміжних професій. Невідповідність між кваліфікацією робітників і характером виконуваних ними робіт погіршує техніко-економічні показники роботи підприємства чи його підрозділів. При перевищенні кваліфікації робітників над розрядністю робіт нерационально використовують кваліфіковані кадри, зростає собівартість продукції за рахунок непродуктивних доплат, послаблюється стимул до високопродуктивної праці. В іншому разі збільшується брак, погіршується використання виробничого устаткування й інструменту, зменшується обсяг виробництва продукції і т. ін. Однією з важливих умов успішної роботи підприємства є постійний склад робітників. Склад працюючих постійно змінюється, що характеризує коефіцієнт обігу. Для їх аналізу використовують такі облікові дані (табл. 17).

Таблиця 17

Рух кадрів на заводі за 2000 р.

Показник	Кількість осіб
Кількість спискових працівників на початок звітнього року.	959
Кількість працівників, прийнятих протягом року.	83
Кількість робітників, вибулих протягом року, – разом	107
у тому числі: переведено на інші підприємства	–
звільнено у зв'язку із закінченням терміну договору	9
з причин скорочення штатів	14
за власним бажанням	84
за прогули, порушення трудової дисципліни та з причин службової невідповідності	–

Кількість працівників за списком на кінець звітнього року	958
Кількість робітників, які перебували в у списковому складі протягом року	972

Рух робітників характеризують наступні коефіцієнти.

1. Коефіцієнт обігу з прийому визначають як співвідношення числа всіх прийнятих робітників до їх середньоспискової чисельності:

$$K_n = \frac{83 \times 100}{972} = 8,54\%.$$

2. Коефіцієнт обігу зі звільнення визначають як співвідношення числа звільнених робітників до середньоспискової їх чисельності:

$$K_z = \frac{107 \times 100}{972} = 11,0\%.$$

3. Коефіцієнт загального обігу визначають як співвідношення чисельності прийнятих і звільнених до середньоспискової чисельності робітників:

$$K_o = \frac{(83 + 107) \times 100}{972} = 19,55\%.$$

Коефіцієнт плинності робочої сили визначають як співвідношення робітників, звільнених за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни та з причин службової невідповідності, до середньоспискової чисельності:

$$K_m = \frac{84 \times 100}{972} = 8 / 64\%.$$

Плинність кадрів є особливим об'єктом дослідження, оскільки це – основний резерв підвищення продуктивності праці. Для того, щоб передбачити заходи щодо скорочення плинності і закріплення кадрів, необхідно виявити причини звільнення робітників. Ці дані можна отримати при проведенні соціологічних досліджень.

Найдоцільнішим є аналіз показників руху робітників у динаміці років, що свідчить про проведені підприємством заходи та їх ефективність.

У результаті оцінювання ступеня стабільності і плинності кадрів оцінюють причини плинності і розробляють заходи щодо її скорочення.

Головними напрямками досліджень при аналізі організації праці є: аналіз режиму роботи підприємства, аналіз умов праці, аналіз стану та якості нормування праці, аналіз використання робочого часу.

Аналіз і оцінювання режиму роботи підприємства проводять, виходячи з можливостей найінтенсивнішого використання виробничого устаткування, досягнення пропорційності в роботі всієї технологічної і загальновиробничої системи машин, дотримання раціонального

режиму праці і відпочинку.

Аналіз умов праці проводять за оцінками ступеня її монотонності і напруженості, шкідливого впливу на здоров'я працівників, важкості фізичної праці і т. ін. Результатом таких досліджень є визначення напрямків подолання монотонності праці та скорочення застосування ручних робіт, ліквідація важкої фізичної праці, забезпечення здорових санітарно-гігієнічних умов та впровадження досконалої техніки безпеки.

Аналіз стану та якості нормування праці проводять за станом охоплення робіт нормування, обґрунтованістю і напруженістю чинних норм та оцінювання ступеня їх виконання. Стан нормування праці на підприємстві характеризує показник питомої ваги нормованих робіт у їх загальному обсязі. Цей показник аналізують як на окремих виробництвах, так і за категоріями працюючих. Ступінь прогресивності норм визначають у загальній їх кількості та за масштабами перегляду. Часто в аналізі використовують середній процент виконання норм з праці, що дає загальну характеристику виконання норм. Водночас за ним криється як значне перевиконання норм, так і їх невиконання.

Найбільшу увагу слід приділити аналізу використання робочого часу. Раціональне використання робочого часу є головним резервом зростання продуктивності праці і визначається високою ефективністю, бо дає змогу збільшити випуск продукції без додаткових інвестицій.

Аналіз використання робочого часу проводять у двох напрямках: виявлення втрат робочого часу і непродуктивне використання робочого часу.

Аналіз проводять за даними балансу робочого часу та оперативного табельного обліку.

Ведучи мову про достовірність даних для аналізу, варто відзначити, що облік витрат часу на основі табелів має ряд недоліків, що не дає змоги мати реальні відомості про кількість фактично відпрацьованих людино-днів і людино-годин. З'явлення на роботу відзначають незалежно від того, виконував робітник продуктивно роботу чи ні. Широко застосовують практику надання дозволених невиходів замість наднормативних годин, відпрацьованих раніше, неточно зазначають відпрацьовані за зміну години. Якщо у таблиці зазначений день, то автоматично зазначають повну тривалість дня. Практично простої не документують. Це не дає змоги виявити реальні резерви зростання продуктивності праці.

Для аналізу втрат робочого часу вивчають його баланси за минулий рік, прогноз і фактичний період звітної року, одного середньоспискового робітника (табл. 18).

У нашому прикладі тривалість відпусток зросла проти прогнозу на 5,2 дня (21,4 – 16,2), що призвело до додаткових втрат робочого часу. Маючи дані про фактичний виробіток одного робітника, можна встановити втрати його виробітку через цю причину на рік. Аналогічно

визначають вплив інших чинників.

Крім встановлення втрат робочого часу, слід проаналізувати, чи продуктивно витрачався робочий час. До непродуктивних втрат робочого часу потрібно віднести і час, затрачений на виправлення браку, на виготовлення бракованої продукції, різні відхилення від нормальної роботи. Все це приховані резерви.

Наприклад, втрати від браку (*Б*) можна виразити у втратах робочого часу. Для цього:

а) знайдемо співвідношення товарного випуску продукції (*ТП*) до її виробничої собівартості:

$$K = \frac{ТП \times 100}{Cв};$$

б) визначимо втрати у випуску продукції:

$$ТПб = \frac{Б \times K}{100};$$

в) визначимо втрати робочого часу, виходячи із фактичного середньогодинного виробітку *Pr*:

$$Tб = \frac{ТПб}{Pr}$$

Таблиця 18

Характеристика балансу робочого часу одного робітника

Показник	Минулий рік		Звітний рік			
	абсолютно	% до номінального фонду	прогноз		фактично	
			абсолютно	% до номінального фонду	абсолютно	% до номінального фонду
Кількість робочих днів(номінальний фонд)	260	100	260	100	260	100
Разом невиходів	27,5	10,58	26,5	10,2	27,1	10,42
у тому числі:						
чергові і додаткові відпустки	17,9	6,88	16,2	6,23	21,4	8,2
відпустки учням	1,4	0,54	3,7	1,42	2,1	0,8
відпустки через вагітність і пологи						
через хвороби	6	2,3	2,5	0,96	2,2	0,85
невиходи з неповажних причин	0,1	0,04	–	–	0,2	0,08

Корисний фонд робочого часу, днів	232,5	89,4	233,5-	89,8	232,9	89,58
Корисний фонд робочого часу, год.	1860	–	1868	–	1863,2	–
Внутрішньозмінні втрати робочого часу	57	–	53	–	54	–
у тому числі:						
перерва для матерів-годувальниць	37	–	33	–	34	–
внутрішньозмінні простой	10	–	–	–	10	–
скорочений робочий день підлітків	10	–	20	–	10	–
Середня тривалість робочого дня	7,6	–	7,77	–	7,768	–
Ефективний фонд робочого часу, год.	1803	–	1815	–	1809,2	–

Аналогічно можна оцінити й інші непродуктивні витрати робочого часу.

Наступний етап аналізу кадрового потенціалу підприємства – оцінювання якісних характеристик ефективності трудових ресурсів. Основним показником якості праці є її продуктивність. Вона формується під впливом всієї сукупності трудових чинників. Однак зростання продуктивності праці потрібно відрізнити від її інтенсивності (підвищення ступеня експлуатації). Таке розрізнення є суттєвим як в управлінні трудовими відносинами, так і в забезпеченні соціальної справедливості. На жаль, за чинними методиками аналізу і при наявній інформаційній базі таке розрізнення ускладнюється. Слід зауважити, що зростання продуктивності праці можливе лише за умови додаткових інвестицій (капіталізації праці), що передбачає вихідне оцінювання обґрунтованості завдань щодо зростання її продуктивності.

Враховуючи, що зростання продуктивності праці може відбуватися на основі реалізації організаційно-технічних заходів, тобто при мобілізації чинників її підвищення, цей можливий приріст розраховують за формулою:

$$P = \frac{\sum_i ECh_i \times 100}{Ch_z - \sum_i ECh_i},$$

де $\sum_i ECh_i$ – відносна сумарна економія чисельності працюючих при реалізації $i - 1$ групи організаційно-технічних заходів, чол.;

Ch_z – чисельність працюючих, розрахована, виходячи із фактичної трудомісткості виробничої програми та базових норм виробітку, чол.

Таким чином, прогнозний рівень продуктивності праці працюючих визначають як:

$$P_n = P_b + P,$$

де P_b – базовий рівень продуктивності праці.

Аналіз зміни продуктивності праці за техніко-економічними чинниками найдоцільніший в оцінках годинного виробітку одного робітника. Щодо аналізу середньомісячного чи середньорічного виробітку одного робітника, то при цьому необхідно враховувати і використання робочого часу. Зокрема, середньорічний виробіток одного робітника аналізують під впливом таких чинників, як:

- зміна числа відпрацьованих кожним робітником робочих днів у році;
- зміна середньогодинного виробітку одного робітника.

Враховуючи, що ці чинники мають детерміновану функціональну залежність, їх вплив можна розрахувати технічним прийомом ланцюгових підстановок. Використаємо розрахункову аналітичну табл. 19.

Таблиця 19

Характеристика показників зміни середньорічного виробітку одного працівника

Показник	За 1999 р.	За 2000 р.	Абсолютне (+,-)
Продукція, прийнята у розрахунок продуктивності праці, млн. грн.	360880	363476	2596
Середньоспискова чисельність працюючих	1080	1084	4
Кількість людино-днів, відпрацьованих за рік працівниками	252113	252537	- 424
Кількість людино-годин, відпрацьованих за рік працівниками	1941270	1963789	28519
Середньорічний виробіток одного працівника, млн. грн.	334,1	335,3	1,2
Середнє число днів, відпрацьованих одним працівником за рік	233,4	233	- 0,4
Середнє число годин, відпрацьованих одним працівником за день	7,7	7,8	0,1
Середньогодинний виробіток одного працюючого, тис. грн.	185,89	184,53	- 1,36

За даними таблиці розраховують вплив чинників, серед яких:

а) зміна цілодобових втрат робочого часу:

$$233 \times 7,7 \times 185,89 - 233,4 \times 7,7 \times 185,89 = - 0,5725;$$

б) зміна тривалості робочого часу:

$$233 \times 7,8 \times 185,89 - 233 \times 7,7 \times 185,89 = + 4,331237;$$

в) зміна середньогодинного виробітку: $233 \times 7,8 \times 184,53 - 233 \times 7,7 \times 185,89 = - 2,471664$. Перевіримо об'єктивність розрахунку вищенаведених чинників, склавши баланс відхилень: $+1,2 = 4331237 - 0,5725 - 2,471664$.

5. 2. Аналіз забезпеченості підприємства основними фондами й ефективності їх використання

Основні фонди служать матеріально-технічною базою виробництва, фундаментом його вдосконалення і розвитку. Цей процес відбувається як шляхом нарощування потенціалу основних фондів (екстенсивно), так і через підвищення ефективності їх використання (інтенсивно). Значне нарощування основних виробничих фондів призводить до ускладнень у технічному переоснащенні виробництва, морального і фізичного старіння устаткування, що знижує ефективність його використання та можливість конверсії. Тому більш економічно виправданим є збільшення часу роботи устаткування, повне завантаження його наявного парку, кваліфікований догляд за його роботою та ін.

Мета економічного аналізу полягає у визначенні ступеня забезпечення підприємства основними фондами за умови найінтенсивнішого їх використання та пошуку резервів підвищення фондівіддачі.

Виходячи з принципу системного підходу в процесі економічного аналізу, виділяють такі завдання:

- аналіз обсягу і структури основних фондів та їх відповідності до вимог технічного прогресу й оптимальних параметрів виробництва;
- визначення технічного стану фондів, темпів, форм і методів їх оновлення;
- аналіз використання наявного парку устаткування, стану його екстенсивного й інтенсивного завантаження;
- виявлення внутрішньовиробничих резервів поліпшення використання основних виробничих фондів;
- розрахунок кінцевих виробничо-фінансових результатів поліпшення використання фондів.

Аналіз починають з вивчення динаміки, обсягу, складу і структури основних фондів за їх класифікаційними ознаками:

- промислово-виробничі;
- виробничі фонди інших галузей;
- невиробничі основні фонди.

Для аналізу використовують дані форми річного звіту (табл. 20).

Характеристика обсягу, складу і структури основних фондів підприємства

Види основних фондів	Наявність на початок року, тис. грн.	Надійшло у звітному році, тис. грн.		Вибуло у звітному році, тис. грн.			Наявність на кінець року, тис. грн.
		Разом	у тому числі, введення нових	Разом	у тому числі		
					ліквідовано	передано іншим користувачам	
Разом основних фондів	3840	630	250	600	480	120	3870
у тому числі							
промислово-виробничі фонди	2700	600	210	530	450	80	2770
виробничі фонди інших галузей	300						300
основні фонди не виробничого призначення	840	30	40	70	30	40	800

З аналізу видно, що загальне зростання основних фондів відбулося за рахунок приросту промислово-виробничих фондів. Загалом вони зросли на 30 тис. грн. (3870 – 3840), або на 0,8%; промислово-виробничі фонди збільшились на 2,6%. Це привело до зміни їх структури. Зростання і зміна структури основних промислово-виробничих фондів визначають виробничу потужність підприємства.

На обсяг, структуру і динаміку основних виробничих фондів впливають такі чинники:

- характер та особливості процесу виробництва;
- тип виробництва (масове, серійне, одиничне);
- технологія, рівень спеціалізації і кооперування;
- методи організації виробництва.

У ході аналізу встановлюють зміну структури під впливом комплексної механізації й автоматизації виробництва, впровадження нової технології.

На особливу увагу заслуговує аналіз технологічної і вікової структур основних фондів.

Для аналізу динаміки використовують коефіцієнти оновлення і вибуття.

Коефіцієнт оновлення відображає інтенсивність оновлення, і його визначають шляхом співвідношення вартості фондів, що надійшли за аналізований період, до їх загальної вартості на кінець року.

Коефіцієнт вибуття відображає ступінь інтенсивності вибуття фондів з виробництва, і

його визначають як співвідношення вартості основних фондів, що вибули за певний період, до вартості основних фондів на початок періоду.

Ці коефіцієнти визначають за всіма основними фондами.

Коефіцієнт оновлення (див. табл. 20) промислово-виробничих фондів становить:

$$\frac{600 \times 100}{2770} = 21,7\%.$$

Коефіцієнт вибуття становить:

$$\frac{530 \times 100}{2770} = 19,6\%.$$

При аналізі структури і динаміки основних фондів враховують особливості їх функціонування в тій чи іншій галузі.

Найважливішим етапом аналізу основних фондів є вивчення їх технічного стану. Технічний стан устаткування у непрямому значенні визначають за його віковим складом, що відображає співвідношення питомої ваги відповідних вікових груп у загальній кількості одиниць даного виду устаткування A :

$$A = \frac{\sum Ai \times q}{100},$$

де Ai – середина вікового інтервалу; q – частка кожної вікової групи за даним видом устаткування, %.

Збільшення частки прогресивного устаткування сприяє впровадженню сучасних прогресивних технологій.

Іншим узагальнювальним показником, що характеризує технічний стан фондів, є коефіцієнт їх зношення, який визначають як співвідношення величини зношення до початкової вартості всіх основних фондів і їх складових. Цей коефіцієнт відображає, якою мірою основні фонди, що перебувають в експлуатації, зношені, тобто яка частина їх вартості перенесена на новостворений продукт (табл. 21).

Таблиця 21

Характеристика зміни технічного стану основних фондів підприємства за рік

Показники	На початок року, тис. грн.	На початок року, тис. грн.
Основні фонди	3840	3870
Зношення основних фондів	830	890
Процент зношення, %		

Зростання зношення у основних фондів негативно характеризує діяльність

підприємства щодо вдосконалення матеріально-технічної бази виробництва.

У ряді випадків визначають коефіцієнт придатності основних фондів шляхом співвідношення залишкової вартості основних фондів до їх балансової вартості.

Віковий склад устаткування – основна характеристика технічного рівня основних фондів. Для цього аналізують стан встановленого устаткування за термінами його експлуатації. Визначають тривалість експлуатації устаткування за періодами до 5 років, 5 – 10 р., 10 – 20 років і т. д.

У процесі аналізу встановлюють кількість різних груп устаткування з різними періодами експлуатації та її питому вагу, розробляють заходи щодо оновлення і приведення у відповідність.

Для оцінювання технічного рівня засобів праці визначають також частку прогресивного устаткування у загальній кількості. Розрахунок проводять за кожною групою машин і устаткування.

Під час аналізу технічного стану основних фондів необхідно розглянути організацію ремонту і модернізації засобів праці та виконання ремонтних робіт. При цьому звертають увагу на виконання ремонтних робіт вчасно, високу якість ремонту, його економічність.

Економічна ефективність функціонування основних виробничих фондів є складовою результату використання всіх виробничих ресурсів підприємства. При визначенні економічної ефективності основних фондів використовують систему натуральних та вартісних показників, а також співвідносні оцінки темпів зростання випуску продукції і темпів зростання обсягу основних фондів; фондоозброєності праці та її продуктивності.

До натуральних показників належать: екстенсивне й інтенсивне використання основного устаткування; фондовіддача, визначена в натуральному чи умовно-натуральному виразі; використання виробничої потужності й ступінь її освоєння.

Вартісними показниками є фондовіддача, розрахована за вартісними показниками, і фондомісткість.

Найбільш узагальнювальним показником ефективності використання основних виробничих фондів є виробництво товарної продукції у розрахунку на 1 грн. їх середньорічної вартості, тобто фондовіддача.

Поки що в економічній літературі нема єдиної думки стосовно вартісного оцінювання продукції, прийнятого в розрахунок показника фондовіддачі. Найреальніша фондовіддача розрахована у натуральному виразі. Однак галузь застосування натуральних показників обмежена.

На практиці фондовіддачу визначають на основі обсягу продукції.

Фондомісткість – обернений до фондівіддачі показник, який характеризує вартість основних виробничих фондів, що припадає на одиницю вартості виробленої продукції.

Фондоозброєність праці визначають як співвідношення середньорічної вартості основних виробничих фондів (за первісною оцінкою) до числа робітників у найбільшій зміні. Вона характеризує ступінь забезпечення робітників основними виробничими фондами.

Між показниками фондівіддачі, фондоозброєності і продуктивності праці існує тісний зв'язок, який можна прослідкувати при перетворенні формули фондівіддачі:

$$F = \frac{П}{Ф} = \frac{П}{ЧР} \div \frac{Ф}{ЧР} = ПП \div ФО,$$

де F – фондівіддача основних виробничих фондів, грн.; $П$ – обсяг виробництва товарної продукції, грн.; $Ф$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів, грн.; $ЧР$ – чисельність робітників, чол.; $ПП$ – виробіток одного робітника, грн./особу; $ФО$ – фондоозброєність праці одного робітника, грн./особу.

Для аналізу ефективності використання основних фондів у частині виробничого устаткування використовують показники використання наявного устаткування і його завантаження в часі роботи.

При аналізі фондівіддачі фактичний показник фондівіддачі порівнюють з розрахунковим, з даними попередніх періодів, проектними показниками, фондівіддачею інших підприємств даної галузі. На рівень фондівіддачі впливають різні чинники, пов'язані як зі зміною обсягу продукції, так і з ефективністю використання основних виробничих фондів, особливо їх активної частини.

Всі чинники можна поділити на дві групи:

- ті, що не залежать від ступеня використання основних фондів;
- ті, що залежать від ступеня використання основних фондів.

До першої групи чинників належать: розвиток кооперованих зв'язків і зміна матеріаломісткості та трудомісткості продукції; зміна цін на сировину, матеріали, готову продукцію та ін. Зростання кооперованих поставок, матеріаломісткості веде до зростання фондівіддачі.

До другої групи чинників належать: зміна питомої ваги машин і устаткування в складі основних фондів, підвищення змінності роботи устаткування; зменшення внутрішньозмінних простоїв; зміна рівня внутрішньозаводської спеціалізації та ін.

Аналіз фондівіддачі проводять у двох напрямках. Перший з них є визначення впливу фондівіддачі на обсяг виробництва.

Проаналізуємо вплив на рівень фондівіддачі таких чинників, як: продуктивність устаткування; коефіцієнт змінності вартості одиниці устаткування; питома вага машин і

устаткування у загальній вартості фондів.

Щоб розрахувати вплив даних чинників, формулу фондovіддачі подають у такому вигляді:

$$FO = \frac{П}{\Phi} = \frac{П}{Пбм} \frac{Омс}{Омс} \frac{Ооб}{Ооб} \frac{\Phi об}{\Phi}$$

де $П$ – обсяг виробництва товарної продукції, грн. $Пбм$ – обсяг продукції без урахування матеріальних витрат, грн.; $Омс$ – кількість машино-змін роботи устаткування, од.; $Ооб$ – кількість встановленого устаткування, од.; $\Phi об$ – вартість машин і устаткування, грн.; Φ – середньорічна вартість основних виробничих фондів, грн.

Слід зауважити, що фондovіддача, коефіцієнт матеріальних затрат, продуктивність устаткування, коефіцієнт змінності роботи устаткування, питома вага машин і устаткування у загальній вартості фондів перебувають у прямій залежності, а залежність фондovіддачі від вартості одиниці устаткування є оберненою, тому формула фондovіддачі має вигляд:

$$FO = \frac{K_M \times П_{p^{yc}} \times K_{зм} \times I \times У_D}{C_{yc}}$$

де K_M – коефіцієнт матеріальних затрат (співвідношення вартості продукції до її вартості без матеріальних затрат); $П_{p^{yc}}$ – продуктивність устаткування, грн./од.; $K_{зм}$ – коефіцієнт змінності роботи устаткування; C_{yc} – вартість одиниці устаткування, грн.; $У_D$ – питома вага машин і устаткування у загальній вартості фондів.

Для розрахунку впливу чинників використаємо аналітичні дані табл. 22.

Таблиця 22

Вихідні дані для аналізу фондovіддачі

Показник	Минулий рік	Звітний рік	Звітний рік в % до минулого
1	2	3	4
1. Обсяг товарної продукції, тис. грн.	3608	3664	101,6
2. Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	4100	4210	102,7
3. Вартість машин і устаткування (на початок та кінець року), тис. грн.	2050	2070	100,97
4. Матеріальні затрати, тис. грн.	1750	1890	108
5. Кількість одиниць встановленого устаткування, од.	801	813	101,5
6. Кількість відпрацьованих машино-змін, тис. грн.	980	1150	117,3
7. Продукція за вирахуванням матеріальних затрат, тис. грн.	1858	1774	95,48
8. Коефіцієнт матеріаломісткості	1,94	2,08	107,22

9. Продуктивність устаткування, тис. грн. (рядок 7: рядок 6)	1896	1543	81,38
10. Коефіцієнт змінності (рядок 6: рядок 5)	1,2	1,4	116,67
11. Вартість одиниці устаткування, тис. грн. (рядок 3: рядок 5)	2,559	2,583	100,9
12. Питома вага машин і устаткування у загальній вартості фондів (рядок 3: рядок 2),%	50	49,17	98,34
13. Фондовіддача, тис. грн. (рядок 1: рядок 2)	0,88	0,87	98,9

На основі побудованої аналітичної таблиці проводять аналіз впливу окремих чинників. Загальне відхилення фондівіддачі становить – 0,01 грн. (0,87 – 0,88).

Для аналізу впливу окремих чинників на загальне відхилення фондівіддачі побудуємо аналітичну табл. 23.

Таблиця 23

Оцінювання впливу окремих чинників на зміну фондівіддачі

Чинник	Вихідна величина на фондівіддачі	Відсоток зміни показників	Фондовіддача з урахуванням показників, які аналізують	Вплив на фондівіддачу окремих чинників
Зміна матеріальних затрат	0,88	107,22	0,94	0,06
Продуктивність устаткування	0,94	0,8138	0,76	– 0,18
Коефіцієнт змінності	0,76	116,67	0,88	0,12
Рівень вартості машин та устаткування	0,88	100,97	0,89	0,01
Питома вага машин і устаткування у вартості	0,88	98,34	0,87	– 0,2
Загальна зміна фондівіддачі				– 0,01

Використовуючи спосіб ланцюгових підстановок, визначаємо вплив чинників та інших даних за табл. 24.

Таблиця 24

Розрахунок впливу окремих чинників на показник фондівіддачі

Показник	За минулий рік	За звітний рік	Відхилення від минулого року

Товарна продукція, тис. грн.	3608	3664	56
Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	4100	4210	110
Середньорічна вартість машин і устаткування, тис. грн.	2050	2070	20
Питома вага машин і устаткування у загальній вартості фондів у %	0,5	0,491	- 0,009
Фондовіддача основних виробничих фондів, грн.	0,88	0,87	- 0,01
Фондовіддача машин і устаткування, грн.	1,76	1,77	0,01
Зміна фондовіддачі основних виробничих фондів за рахунок:			
а) зміна питомої ваги машин та устаткування	(- 0,009·1,76)		- 0,015
б) зміна фондовіддачі машин та устаткування	(+0,01·0,491)		0,005

Баланс відхилень – 0,015 – (+ 0,005) = – 0,01

Далі зосередимо свою увагу на аналізі вартості основних фондів.

Зміна величини вартості основних виробничих фондів може перебувати під впливом:

- зміни кошторисної вартості заново введених в експлуатацію об'єктів порівняно з діючими;
- невідповідності у темпах зміни ціни і продуктивності нового устаткування;
- наявності надлишкового невстановленого і бездіяльного устаткування та ін.

Однак особливу увагу привертають чинники фондовіддачі основних виробничих фондів, пов'язані зі зміною віддачі виробничого устаткування.

Аналіз роботи виробничого устаткування базується на розгорнутій системі показників його використання за чисельністю (забезпеченням) часу роботи і за потужністю. Джерелом аналізу служить статистична звітність про роботу устаткування. Крім цього, в аналізі використовують нормативні і планові документи, внутрішньозаводську звітність, матеріали вибіркового спостережень.

При аналізі використання устаткування насамперед необхідно перевірити забезпеченість підприємства устаткуванням, повноту його використання.

Як відомо, все устаткування поділяють на наявне, встановлене і діюче. До наявного належить все устаткування підприємства незалежно від того, де воно знаходиться і в якому стані. Встановлене устаткування – змонтоване і підготовлене до роботи устаткування, що знаходиться у цехах. Воно може бути в резерві, на консервації, в ремонті і на модернізації. До діючого належить все фактично працююче устаткування незалежно від часу його роботи.

При аналізі оцінюють коефіцієнти використання наявного і встановленого устаткування (табл. 25).

Характеристика використання наявного і встановленого устаткування

Показник	Прогноз	Фактично	Відсотки зростання
1. Наявне устаткування, од.	1500	1500	100
2. Встановлене устаткування, од.	1200	1250	104,2
3. Діюче устаткування, од.	1100	1115	101,4
4. Працююче в % до наявного	73,3	74,3	101,4
5. Діюче в % до встановленого	91,7	89,2	97,3

Із даних табл. 25 видно, що на заводі 250 (1250 – 1500) одиниць устаткування не встановлено (знаходиться на складі). При аналізі необхідно із діючого устаткування виділити запасне і незмонтоване, із встановленого – надпланове, не встановлене. Введення в дію невстановленого устаткування збільшує випуск продукції. Недоотриману продукцію можна визначити множенням кількості невстановленого устаткування на кількість відпрацьованих годин за зміну і на годинну продуктивність одного верстата за планом.

Другий напрямок аналізу – оцінювання ефективності експлуатації устаткування. Підвищення ефективності експлуатації працюючого устаткування забезпечують двома шляхами – екстенсивним (у часі) й інтенсивним (за потужністю).

Показниками, що характеризують екстенсивний шлях використання устаткування, є:

- кількість устаткування;
- відпрацьований час;
- коефіцієнт змінності роботи устаткування;
- структура парку машин і верстатів.

Інтенсивне використання устаткування характеризується показником випуску продукції за 1 верстато-годину, тобто його продуктивністю.

Вихідними даними в аналізі є баланс робочого часу устаткування: календарний, режимний, плановий.

Календарний визначають як добуток кількості календарних днів у році і верстато-годин на добу. Він поділяється на режимний і позарежимний час.

Режимний фонд визначають із кількості робочих днів у році, планового коефіцієнта змінності роботи устаткування, кількості верстатів, крім тих, які за планово-запобіжним ремонтом мають бути у капітальному і поточному ремонті.

Позарежимний час включає вихідні і святкові дні, час неробочих змін, міжзмінні й обідні перерви.

Плановий фонд часу включає кількість годин, що підлягають відпрацюванню за вирахуванням планових зупинок устаткування (ремонт, у резерві і т. ін). Плановий

відрізняється від режимного кількістю планових витрат робочого часу.

Фактично використаний фонд часу роботи устаткування – це кількість фактично відпрацьованих верстато-годин.

Показники використання календарного, режимного і планового фондів часу роботи устаткування виражають ступінь його завантаження. Однак діюча система обліку і звітності не дає змоги точно дати оцінку, бо не відображає реально відпрацьований час. На практиці оцінювання використання устаткування в часі проводять за даними разових спостережень (фотографії).

Сукупний вплив екстенсивних та інтенсивних чинників на обсяг продукції можна аналізувати з використанням даних (табл. 26).

Таблиця 26

Вплив чинників завантаження устаткування в часі його роботи на додатковий випуск його продукції

Показник	Прогноз	Фактично	Відхилення
Товарна продукція, тис. грн.	3554	3664	110
Відпрацьовано верстато-годин	739	690	– 490
Вироблено продукції за верстато-годину, тис. грн.	4,8	5,3	0,5

За цими даними розрахуємо коефіцієнт екстенсивного використання устаткування співвідношення фактично відпрацьованих верстато-годин до прогнозних): $690:739=0,94$, коефіцієнт інтенсивного використання устаткування (співвідношення фактичного випуску продукції за одну верстато-годину до прогнозного): $5,3:4,8=1,1$, а також коефіцієнт інтегрального використання: $0,94 \times 1,1=1,03$.

Дані свідчать про резерви виробництва, прогнозний фонд часу, виконаний на 94%, що привело до випуску продукції, хоча ці втрати були покриті при зростанні продуктивності устаткування на 10,4% ($5,3 \times 100:4,8$).

Загальне відхилення від прогнозу випуску товарної продукції становило 110 тис. грн., у тому числі:

а) за рахунок зменшення числа відпрацьованих верстато-годин недодано продукції на суму:

$$(-49 \times 4,8) = -235,2 \text{ тис. грн.};$$

б) у результаті зростання виробітку за верстато-годину випуск продукції зріс на суму:

$$+0,5 \times 690 = 345 \text{ тис. грн.}$$

Загальний вплив двох чинників зумовив перевищення прогнозу на суму:

$$345 - 235,2 = 110 \text{ тис. грн.}$$

Екстенсивне використання устаткування характеризується також коефіцієнтом змінності $K_{зм}$, який визначають як співвідношення відпрацьованих верстато-змін $T_{зм}$ до загальної кількості встановленого устаткування $C_{вст}$:

$$\frac{K_{зм}}{C_{вст}} = T_{зм}.$$

Наприклад, у цеху 200 одиниць устаткування, з них 190 працювали у першу зміну і 100 у другу, тоді загальний коефіцієнт змінності становитиме:

$$\frac{190 + 100}{200} = 1,45.$$

Підвищення коефіцієнта змінності прямо пропорційне до збільшення випуску продукції. Якщо $K_{зм}$ зросте від 1,45 до 1,7, то додатковий випуск продукції становитиме:

$$\frac{3664 \times 1,7}{1,45} = 4296 \text{ тис. грн.}$$

Основними причинами низького коефіцієнта змінності є неукомплектованість робітниками, несправність устаткування, наднормативний ремонт, недоліки у забезпеченні матеріальними ресурсами і т. д.

Інтенсивне використання основних фондів характеризується не лише показниками випуску продукції за 1 верстато-годину, а й рядом натуральних та умовно-натуральних показників: одержання продукції з 1 м виробничої площі і т. ін.

Цей показник характеризує також ефективність використання виробничих фондів у їх пасивній частині. Випуск продукції з 1 м виробничої площі визначають як співвідношення товарної продукції підприємства до величини його виробничої площі. Зростання випуску продукції з 1 м² виробничої площі свідчить про підвищення ефективності її використання.

При аналізі враховують прогресивні зміни в структурі виробничих площ (табл. 27).

Таблиця 27

Оцінювання динаміки використання виробничих площ

Показник	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення (+,-)
1. Товарна продукція, тис. грн.	3608	3664	56
2. Виробнича площа разом, м ²	31150	31400	250
у тому числі:			
3. Виробнича площа цехів	286258	28574	- 84
4. Питома вага площі цехів у загальній площі, %	92	91	- 1

5. Випуск продукції на 1 м ² площі:			
разом, грн.	115,8	116,8	1
площа цехів, грн.	125,9	128,2	2,3

На даному підприємстві структура виробничих площ дещо погіршилась, оскільки питома вага площі цехів зменшилась на 1%.

За даними таблиці можна визначити вплив на випуск продукції за 1 м² їх виробничої площі.

Загальне відхилення випуску товарної продукції +56,00 грн.:

а) за рахунок зменшення виробничих площ цехів випуск продукції зменшився:

$$- 84 \times 195,9 = - 10575 \text{ грн.};$$

б) за рахунок підвищення випуску продукції з 1 м² виробничої площі цехів:

$$+ 23 \times 28574 = + 65720 \text{ грн.}$$

Підсумковий вплив чинників: $65720 - 10575 = 55145$ грн.

Розбіжність у балансі відхилень впливу чинників у сумі 855 грн. (55145 – 56000) пояснюють заокругленнями, проведеними у табл. 27.

Такий аналіз доцільно проводити також у внутрішньовиробничих підрозділах підприємств.

5. 3. Аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами й ефективності їх використання

Важливим чинником розвитку та інтенсифікації виробництва є стабільна забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами та їх раціональне використання. З переходом до ринку докорінно змінюється система постачання підприємства сировиною і матеріалами, комплектуючими виробами та енергоносіями.

Для того, щоб визначити, якою мірою підприємство забезпечене матеріальними ресурсами, необхідно:

- вивчити порядок розрахунку й обґрунтованість договорів про поставку матеріальних ресурсів, умови поставок;
- визначити характер виробничих матеріальних запасів і зміну їх структури;
- перевірити обґрунтованість норм виробничих запасів і потребу в матеріальних ресурсах;
- виявити можливості зменшення виробничих запасів і потреби в матеріальних ресурсах;
- розробити заходи щодо зниження наднормативних і зайвих запасів матеріалів.

Перевіряючи розрахунки потреби, необхідно з'ясувати, чи враховані зміни в номенклатурі й асортименті призначеної до випуску продукції, чи враховані зміни питомих витрат на одиницю продукції, чи враховані заходи щодо підвищення технічного рівня виробництва і праці.

Загальна потреба підприємства в тому чи іншому виді матеріалів становить:

$$P_o = P_n + P_e + P_r + P_{zv} - Z_n,$$

де P_o – загальна потреба; P_n – потреба у виробництві; P_e – потреба в експериментально-дослідних роботах; P_r – потреба у ремонті; P_{zv} – потреба в утворенні нормативних залишків на кінець аналізованого періоду; Z_n – запас на початок аналізованого періоду.

Після перевірки потреби в матеріальних ресурсах визначають джерела їх покриття і забезпечення.

До внутрішніх джерел забезпечення належить власне виробництво, використання відходів.

До зовнішніх зараховують надходження від постачальників за договорами (додаткова заготівля).

Виробничі запаси розглядають як частину матеріальних ресурсів, що не вступили у виробничий процес, але їх наявність на підприємстві в заданих розмірах є об'єктивною умовою ритмічної роботи.

Аналіз термінів та обсягів поставок матеріалів за укладеними договорами пов'язаний з перевіркою запасів відповідних матеріалів на складі. Наявні запаси мають задовольняти потребу підприємства в матеріалах на період інтервалів між поставками.

Забезпеченість (мінімальний запас) днів становить:

$$Z_{min} = H_o : D_n,$$

де H_o – запас того чи іншого виду матеріалу; D_n – добова потреба у цьому матеріалі.

Це дає змогу встановити величину запасу в днях окремих видів матеріалів на складі. Визначають також інтервали між фактичним надходженням матеріалів на склад й інтервали поставок за договорами з постачальниками.

Завезення матеріалів з боку визначають як різницю загальної потреби і внутрішніх ресурсів.

При великій номенклатурі матеріалів, які споживають, визначають обґрунтованість потреб за тими матеріалами, що мають найбільшу питому вагу в собівартості продукції, а також за дорогими і дефіцитними. За даними цифрового матеріалу Тернопільського фарфорового заводу визначимо повноту обліку потреби в матеріалах і правильність визначеної

Аналіз забезпеченості підприємства окремими видами матеріалів

Матеріа- ли	Одини- ця вимірю- вання	Загальна потреба	У тому числі		Об'єктивна (реальна) потреба	Завищення (+) чи заниження (-) потреби (гр. 12 – гр. ф.5)
			випуск продукції	експлуа- таційні потреби		
Каолін	т	2150	2000	150	2100	50

Дані свідчать, що розрахункова потреба була завищена на 50 т.

Аналогічно визначають реальну забезпеченість з урахуванням внутрішніх ресурсів.

При аналізі зіставляють зростання виробництва окремих видів продукції і фактичні виробничі запаси, зростання абсолютних запасів і збільшення їх потреби на добу. Потім встановлюють, яка склалась кон'юнктура на товарно-сировинній біржі і які можливості придбання додаткової кількості матеріалів.

У процесі аналізу визначають час простою через несвоєчасні, неповні чи неякісні поставки, встановлюють, які заходи були проведені для виконання поставок.

Визначення потреби і забезпечення раціонального використання матеріальних ресурсів тісно пов'язані з їх нормуванням.

Норма – це завдання, що фіксує гранично допустиму величину витрати конкретного матеріального ресурсу на виробництво одиниці продукції чи виконання одиниці роботи. У норму витрати включають матеріальні ресурси на безпосереднє виконання технологічного процесу виробництва продукції чи робіт з урахуванням технологічних відходів матеріалів і втрат, зумовлених прийнятою технологією.

Норми встановлюють на одиницю продукції, виходячи з того, що вони мають враховувати підвищення якості продукції, її конкурентоздатність, прогресивність нових видів.

Прогресивною для підприємства вважають ту норму, що спирається на передові технологічні методи, нову техніку і організацію виробництва, передбачає менші питомі витрати, ніж у попередньому періоді. Норми мають відображати головні напрямки технічного прогресу. У той же час прогресивні норми самі собою є чинником, що стимулює технічний прогрес, бо завдання з економії матеріальних ресурсів, реалізовані у нормах, потребують систематичного вдосконалення технології, вищої організації виробництва.

Стан нормативної бази в промисловості все ще не повною мірою відповідає вимогам підвищення ефективності виробництва. Більшість норм встановлюють за фактичними витратами за попередній період або за аналогією. Тому на практиці трапляються застарілі, а

іноді й завищені норми витрат, що не орієнтують на досягнення найліпших результатів і можуть бути джерелом зловживань і крадіжок.

Виявлення відхилення фактичної витрати від таких норм не відображає реальної перевитрати матеріальних ресурсів чи зміни матеріаломісткості.

Тому при аналізі обґрунтованості норм витрат проводять такі порівняння:

- поточні норми і фактичні витрати із середньогалузевими;
- поточні норми на порівняльну продукцію з нормами минулого року відносно матеріаломісткості нової і старої продукції;
- фактичні витрати з поточними нормами.

Порівняння поточних норм щодо порівняльної продукції і фактичних витрат з середньогалузевими нормами дає змогу визначити місце підприємства серед його конкурентів. Слід також урахувати, що відхилення поточних норм від середньогалузевих може виникнути через різні природні умови, стан техніки і технології, транспортування тощо. Системний аналіз причин невідповідності поточних норм підприємства і галузевих норм дасть змогу знайти найбільш економічне рішення у визначенні реальних затрат, які беруть у розрахунок поточних.

Прогресивність поточних норм щодо порівняльної продукції встановлюють способом порівняння їх з нормами минулих періодів. Порівняння фактичних затрат з поточними нормами показує ефективність використання матеріалів у виробництві. Дані про відхилення норм через причини їх утворення (заміна одного матеріалу іншим у результаті розподілу і т. ін.) є важливою інформацією про зміну матеріаломісткості продукції.

Приклад такого аналізу обґрунтованості норм витрат продемонструємо, використовуючи дані Тернопільського фарфорового заводу для випуску чайного сервізу “Ранок”.

Таблиця 29.

Прогресивність норм витрат матеріалів

Назва виробу	Витрата на виріб, кг					
	каолін			глина		
	за нормою		фактично	за нормою		фактично
	минулого року	звітнього року		минулого року	звітнього року	
Сервіз “Ранок”	2,3	2,2	2,1	0,12	0,12	0,11

Перевищення фактичних норм, норм минулого року свідчить про їх необґрунтованість або про невиконання заходів щодо забезпечення нормативних витрат на виріб.

Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів найбільшою мірою пов'язаний з дослідженням матеріаломісткості виробництва продукції.

Стосовно економічного змісту матеріаломісткості продукції промислових підприємств можна поділити на:

- матеріаломісткість всього обсягу виробництва;
- питому матеріаломісткість окремих виробів.

Матеріаломісткість всього обсягу виробництва продукції є узагальнювальним вартісним показником, і її розраховують як співвідношення всієї величини матеріальних затрат (без амортизації) до вартості товарної продукції. Вона характеризує затрати всіх видів матеріальних ресурсів (сировини, основних і допоміжних матеріалів, купованих напівфабрикатів, палива й енергії) на 1 грн. товарної продукції підприємства.

Поряд із розрахунком загального показника матеріаломісткості доцільно визначити й окремі показники, що характеризують використання окремих видів матеріальних ресурсів (основних, допоміжних, купованих напівфабрикатів, палива, енергії), сировинно-, метало-, паливо-, енергомісткість і т. ін.

Окремі показники дають змогу погодити вартісні показники матеріаломісткості з натуральними, проаналізувати структуру показника.

Питому матеріаломісткість конкретних видів продукції можна визначити як у вартісному, так в умовно-натуральному та натуральному виразі. Натуральний розрахунок можна проводити на виробництвах, де використовують відносно однакові види сировини і матеріалів. Вартісний показник питомої матеріаломісткості визначають як співвідношення вартості витрачених матеріальних цінностей на виріб до його ціни.

У розрахунку питомої матеріаломісткості на одиницю продукції та 1 грн. ціни використовують дані про фізичний обсяг випуску і витрати матеріалів. При такому розрахунку матеріаломісткості беруть до уваги лише зміну фізичних обсягів випуску продукції і витрачених матеріалів. Однак під впливом НТР підвищується суспільна корисність кожного виду вироблюваної продукції, зростають її споживчі властивості (підвищення потужності, продуктивності, надійності та довговічності). У цьому випадку затрати матеріальних ресурсів на одиницю продукції навіть у натуральному виразі можуть зростати, тому важливо порівняти зростання суспільної корисності виробу і затрат матеріалів та праці на його виробництво.

Для характеристики матеріаломісткості розраховують два узагальнювальних показники: матеріаломісткість товарного випуску та матеріаловіддачу, використавши при цьому подану нижче аналітичну табл. 30.

Показники матеріаломісткості продукції

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення
Матеріальні витрати, тис. грн.	1750	1890	140
Товарна продукція, тис. грн.	3608	3664	56
Матеріаломісткість товарної продукції, грн.	0,485	0,516	0,031
Матеріаловіддача, грн.	2,06	1,94	- 0,12
Перевитрати (+), економія (-) матеріалів за рахунок зміни матеріаломісткості, тис. грн.	x	x	54,25
Зміна випуску продукції у результаті зміни її матеріаломісткості, тис. грн.	x	x	288,4

Для визначення економії чи перевитрат матеріалів за рахунок зменшення чи збільшення матеріаломісткості продукції зміну коефіцієнта матеріаломісткості множать на матеріальні затрати базового періоду. Додатковий випуск продукції визначають шляхом множення перевитрат матеріалів на матеріаловіддачу базового періоду.

При глибшому аналізі загальної матеріаломісткості товарного випуску визначимо, який з елементів матеріальних затрат вплинув на її зміну. Розраховують часткові показники матеріаломісткості відповідно до елементів затрат: сировини, основних матеріалів, купованих напівфабрикатів, допоміжних матеріалів, паливних і енергетичних затрат. Методика розрахунку і аналізу цих показників така, як і методика аналізу загальної матеріаломісткості.

Результати зміни матеріаломісткості товарного випуску продукції потрібно підтверджувати аналізом питомої матеріаломісткості окремих виробів на основі калькуляції їх собівартості.

Матеріаломісткість продукції перебуває під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників, що залежать і не залежать від діяльності підприємств.

Внутрішні чинники розглядають з двох позицій: ті, що характеризують рівень прогресивності застосовуваних конструкторських рішень (вдосконалення технології виробництва, вироблення товарів з легких і дешевих матеріалів), і ті, що відображають прогресивність технологічного використання матеріалів, купованих виробів та відходів.

До зовнішніх чинників належать: зміна ринкових цін на сировину, матеріали, паливо, енергію і на готову продукцію; невиконання постачальниками зобов'язань щодо термінів, розмірів і номенклатури поставок, а також якості сировини, яку поставляють і витрачають.

Чинники, що впливають на відхилення фактичної матеріаломісткості від нормативної, впливають із невідповідності фактичної вартості витрачених матеріалів нормативній. Ця невідповідність виникає через такі причини:

- неповне здійснення заходів щодо економії матеріалів;
- заміна одного матеріалу іншим;
- нераціональний розподіл матеріалів, їх невимірність;
- відхилення у технології виготовлення виробів, що спричиняє додаткові відходи;
- допущений брак і т. ін.

Всі ці причини, зрештою, можна поділити на: чинники норм, цін і виробничих втрат.

Чинник норм об'єднує причини, пов'язані з упровадженням досконаліших конструкцій; економічної технології застосування заміників, механізації та автоматизації виробничих процесів, вдосконалення організації робочих місць і т. ін.

Відхилення фактичних витрат від норм вираховують на основі калькуляції собівартості окремих виробів і узагальнюють за всім випуском продукції. Вплив зміни чинника норм визначають шляхом множення різниці між фактичними і минулорічними витратами на минулорічну ціну (табл. 31).

Таблиця 31

Матеріаломісткість чайного сервізу “Ранок” за ціною 45 грн.

Вид матеріалів	Минулий рік			Фактично			Вплив чинника норм, (гр. 5 – гр. 2). гр. 3	Вплив чинника ціни, (гр. 6 – гр. 3). гр. 5
	кількість, кг	ціна, грн.	сума, грн.	кількість, кг	ціна, грн.	сума, грн.		
1. Коалін	2	0,11	0,22	1,9	0,12	0,23	- 0,013	0,019
2. Глина	1	0,12	0,12	1,0	0,11	0,11	-	- 0,01
3. Пісок	0,5	0,01	0,005	0,5	0,01	0,005	-	-
4. Крейда	0,3	0,01	0,003	0,2	0,01	0,002	- 0,001	-
5. Інші матеріали	-	-	4,1	-	-	4,2	-	-
6. Куповані напівфабрикати	-	-	5,2	-	-	5,2	-	-
7. Разом матеріальних затрат	-	-	9,65	-	-	9,75	-	-
8. Матеріаломісткість сервізу	-	-	0,214	-	-	0,217	-	0,003

Дані аналітичної таблиці свідчать, що відхилення від норм зумовили зростання матеріаломісткості на 0,003 грн. за рахунок зміни норми і ціни.

Узагальнення впливу цього чинника за всіма виробами дає змогу встановити зміну загальної матеріаломісткості. Визначені відхилення від норм і зміни норм аналізують за причинами їх утворення.

Основною причиною відхилення є заміна одного матеріалу іншим. Заміни спричиняють відхилення як у кількості, так і в заготівельній вартості матеріалів, які витрачають. Важливо в аналізі виділити вплив цих чинників на матеріаломісткість, особливо на тих підприємствах, де визначають норми витрат на рецептуру фарфорової суміші. Рецептуру суміші вважають доцільною у своїх пропорціях, якщо вона дає більший вихід продукції при меншій вартості суміші, поліпшує чи зберігає якість продукції.

Заміна матеріалів, виникає через недопоставки матеріальних ресурсів, невиконання поставок щодо сортності, комплектності тощо. Їх вплив на матеріаломісткість товарної продукції визначають шляхом множення різниці у нормах витрати недопоставленого матеріалу на нормативну заготівельну ціну.

Чинник зміни цін і тарифів. На відхилення фактичної вартості від розрахункової матеріалів, напівфабрикатів, палива й енергії впливають:

- зміна цін на товарно-сировинній біржі;
- зміна величини транспортних витрат;
- заміна одного матеріалу і палива іншими.

Для розрахунку чинника цін необхідно визначити різницю між фактичною і минулорічною цінами і помножити її на фактичну кількість спожитого матеріалу.

Значним чинником впливу на матеріаломісткість товарного випуску є виробничі втрати і відходи. У легкій промисловості вони становлять понад 20 відсотків всієї продукції. Повна частина відходів та втрат при сучасній техніці є неминучою, і її закладають у норму.

Для розрахунку впливу наднормативних відходів і втрат через брак на матеріаломісткість продукції використовують дані про собівартість забракованих виробів за ціною можливого використання і відходи за ціною вихідної сировини.

Вплив наднормативних відходів на матеріаломісткість продукції становить:

$$\Delta M_T = -\frac{\Delta C}{V_{T_1}},$$

де ΔM_T – зміна матеріаломісткості товарної продукції; ΔC – збільшення матеріальних затрат за рахунок наднормативних зворотних відходів; V_{T_1} – фактичний обсяг товарної продукції.

$$\Delta C = DB_{\text{відс}} - DB_{\text{від}},$$

де $DB_{\text{від}}$ – наднормативні відходи за ціною можливого використання;

$DB_{\text{відс}}$ – наднормативні зворотні відходи за ціною вихідної сировини.

Важливо у процесі аналізу не лише визначити величину впливу цих чинників, а й проаналізувати причини, що призвели до додаткових відходів.

РОЗДІЛ VI. АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

6. 1. Мета, етапи і зміст аналізу

Собівартість продукції є головним ціноутворюючим чинником. Виживання суб'єкта господарювання в умовах конкуренції залежить від можливості підтримувати оптимальний рівень собівартості продукції. Вирішення цього завдання залежить від багатьох чинників, головним з яких є стратегія у своєму конкурентному середовищі й ефективність використання ресурсів. Відповідно до обраної стратегії виробник належить до категорії з низькою собівартістю на масовому ринку або з добре зарекомендованими виробами в ролі гравця у середовищі ринку.

Якщо виробник належить до категорії працюючого на масовому ринку, то необхідно досягнути концентрації у собівартості. Не меншу увагу собівартості повинні приділити виробники, які працюють у середовищі ринку, а також інші суб'єкти господарювання, бо всім необхідно мати достатньо високий рівень рентабельності, що забезпечує виробництво і розширення його діяльності.

Важлива роль у забезпеченні оптимального рівня собівартості належить аналізу, головна мета якого – виявлення можливості раціональнішого використання виробничих ресурсів, зменшення затрат на виробництво, реалізацію і забезпечення зростання прибутку. Аналіз собівартості є важливим інструментом управління затратами.

Для досягнення мети аналізу собівартості необхідна його організація на всіх етапах життєвого циклу виробів (робіт, послуг). Цього досягають шляхом проведення попереднього, подальшого (ретроспективного, історичного) і перспективного (прогнозуючого) аналізів. У ринковій економіці центр ваги зміщується на попередній і прогнозуючий аналізи.

Попередній аналіз здійснюють на стадіях життєвого циклу продукту (виробу) до початку масового випуску. Це стадія науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. На стадії науково-дослідних робіт (НДР) вирішують принципово нові технічні завдання, що задовольняють вимоги споживачів, визначають і систематизують вимоги до нової продукції, розробляють шляхи вирішення, приймають кінцеві результати про створення нової продукції, визначають рівні якості та затрат на виробництво продукції, зіставляють їх.

На стадії дослідно-конструкторських робіт (ДКР) здійснюють проектування, створення дослідних зразків і їх випробовування. На цьому етапі конкретизують технічні й економічні параметри, зіставляють їх.

Частину життєвого циклу після НДР і ДКР, з моменту запуску виробу в виробництво до зняття з нього, називають економічним циклом. Він складається з чотирьох етапів: запровадження, підйому, стабілізації, спаду.

Для етапу запровадження характерне повільне і розтягнуте в часі наростання випуску продукції. На цій стадії великі затрати здійснюються на підготовку виробництва, засвоєння технології, вдосконалення організації виробничого процесу.

Етап підйому доволі короткий у часі. Для нього властиві інтенсивне збільшення масштабів виробництва, швидке зменшення витрат (порівняно з періодом заснування). Зменшенню витрат сприяють зростання обсягу випуску продукції, запровадження серійної технології.

Для етапу стабілізації характерні стабільні темпи випуску продукції, невеликі темпи зменшення витрат.

Для етапу спаду властиві зменшення випуску, стабілізація, або деяке підвищення собівартості виробу. Економічним завданням цього етапу є мінімізація затрат на випуск виробів, що підлягають заміні.

Головний етап життєвого циклу багатьох виробів, наприклад засобів праці, – період експлуатації у споживача. До затрат у споживача належать: оплата праці, витрати на ремонт, енерговитрати й ін.

Оскільки на стадіях НДР та ДКР виробник може впливати на рівень цих витрат, то необхідно їх аналізувати і мінімізувати з метою збереження і розширення ринку збуту продукції.

На стадіях НДР та ДКР проводять розрахунки економічної ефективності, однак не можна запевняти, що тут не досягають високого рівня економічного запровадження з точки зору оптимальності затрат. Для досягнення мети оптимізації витрат на цих стадіях життєвого циклу виробів необхідно широко застосовувати порівняльний і функціонально-вартісний аналізи.

Порівняльний аналіз на ранніх стадіях життєвого циклу продукції можна здійснювати для вивчення загальних тенденцій і напрямків розвитку техніки, можливостей продажу нової продукції, оцінювання техніко-економічного рівня продукції і його оптимізації, рентабельності виробництва і реалізації продукції. Порівняння роблять із ліпшими зразками галузі закордонних країн (зі світовим рівнем). Об'єктами порівняння можуть бути технічні системи, вироби, окремі вузли, деталі, функції, параметри і т. ін.

Найважливіше методологічне питання порівняльного аналізу – порівняльність. При повній подібності вироби є ідентичними, при приблизній і частковій – аналогічними. Найважливішими умовами порівняльності є однорідність елементів і показників нового виробу порівняно з існуючими аналогами, тотожність розрахунків і одиниць вимірювання параметрів. За новими виробами встановлюють ступінь порівняльності з уже відомими зразками, при цьому

чим оригінальніший виріб, тим менше прототипів для порівняння. У цьому випадку враховують насамперед функціональне призначення виробу. Вивчають реальні і можливі результати – параметри споживчих властивостей, їхні переваги порівняно з аналогами, собівартість одиниці виробу і способи її зниження, проєктований рівень витрат на функціонування виробу в споживача. Такий порівняльний аналіз дає можливість вибору оптимального інженерного вирішення, є гарантом недопущення техніко-економічних прорахунків. Таким чином, основними завданнями, які вирішують за допомогою порівняльного аналізу, є:

- оцінювання техніко-економічного рівня виробу;
- вивчення чинників, що впливають на техніко-економічні параметри нового виробу й оптимізація їх;
- оцінювання економічності виробництва й експлуатації.

Об'єктами порівняння можуть бути реальні й абстрактні моделі виробу. Порівняння реальних моделей виробу здійснюють поетапно – від окремих елементів до технічної системи загалом. Порівняння абстрактних об'єктів дає змогу оцінити їхню суспільну корисність, екологічність і т.ін. Основним економічним результатом порівнянь є вибір оптимального рівня витрат на одиницю виробу при високоякісних його характеристиках.

Важлива проблема використання методу порівнянь – доступ до відповідної інформації, що на даному етапі не повною мірою вирішено.

Щоб забезпечити оптимізацію рівня собівартості, необхідно організувати керування витратами на всіх стадіях життєвого циклу виробу. Найважливішою функцією цього керування є аналіз, для проведення якого потрібне відповідне забезпечення його економічною інформацією. Не можна стверджувати, що це питання вирішене. На більшості підприємств важко отримати узагальнену інформацію про витрати на виробництво виробів за стадіями їхнього життєвого циклу.

Важливе значення у попередньому аналізі має використання функціонально-вартісного аналізу (ФВА). Основною метою ФВА на стадіях НДР і ДКР є попередження виникнення зайвих витрат, а на наступних стадіях життєвого циклу – зменшення або повне уникнення невиправданих витрат і втрат. Подальший (ретроспективний) аналіз собівартості продукції проводять після випуску виробів за визначений період (місяць, квартал, рік). Такий аналіз називають ще періодичним. Якщо аналіз проводять за короткі проміжки часу (щодня, 3, 5, 10 днів), то його називають оперативним.

Головне завдання періодичного аналізу собівартості – виявлення основних напрямків раціональнішого використання виробничих ресурсів, внутрішньовиробничих резервів

зменшення витрат. Головне завдання оперативного аналізу собівартості продукції – своєчасне виявлення непродуктивних витрат і втрат, оперативне реагування з метою їх попередження й усунення. Оперативний і періодичний аналізи собівартості тісно взаємопов'язані, тому що служать одній кінцевій меті – зниженню собівартості.

Періодичний аналіз собівартості здійснюють за такими основними напрямками:

- аналіз структури витрат, її динаміки й оптимальності для одержання прибутку;
- аналіз динаміки собівартості за узагальнювальними показниками і чинниками їхньої зміни, пошук можливостей усунення чинників зростання собівартості;
- аналіз собівартості продукції за статтями;
- аналіз загальних чинників зміни собівартості за статтями;
- аналіз специфічних чинників зміни собівартості за статтями;
- аналіз собівартості одиниці окремих виробів з метою їх здешевлення (без зниження якісних параметрів) і підвищення конкурентоздатності;
- виявлення резервів зниження собівартості.

Залежно від стану рівня собівартості, конкретних завдань, поставлених адміністрацією, аналіз можна проводити одночасно в усіх напрямках або їх частині, охоплювати весь цикл виробництва або окремі його стадії і процеси. Однак для досягнення мети – зменшення витрат – аналіз необхідно здійснювати систематично, у результаті буде постійно нагромаджуватися інформація про динаміку витрат, чинники їх змін, що забезпечить якість аналізу і підвищить обґрунтованість рекомендацій для керівництва суб'єкта господарювання. Результати ретроспективного аналізу собівартості використовують для планування, розробки й обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на поліпшення основної діяльності, підвищення її результатів і конкурентоздатності продукції. Аналітична робота стосовно собівартості продукції є завершеною, якщо розроблені конкретні заходи щодо зменшення втрат, усунення зайвих затрат і підвищення, рентабельності виробництва. Ці заходи потрібно відображати у комплексних програмах розвитку і вдосконалення основної діяльності суб'єкта господарювання.

Перспективний аналіз здійснюють насамперед за собівартістю окремих виробів, що дає змогу визначити перспективи ринку в конкурентному середовищі.

Для визначення перспективи загальних витрат на виробництво і реалізацію продукції можна використовувати метод аналізу зіставлення “витрати – обсяг – прибуток”.

6. 2. Виконання внутрішньовиробничого завдання і динаміка показників собівартості продукції

У господарській практиці підприємства прогнозують і розраховують такі основні показники собівартості, як:

- повна собівартість товарної продукції;
- витрати на 1 грн. товарної продукції;
- собівартість одиниці виробів.

До завдання аналізу собівартості продукції входять:

- оцінювання обґрунтованості і напруженості завдання;
- оцінювання виконання завдання за показниками собівартості і вивчення їхньої динаміки, встановлення відповідності фактичних і діючих у виробництві затрат поточним нормативам витрат матеріальних, трудових і грошових ресурсів;
- виявлення і кількісне визначення чинників, що вплинули на відхилення фактичних показників собівартості від прогнозованих, а також їхньої динаміки;
- оперативний вплив на формування показників собівартості;
- вивчення чинників зміни показників собівартості за окремими статтями витрат;
- виявлення і мобілізація резервів подальшого зниження собівартості продукції.

Таблиця 32

Аналіз собівартості товарної продукції об'єднання за рік

Філії об'єднання	Собівартість фактичного випущення товарної продукції звітного року		Відхилення від завдання		
	За нормативною собівартістю	За фактичною собівартістю	Абсолютна сума (гр. 2 – гр. 1)	До нормативної собівартості, %	
				Філій (гр. 3/гр. 1. 100)	об'єднання (гр. 3/підсумок гр. 1. 100)
№ 1	74596	74472	– 124	– 0,17	– 0,15
№ 2	4500	4520	20	0,44	0,02
№ 3	3600	3550	– 50	1,39	– 0,06
Всього	82696	82542	– 154	–	– 0,19

Джерелами інформації для аналізу є: форма № 1-підприємство “Звіт про основні показники діяльності підприємства за 2000 рік (робіт, послуг)”; форма № 5 примітка до річної фінансової звітності (дані поточного бухгалтерського обліку, журнал-ордер (№ 5, 5^А)) , калькуляції окремих виробів, внутрішньовиробничі плани й акти впровадження нової техніки, розрахунки підприємства.

До проведення аналізу варто показникам собівартості порівнюваних періодів надати порівняльного вигляду, якщо:

- а) змінилася структура підприємства в результаті злиття з іншими виробничими структурами, виділення окремих структурних частин при здаванні їх в оренду, створення спільних підприємств та ін.;
- б) змінився склад витрат, що входять у собівартість продукції, або при внесенні до неї витрат, відшкодуванні раніше з інших джерел чи при виключенні деяких витрат, пов'язаних зі змінами в системі економічних відносин;
- в) були доволі відчутні зростання цін на виробничі запаси, продукцію і збільшення заробітної плати, зумовлене інфляційними процесами і т. д. У такому випадку зміну цін розглядають як зовнішній, не контрольований підприємством чинник.

У нормуванні й обліку застосовують два види економічного групування витрат – за економічними елементами і за калькуляційними статтями собівартості. Затрати за елементами – це витрати звітного періоду як на готові вироби, так і на незавершене виробництво. Таке групування показує, що витрачено на випуск продукції. При аналізі витрат на виробництво їх доцільно згрупувати таким чином: витрати на засоби праці (амортизацію основних фондів), предмети праці – матеріальні витрати; витрати на оплату праці й ін. Витрати на засоби і предмети праці відображають витрати уречевленої праці, а витрати на оплату праці разом із відрахуваннями на соціальні потреби – витрати живої праці. До інших належать податки, які вносять у собівартість продукції в позабюджетні фонди (крім відрахувань на соціальні потреби), відсотки за кредитами банку, витрати на відрядження й ін.

У процесі аналізу вивчають структуру витрат і її динаміку, що дає змогу визначити матеріаломісткість, трудомісткість, енергомісткість продукції, з'ясувати характер змін і їхній вплив на собівартість продукції. Структуру витрат аналізують шляхом порівняння питомої ваги окремих елементів за ряд звітних або фактичних періодів з прогнозами Крім цього, доцільно визначити абсолютну суму економії або перевитрат за загальною сумою витрат і за кожним елементом, вивчити причини відхилень.

Аналіз структури витрат дає змогу вивчати використання виробничих ресурсів, виявляти дефіцитні ресурси, що стримують використання потенційних можливостей для розширення виробництва і підвищення якості продукції, а також виявляти ті ресурси, споживання яких зумовлює зростання витрат на виробництво, що перевищує розрахунковий рівень.

Аналіз динаміки структури витрат і чинників їхньої зміни дає можливість вчасно реагувати на відхилення від об'єктивних параметрів виробничого процесу, вживати попереджувальних заходів з недопущення зайвих витрат і втрат, виявляти тенденції зміни витрат, розробляти заходи для їх зниження.

Виконання завдання щодо собівартості товарної продукції аналізують шляхом зіставлення фактичної собівартості в цінах, закладених у плані, з нормативною собівартістю фактично випущеної продукції (табл. 32, дані у млн. грн.).

При загальній економії від зниження собівартості товарної продукції по об'єднанні в сумі 154 млн. грн. філія № 2 допустила перевитрату на 20 млн. грн.

6. 3. Аналіз загальних чинників зміни собівартості за статтями

З метою повнішого виявлення внутрішньовиробничих резервів, що впливають на зниження собівартості товарної продукції, проводять її аналіз за статтями витрат. Статті витрат групують в однорідні за економічним змістом і методикою аналізу групи: прямі матеріальні, прямі трудові, комплексні.

До прямих матеріальних витрат належать такі статті: сировина й основні матеріали, куповані вироби і напівфабрикати, паливо й енергія з технологічною метою.

До прямих трудових витрат належить оплата праці виробничих робітників з відрахуваннями на соціальні потреби.

Комплексні витрати – це багатоелементні статті. Сюди належать загальновиробничі, адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

Відхилення за збільшеними статтями собівартості розраховують за даними розрахунків підприємства (табл. 33).

У табл. 33 може бути вказаний повний перелік статей собівартості, при цьому розрахунок за окремими статтями роблять аналогічно.

6. 3. 1. Прямі матеріальні витрати

Зміна прямих матеріальних витрат формується під впливом чинників чотириразової змінної супідрядності. Чинники першого порядку – зміна обсягу, структури продукції і рівня витрат на окремі вироби. Чинники зміни обсягу і структури продукції є елементними, і їх далі не деталізуватимемо. Зміна рівня витрат на окремі вироби – це складний чинник, що у свою чергу поділяється на чинники другого, третього і четвертого порядків.

Чинники третього і четвертого порядків характеризують зміну матеріальних витрат у результаті заходів науково-технічного прогресу.

Для розрахунку впливу чинників другого порядку на розмір прямих матеріальних витрат складають табл. за формою 1.

Крім виявлення і кількісного визначення чинників, необхідно вивчити:

- організацію господарських зв'язків щодо матеріально-технічного забезпечення;
- організацію і проведення кількісного й якісного приймання матеріалів (сировини) від постачальників, відповідність асортименту, що надійшов, умовам договорів;

- забезпечення збереженості матеріалів (сировини) при транспортуванні на центральні і цехові склади;
- дотримання правил збереження матеріалів (сировини) на складах і норм природних втрат при збереженні;
- здійснення заходів для оптимізації використання матеріальних ресурсів при формуванні виробничої програми;
- ефективність використання матеріалів у процесі виробництва.

Таблиця 33

Аналіз собівартості товарної продукції за статтями калькуляції

Групи статей	Собівартість фактично випуску товарної продукції		Відхилення собівартості від нормативу (+) перевитрати, (-) економія)		
	Нормативна	фактична	млн. грн. (гр. 2 – гр. 1)	у% нормативу за групою статей затрат (гр. 3: гр. 1 • 100)	у% до повної нормативної собівартості (гр. 3: ряд. 4 • гр. 1 • 100)
Прямі матеріальні затрати	76858	76651	- 207	- 0,27	- 0,25
Прямі трудові затрати	1985	1993	8	0,4	0,01
Комплексні й інші статті собівартості	3853	3898	45	1,17	0,05
Нормативна собівартість товарної продукції	82696	82542	- 154	- 0,19	- 0,19

Форма 1

Сировина або матеріал и	Затрати на виробництво продукції			Відхилення від завдання		
	Прогнозне завдання	За фактичними нормами, плановими цінами	Фактично	Всього	У т. ч. в результаті зміни	
					норм (гр. 2 – гр. 1)	цін (гр. 3 – гр. 2)
А	1	2	3	4	5	6

6. 3. 2. Прямі трудові витрати

Зміна прямих трудових витрат формується під впливом чинників чотириразової супідрядності. Чинники першого порядку – зміна обсягу, структури продукції і рівня витрат на окремі вироби. Методика розрахунку цих чинників аналогічна до викладеної вище за прямими матеріальними витратами, лише замість останніх у розрахунках беруть відповідні прямі трудові витрати.

За відсутності даних про трудомісткість можна використовувати зведення про зменшення заробітної плати за рахунок здійснення науково-технічного прогресу. У цьому випадку вплив чинників першого порядку розраховують за викладеною вище методикою.

У процесі аналізу витрат на оплату праці також вивчають:

- досягнення нормативної трудомісткості виробів і її зміни;
- рівень виконання технічних норм виробітку;
- дотримання нормативів обслуговування;
- використання фонду робочого часу;
- доплати, пов'язані з відхиленнями від нормальних умов праці, виробничим травматизмом і відволіканням на роботи, не пов'язані з основною діяльністю;
- правильність зарахування до собівартості грошових виплат і заохочень.

6. 3. 3. Комплексні статті собівартості

Комплексні статті собівартості за ступенем їхньої залежності від виробництва або реалізації продукції розподіляють на умовно-постійні та умовно-змінні. Умовно-постійні витрати безпосередньо не залежать від зміни обсягу продукції за допомогою методу прямого рахунку не можна розподілити комплексні витрати на постійні і змінні, тому що деякі з них можуть належати до тих або інших.

У практиці роботи до умовно-постійних належать адміністративні, загально-виробничі та витрати на збут. На зміну умовно-змінних витрат впливають такі чинники першого порядку: зміна обсягу і структури продукції; зміна кошторису витрат.

Джерелами інформації для аналізу комплексних статей собівартості є: форми річного звіту, кошториси загальнопромислових, адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат. Для вивчення динаміки комплексних статей собівартості й оцінки виконання завдання складають таблицю за формою 2.

Виконання завдання щодо умовно-змінної частини витрат оцінюють за даними форми 3.

У зв'язку з тим, що жодний вид комплексних витрат не є в усіх випадках постійним або змінним, доцільно застосовувати економіко-математичні методи і стандартні програми розрахунку даних на ЕОМ.

Форма 2

Показники	Попередній рік		Звітний рік				Відхилення фактичних показників від:			
	тис. грн.	Відсоток до обсягу продукції	Завдання		Фактично		попереднього року		завдання	
			тис. грн.	Відсоток до обсягу продукції	тис. грн.	Відсоток до обсягу продукції	тис. грн. (гр. 5 – гр. 3)	% гр.7. •100: гр. 1	тис. грн. (гр. 5 – гр. 3)	% гр. 9. • 100: гр. 3
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Форма 3

Завдання	Завдання на фактичний обсяг продукції	За звітом	Відхилення від завдання		
			всього (гр. 3 – гр. 1)	у т. ч. в результаті змін	
				обсягу структури продукції (гр. 2 – гр. 1)	витрат (гр. 3 – гр. 2)
А	1	2	3	4	5

При аналізі загальнопромислових витрат варто вивчити організаційну структуру суб'єкта господарювання і її оптимальність, що дасть змогу розглянути можливість для

спрощення структури управління, а також оптимізації за рахунок автоматизації процесів керування й інженерного забезпечення виробництва. Аналіз загальновиробничих витрат необхідно поєднати з вивченням економічності функцій забезпечення життєздатності суб'єкта господарювання.

При аналізі адміністративних витрат необхідно виділити вплив змін умов продажу продукції, сервісного обслуговування, розширення ринку організації зовнішньоторговельних зв'язків й ін.

Оперативний аналіз комплексних статей собівартості полягає у контролі за виконанням їхніх кошторисів. Поділяти їх на умовно-постійні й умовно-змінні та виявляти суму економії або перевитрат у зв'язку зі змінами обсягу виробництва продукції щодня недоцільно, тому що це не має для оперативного управління істотного значення. Достатньо такі розрахунки робити 2 – 3 рази на місяць.

Особливу увагу необхідно приділяти виявленню непродуктивних витрат, зокрема заробітної плати і відрахувань на соціальні потреби за час простою; доплат за цей час у зв'язку з використанням робітників на роботах, що потребують застосування менш кваліфікованої праці; вартості енергії і палива, спожитих за час простою. Ці витрати можна визначити за даними актів про простої. Непродуктивними витратами доцільно також вважати нестачі і псування сировини (матеріалів) та готової продукції у цехах.

Оперативний аналіз витрат електроенергії, пари, води, газу залежить від способу вимірювання їх витрат на виробництво. Якщо ці витрати визначають за допомогою вимірювальних приладів (лічильників, водомірів, паромірів), то суму їх впливу на собівартість продукції знаходять шляхом множення відхилення фактичних витрат від планових на планову ціну одиниці.

Якщо вимірювальні прилади в місцях споживання відсутні, енергетичні витрати вираховують по підприємству загалом і розподіляють по споживачах залежно від часу роботи освітлювальних або інших приладів, що споживають відповідний вид енергії, чи за питомою

нормою витрат.

Велику увагу приділяють аналізу витрат на утримування апарату управління. Джерелами інформації для цього є кошториси витрат, дані поточного бухгалтерського обліку, наприклад журнал-ордер № 10 відомості 12, 15, відповідні машинограми, первинні документи (авансові звіти, видаткові касові документи, накази про зарахування, переміщення і звільнення тощо).

У процесі аналізу перевіряють фактичне виконання кошторису, а також відповідність виконуваних працівниками функцій займаним посадам: вивчають витрату засобів на представницькі потреби – абсолютну їхню суму, динаміку, питому вагу в загальній сумі витрат й ін.

Завершальним етапом аналізу є вивчення резервів зниження собівартості. Для реального вирішення питання про резерви необхідно глибоко вивчати галузеві (специфічні) чинники формування собівартості.

6. 4. Аналіз собівартості одиниці виробу

В умовах ринкових відносин аналіз собівартості одиниці виробу має значення, по-перше, для формування їхнього ринку і залучення покупців; по-друге, для збереження і досягнення доволі високої ефективності виробництва з метою вистояти в конкурентній боротьбі. У процесі аналізу розкриваються резерви зниження собівартості окремих виробів.

Проводять попередній і подальший (ретроспективний) аналізи. Завдання попереднього аналізу полягає у визначенні можливостей підвищення прибутку і рентабельності за рахунок прогнозного зниження собівартості одиниці продукції, а завдання подальшого аналізу – вивчення динаміки цього показника, оцінювання виконання прогнозу виявлення резервів подальшого зниження собівартості.

Динаміку собівартості одиниці виробу вивчають шляхом порівняння її рівня за ряд періодів. Важливим є вивчення структури собівартості одиниці виробу. Для цього визначають питому вагу кожної статті (або групи статей) у повній собівартості досліджуваного виробу. Це дає можливість визначити, чи є даний виріб матеріаломістким або трудомістким, що дає змогу розробити основні напрямки пошуку резервів зниження собівартості. Структуру собівартості одиниці виробу вивчають за кілька звітних періодів (років, кварталів та ін.).

Оцінку виконання прогнозного завдання роблять шляхом порівняння фактичної і нормативної собівартості виробу загалом і за статтями витрат. Тоді складають аналітичну таблицю, за якою визначають економію або перевитрати за кожною статтею калькуляції. Наступним етапом аналізу є вивчення чинників зміни окремих статей калькуляції або груп статей.

У калькуляціях містяться розшифровки витрат за матеріалами і оплатою праці, ці дані дають змогу розрахувати питому вагу впливу окремих чинників.

На витрати матеріалів впливають два чинники першого порядку:

- а) зміна норм витрат;
- б) зміна цін.

Для їх розрахунку складають аналітичну таблицю за формою 4.

Такі розрахунки можна робити за всіма видами матеріалів або їх груп, за найзначнішими або дефіцитними. Причинами відхилень від прогнозних норм можуть бути ще не зафіксовані їхні зміни, зумовлені впровадженням нової техніки і технології, що є резервом зниження чинних норм; заміна матеріалів через порушення технологічного процесу, відхилення від норм унаслідок нестандартності матеріалів та ін.

На зміну чинника цін впливають зміни рівня транспортно-заготівельних витрат, структури витрат матеріалів (співвідношення між окремими видами матеріалів, що мають різні ціни), питомої ваги відходів кон'юнктури ринку й ін.

Форма 4

Назва матеріалів	Затрати на калькуляцію одиниці продукції			Відхилення		
	Згідно з прогнозом	При фактичних нормах і прогнозних цінах	За звітом	всього (гр. 3 – гр. 1)	у т. ч. за рахунок змін	
					норм (гр. 2 – гр. 1)	цін (гр. 3 – гр. 2)
А	1	2	3	4	5	6

Форма 5

Назва матеріалів	Затрати на калькуляцію одиниці продукції			Відхилення		
	Згідно з прогнозом	При фактичному виробництві і прогнозній оплаті	Фактично	всього (гр. 3 – гр. 1)	у т. ч. за рахунок змін	
					виробництва (гр. 2 – гр. 1)	оплати праці (гр. 3 – гр. 2)
А	1	2	3	4	5	6

Якщо в собівартості виробу велика питома вага матеріалів, використання яких пов'язане з утворенням зворотних і незворотних відходів, то вивчають вплив зміни таких

чинників: кількості зворотних і незворотних відходів, чистої ваги матеріалу і його ціни.

При аналізі витрат за статтею “Матеріали” варто мати на увазі, що залежно від виконання договорів їх постачання і через інші причини підприємство може замість передбачених купованих матеріалів використовувати матеріали власного виробництва. У цьому випадку за статтею “Куповані матеріали” буде економія, а за іншими статтями – перевитрата. Може мати місце і зворотне явище, коли частину деталей, запланованих при власному виробництві, замінюють купованими напівфабрикатами. У цьому випадку за статтею “Матеріали” буде відображена перевитрата. Тому необхідно визначити суму економії або перевитрат за статтею “Куповані матеріали” за рахунок зміни цін, умов і обсягу постачань та при порівнянні скоригувати відповідні прогностичні показники.

Зміна витрат на оплату праці в собівартості виробу залежить від таких чинників:

а) зміни продуктивності праці (кількості загальновиробничих людино-годин витрачених на одиницю виробу);

б) зміни рівня оплати праці.

Для визначення цих чинників складають аналітичну таблицю за формою 6.

Форма 6

Назва матеріалів	Затрати на калькуляцію одиниці продукції			Відхилення		
	Згідно з прогнозом	При фактичній кількості виробів і прогностичних затрат	Фактично	всього (гр. 3 – гр. 1)	У т. ч. за рахунок змін	
					кількості виробів (гр. 2 – гр. 1)	суми витрат (гр. 3 – гр. 2)
А	1	2	3	4	5	6

Зміна оплати праці може бути зумовлена відхиленням від тарифних ставок, розрядності робітників та ін.

Для глибшого аналізу змін щодо оплати праці вивчають бухгалтерські документи, де зафіксовані доплати за відхилення від нормативних умов роботи, оплата наднормових витрат та ін.

Відхилення у сумі комплексних витрат можуть бути зумовлені зміною:

- загальної суми витрат на виріб;
- кількості випущених виробів.

Для розрахунку складають аналітичну таблицю за формою 6. У процесі аналізу комплексних статей витрат варто вивчити обґрунтованість застосованої бази їхнього розподілу і правильність розрахунків при ньому.

6. 5. Аналіз резервів зниження собівартості

Резерви зниження собівартості продукції – це кількісно вимірні можливості економії витрат живої та уречевленої праці.

Резерви зниження собівартості можна виявляти на ранніх стадіях життєвого циклу виробів і у процесі виробництва.

На ранніх стадіях життєвого циклу виробів ефективним методом виявлення резервів зниження собівартості продукції є функціонально-вартісний аналіз (ФВА).

Використання функціонально-вартісного аналізу для зниження собівартості продукції, яку випускають, має деякі відмінності від його застосування при розробці нових виробів. Головна відмінність полягає у тому, що на стадії НДР і ДКР ФВА використовують для підвищення якості виробів, у комплексі з яким вирішують завдання зниження витрат на їхнє виробництво й експлуатацію, а для пошуку резервів зниження собівартості обсяг досліджень обмежують окремими виробами, їхніми елементами, технологією й організацією їхнього виробництва.

Завданнями проведення ФВА є:

- підвищення конкурентоздатності продукції;
- підвищення якості об'єкта в цілому або його складових частин;
- зниження витрат на виробництво (зниження матеріаломісткості, фондомісткості, трудомісткості, енергомісткості);
- підвищення продуктивності праці;
- заміна дефіцитних, імпортних матеріалів, комплектуючих виробів;
- збільшення обсягу продукції без додаткових матеріальних вкладень та ін.;
- ліквідація “вузьких місць” у виробництві;
- зниження експлуатаційних і транспортних витрат;
- підвищення екологічності виробництва;
- розробка нових або вдосконалення існуючих конструкцій, технологічних процесів, систем організації праці і керування виробництвом, прогнозування розвитку об'єктів тощо.

Результат проведення ФВА – зниження витрат на одиницю корисного ефекту – може бути виражений:

- підвищенням споживчих властивостей виробу при одночасному скороченні витрат;
- підвищенням споживчих властивостей при збереженні або економічно виправданому збільшенні витрат;

- скороченням витрат при збереженні або обґрунтованому зниженні функціональних параметрів виробу до необхідного рівня.

Основна особливість ФВА собівартості – обмеження кількості досліджуваних виробів, а за окремими з них – обмеження кількості внутрішньовиробничих резервів зниження витрат (матеріальних, трудових та ін.).

Об'єктами вивчення ФБА за окремими виробами можуть бути дорогі деталі і вузли низької якості, гостро дефіцитні матеріали й ін.

Резерви зниження собівартості, виявлені ФВА, вишукують шляхом виявлення й усунення зайвих витрат, закладених у недосконалість конструкції виробу в цілому або його деталей, відсталості технології й організації виробництва.

Основну увагу тут приділяють виявленню неекономічних технічних рішень, непотрібних і невикористаних функцій, недовикористаних функціональних ресурсів (щодо механічної міцності, класу точності і т. ін.), відхилень від нормальних умов, передбачених процесами виготовлення і організації виробництва й ін.

Зниження зайвих витрат або їх повне усунення роблять у межах основної конструкції виробу, змінюють лише окремі елементи, але зберігають їхній взаємозв'язок і взаємодію з іншими складовими частинами виробу. Функціонально-вартісний аналіз виробів, здійснений з метою зниження собівартості, у першу чергу проводять за виробами, що мають найбільшу питому вагу в загальному випуску продукції за умови збереження її в перспективі. Можна використовувати й інші критерії для добору об'єкта ФВА, наприклад, питому вагу даного виробу в загальній трудомісткості матеріальних витрат, витрати конкретного матеріалу й ін. За цими критеріями встановлюють і черговість проведення ФВА.

Після добору об'єктів аналізу складають план проведення ФВА, що включає:

- аналіз зібраної інформації;
- вказівку конкретних об'єктів аналізу;
- аналіз конструкцій і деталей, виготовлених за визначеною технологією і при визначеній організації виробництва, що дає змогу окреслити завдання щодо зниження витрат на їхнє виготовлення;
- напрямки пошуку ідей і пропозицій за вирішенням запланованих завдань;
- експертизу ідей і пропозицій, добір найбільш реальних для рекомендації ФВА;
- підготовку рекомендацій;
- прийняття рішень за рекомендаціями ФВА і забезпечення їхнього впровадження.

Для узагальнення даних про витрати складають таблицю, де відображають деталі і вузли, їх вартість за статтями калькуляції, у тому числі й податки, що відносяться до

собівартості продукції. На підставі даних цієї таблиці утворюють узагальнену характеристику, досліджуваного об'єкта, в якій і відбирають деталі для ФВА, визначають конкретні завдання щодо зниження витрат на їхнє виготовлення.

Важливе значення мають побудова й аналіз функціональної моделі. Цю роботу виконує головний конструктор або група його фахівців. Її результатом є формулювання головної функції на базі чіткого з'ясування всієї їхньої сукупності.

На підставі проведеного аналізу формулюють завдання щодо усунення виявлених функціональних надмірностей і визначення їхньої вартості.

Якщо в результаті аналізу не виявлені функціональні надмірності, то резерви зниження собівартості виробництва за допомогою ФВА визначають як можливості заміни дешевшими матеріалами при збереженні якості, заміни купованих комплектуючих для виготовлення на власному виробництві і т. ін.

На наступному етапі аналізу вивчають технологію виготовлення виробів і можливості їх здешевлення, наприклад, за рахунок зменшення непотрібних деталей, скорочення деяких операцій або їх об'єднання і т. ін.

Важливим етапом ФВА є генерування ідей за допомогою методів інженерної творчості – “мозкового штурму” конференції ідей тощо. Висунуті ідеї і пропозиції фіксують у спеціальних картках, в яких відображають суть ідей та ескізи деталей, вузлів і т. д., прізвище, ім'я, по батькові учасників обговорення і прийняте рішення, яке оформляють у формі протоколу і затверджує головний інженер або інша уповноважена на це особа, що дозволяє захищати авторські права.

За прийнятими для впровадження ідеями розробляють конкретні заходи, спрямовані на зниження витрат на виробництво, і контролюють їхнє виконання, що сприяє підвищенню рентабельності та конкурентоздатності продукції.

6. 6. Аналіз собівартості продукції за стадіями життєвого циклу

У сучасних умовах створення і впровадження в народному господарстві прогресивних науково-технічних рішень, у тому числі створення нових видів продукції, мають бути спрямовані на ефективніше використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Процес споживання цих ресурсів відбувається протягом усього “життєвого шляху” виробу аж його зняття з виробництва і з експлуатації. Знати витрати на виріб на всьому шляху його створення і експлуатації, керувати ними – найактуальніше завдання досягнення максимального народногосподарського ефекту від нововведення.

Передусім необхідно з'ясувати, як розуміють “життєвий шлях” виробу?

“Життєвий шлях” продукції – це послідовне проходження певних етапів її створення і споживання. Такими послідовними етапами життя кожного виробу є: наукове відкриття у даній сфері – визначення можливості створення виробу – технічне втілення задуму шляхом розробки видів – освоєння їх у виробництві – виготовлення в промислових умовах – споживання (експлуатація) – утилізація. Ці етапи повторюються в житті кожного виду продукції. А, як відомо, різні повторення, що піддаються визначенню, у науці позначають терміном “цикл”. Тому для характеристики стадій, що послідовно повторюються, й етапу у житті виробів використовують термін “життєвий цикл продукції”.

Визначення життєвого циклу продукції і типовий зміст робіт на його стадіях встановлюють вітчизняні стандарти відповідно до яких весь життєвий цикл продукції поділяють на 4 стадії: дослідження і проектування; виготовлення продукції; обертання продукції; споживання або експлуатація й утилізація продукції.

Вивчення змісту галузевих і державних стандартів, літературних джерел і наукових розробок у частині дослідження складу, змісту і послідовності руху нових видів техніки по життєвому шляху показує, що вітчизняні стандарти пропонують типову класифікацію стадій (етапів) життєвого циклу продукції, яка має ряд недоліків.

Зі складу стадій життєвого циклу абсолютно виключені фундаментальні і пошукові дослідження, що мають свої характерні особливості і чітко виражені межі. Конструкторську підготовку виробництва у складі першої стадії поділяють на три етапи, що не відповідає змісту робіт з вітчизняного стандарту “Розробка і впровадження виробу на виробництві”. Технологічна підготовка входить до складу стадії “Виготовлення продукту”. У цьому випадку сплутують технологічну підготовку як етап проектування технологічних процесів з технічною підготовкою виробництва, що включає у необхідних випадках до свого складу конструкторську і технологічну підготовку в ряді інших робіт з освоєння виробництва. Доволі дискусійним, з позицій концепції життєвого циклу продукції, є внесення до складу стадії “Виготовлення продукції” етапу “Підготовка продукції до транспортування і зберігання”, оскільки зміст цього етапу здійснюють вже за межами процесу виготовлення продукції, тим більше, що у вітчизняних стандартах виділена спеціальна стадія “Обертання продукції”.

Отже, повний життєвий цикл продукції розуміють як тимчасову тривалість “життя”, існування продукції. Це існування необмежено розуміти як послідовне (паралельно-послідовне) проходження знову розробленого продукту (машини, виробу, і т. ін.) у часі й у просторі в усьому ланцюжку стабільно змінних стадій (етапів): від задуму (ідеї), технічної матеріалізації цієї ідеї й аж до повного відмирання виробу як об’єкта використання внаслідок морального або фізичного зношення.

Склад повного життєвого циклу продукції збільшено можна розподілити на 4 стадії: передпроектну, проектну, освоєння і виробництво, експлуатацію (споживання).

Розробка методики аналізу собівартості за стадіями життєвого циклу продукції потребує вивчення складу і структури кожної стадії з метою з'ясування їх особливостей і впливу останніх на процес формування витрат і на вибір методів економічного аналізу собівартості.

Передпроектна стадія складається з трьох етапів: фундаментальних і теоретичних досліджень; пошукових досліджень; прикладних науково-дослідних робіт.

Фундаментальні і пошукові дослідження – початковий етап повного життєвого циклу продукції. Процес творчості на цих етапах розглядають як процес “виготовлення” нових знань, ідей. При цьому прикладні дослідження є ніби єдиною ланкою між новими знаннями, отриманими у ході теоретичних досліджень, і прикладними знаннями. У результаті виконання робіт на цих етапах суспільство отримує інформацію про можливості матеріалізації нових знань, тобто про технічне втілення ідей, відкриттів тощо. Потрібно зазначити, що планування робіт як у вартісному, так і часовому аспектах тут має невизначений характер, бо точно передбачити дату наукового відкриття і витрати на нього дуже важко.

Прикладні науково-дослідні роботи – це роботи, в результаті яких на основі використання інформації про можливості технічного втілення ідей створюють нові, досконаліші моделі конструкцій, засобів автоматизації, нові технологічні процеси і т. ін.

На етапі прикладних науково-дослідних робіт проводять такі техніко-економічні розрахунки і обґрунтування: розрахунок потенційної економічної ефективності впровадження на підетапі “Розробка технічного завдання”; техніко-економічне обґрунтування форм, методів і засобів дослідження на підетапі “Розробка технічної пропозиції”; техніко-економічне обґрунтування експерименту; визначення очікуваного (потенційного) економічного ефекту на кінцевих підетапах робіт.

Проектна стадія складається з двох основних етапів життєвого циклу продукції: конструкторської і технологічної підготовки виробництва. Метою конструкторської підготовки виробництва є розробка принципів конструкторських рішень, що дають можливість створення всього комплексу робочої конструкторської документації на проєктований виріб, тобто всі дані, необхідні для виготовлення промислового взірця.

На цьому етапі здійснюють такі розрахунки і техніко-економічні обґрунтування, як: на підетапі “Технічне завдання” – економічне обґрунтування доцільності конструкторської розробки, розрахунок ефективності (попередній), визначення граничної ціни, орієнтовного попиту, технічного рівня виробу; на підетапі “Технічна пропозиція” – перевірка виробу на

конкурентоздатність, порівняльна характеристика за економічним, естетичним, та іншими показниками; визначення питомої трудомісткості, матеріаломісткості, очікуваних техніко-економічних показників, визначення потенційного ефекту в споживача на основі прогнозованих експлуатаційних властивостей; на підетапі “Ескізний проект” – оцінювання на технологічність, вибір варіантів технічних рішень, визначення техніко-економічних характеристик і собівартості проектного виробу; на підетапі “Технічний проект” – обґрунтування технічних рішень і аналіз конструкцій на технологічність, оцінювання витрат на транспортування, зберігання, монтаж на місці застосування, оцінювання експлуатаційних витрат, уточнення розрахунків собівартості проектованих виробів; на підетапі “Розробка робочої документації” – встановлення собівартості і гуртової ціни виробу, визначення очікуваного економічного ефекту.

Метою етапу технологічної підготовки виробництва є забезпечення технологічності конструкції виробів. На цьому етапі здійснюються такі техніко-економічні розрахунки й обґрунтування: на підетапі “Технічний проект” – обґрунтування й уточнення собівартості виробу за допомогою широкого застосування функціонально-вартісного аналізу; на підетапі “Робочий проект” – визначення трудомісткості та технологічної собівартості проектного.

Стадію “Освоєння і виробництво” збільшено можна поділяти на дві підстадії: підготовку промисловості до виробництва нового (вдосконаленого) виробу і його освоєння; власне виготовлення виробу як продукту праці. У серійному (масовому) виробництві виріб проходить ряд послідовних етапів: економічне освоєння (доведення технологічних процесів, конструкторської документації, адаптація всіх служб і т. ін.); стабільне (стале) виготовлення продукції; модернізація і вдосконалення споживчих властивостей продукції; зняття з виробництва.

І нарешті, остання стадія “життя” виробу – стадія “Експлуатації”. Суть цієї стадії виходить за межі створення або матеріалізації задуму в новій продукції, переходячи до сфери використання продукції за її функціональним призначенням.

Стадія експлуатації виробу складається з п'яти етапів, серед яких підготовка і транспортування, транспортування, зберігання; монтаж і підготовка до експлуатації; власне експлуатація знарядь праці (застосування предметів праці), враховуючи обслуговування, ремонт, відновлення, тобто експлуатацію продукту з метою вияву його корисного ефекту, заради якого продукцію було створено; зняття з виробництва (демонтаж); утилізація ліквідованих знарядь праці (предметів споживання).

На цій стадії є кілька цілей. На першому етапі ціль полягає у збереженні якості готової продукції у період від виготовлення до споживання. На етапі власне експлуатації ціллю буде

високоєфективне використання продукції у споживача. Цю ціль реалізують шляхом розробки експлуатаційної документації і науковообґрунтованих норм витрачання запасних частин, забезпечення необхідного рівня надійності продукції.

Вивчення складу і змісту робіт на кожному етапі і стадії життєвого циклу продукції показує, що процес формування витрат за всіма стадіями доволі складний і має на кожному етапі свої особливості. Ці особливості безпосередньо впливають на побудову методики економічного аналізу витрат за стадіями життєвого циклу продукції.

Розглянемо спочатку особливості процесу формування витрат за етапами і стадіями та вплив витрат за окремими етапами на сумарні витрати по всьому життєвому циклу.

Основними витратоформуючими стадіями є ранні стадії життєвого циклу продукції, тобто передпроектні і проектні. Їх часто називають також стадіями НДДКР. Ці стадії зумовлюють до 60 – 80% всієї собівартості. Разом з цим, самі витрати на цих стадіях становлять найчастіше менше однієї десятої відсотка від загальних витрат. Таким чином, на цих стадіях наявна найбільша невідповідність між рівнем власних витрат і тим впливом, який справляють ці стадії на сумарні витрати по всьому життєвому циклу продукції.

На тривалість і рівень витрат всього процесу освоєння великий вплив має етап виготовлення дослідного взірця. Повне і детальне відпрацювання конструкції на дослідному взірцеві, скорочує цикл подальшого налагодження вдосконалення виробу в ході серійного виробництва, зменшує витрати на його виготовлення. На цьому етапі наочно виявляється необхідність управління витратами за стадіями життєвого циклу, суть якого полягає не лише і не стільки у зниженні витрат на конкретному етапі, скільки в сумарному зменшенні витрат на всіх стадіях.

У початковий період серійного випуску (під час освоєння першої промислової серії) у зв'язку з подальшим вдосконаленням технології виробництва, набуттям робітниками необхідних навичок і досвіду роботи з виготовлення нової продукції виникають додаткові витрати. Можливості зниження собівартості одиниці виробу тут дещо обмежені. Однак, якщо врахувати масштаби виробництва, величина реальної економії може бути значною.

Серійне виробництво – одна з найважливіших стадій життєвого циклу, бо забезпечує випуск нових виробів, що визначають темпи технічного прогресу. На цій стадії величина витрат багато в чому залежить від прийнятої стратегії нарощування, стабілізації і зниження випуску, інтенсивності робіт з поточного систематичного зниження витрат, чіткого спрямування всього виробництва на мінімізацію витрат (зокрема, на утилізацію відходів, економію енергії і т. ін.), мінімізації витрат від браку і загальних витрат на стабілізацію і підвищення якості, проведення функціонально-вартісного аналізу, систематичного вивчення

вимог споживача, своєчасної підготовки до модернізації виробу, організації нормативного господарства, системи обліку, контролю й аналізу.

Значна частка витрат припадає на стадію “Експлуатація”. При транспортуванні (доставці виробу до місця споживання) основними витратами є витрати на тару, вантажно-розвантажувальні роботи, витрати на зовнішні транспортні послуги, витрати на утримання й експлуатацію транспортних засобів. Підготовка до експлуатації нерідко пов’язана з улаштуванням фундаменту, передмонтажною ревізією обладнання, випробуванням його, підготовкою кадрів і т. ін. Тут потрібно враховувати два види витрат: витрати, пов’язані з монтажем обладнання і з підготовкою кадрів.

Отже, на кожній стадії й етапі є більша або менша свобода у виборі варіантів оптимізації витрат по всьому життєвому циклу продукції. Тому при аналізі собівартості за стадіями життєвого циклу продукції необхідно враховувати, що посилення уваги до зниження витрат на конкретній стадії, етапі, підетапі може привести до зворотного результату – збільшення сумарних витрат. Звідси витрати потрібно вивчати з позиції цілеспрямованого системного впливу на їх зниження по всьому життєвому циклу. Важливим знаряддям такого вивчення є економічний аналіз.

Яким же має бути економічний аналіз собівартості за стадіями життєвого циклу продукції? Оскільки собівартість виготовлення виробу в умовах промислового виробництва залежить, з одного боку, від того, як ефективно було спроектовано виріб, а з іншого – від того, які вимоги до споживчих властивостей ставить споживач, то необхідним є комплексний системний підхід до аналізу собівартості виробу за всіма стадіями життєвого циклу. Велика кількість взаємно переплетених за стадіями й етапами “життя” виробу чинників, що впливають на його собівартість, потребує організації техніко-економічного аналізу собівартості на кожній стадії і по всьому життєвому циклу загалом.

Техніко-економічний аналіз собівартості за стадіями життєвого циклу продукції – системне дослідження техніко-економічних, конструктивно-технологічних, функціональних і естетичних характеристик, створюваних або вдосконалювальних виробів у поєднанні з вивченням витрат на різних стадіях життєвого циклу.

Техніко-економічний аналіз собівартості за стадіями життєвого циклу проводять за такою програмою: постановка завдання аналізу – дослідження варіантів вирішення постановленого завдання – вибір базового варіанта для порівняння – вибір критеріїв і показників собівартості, чинників зниження витрат, їх обґрунтування – розробка методів, алгоритмів розрахунку аналітичних показників, визначення впливу чинників на собівартість виробу – збір, систематизація і підготовка вихідних даних для інформаційного забезпечення

техніко-економічного аналізу собівартості – проведення техніко-економічних розрахунків, обчислень – аналітична обробка проведених розрахунків – аналіз результатів і вибір найоптимальнішого технічного рішення, розробка заходів щодо зниження собівартості нового (вдосконаленого) виробу.

З визначення техніко-економічного аналізу собівартості за стадіями життєвого циклу продукції і послідовності його проведення випливає, що методика аналізу собівартості за стадіями залежить від точності і достатності використовуваної інформації, точності розрахунку собівартості і чинників, що визначають її величину на кожному етапі.

Розробка інформаційного забезпечення аналізу – доволі складний процес у зв'язку з безліччю різних параметрів і чинників, що впливають на собівартість на різних етапах життєвого циклу продукції. Усі джерела інформації для аналізу витрат за стадіями життєвого циклу можна поділити на нормативно-довідкові, внутрішньо-планові, облікові та позаоблікові.

На ранніх стадіях життєвого циклу виробу великого поширення набуває використання нормативно-довідкової інформації. До її складу входять: державні стандарти, галузеві стандарти, стандарти підприємств, методичні вказівки, технічні матеріали для керівництва, інструкції. Відправними нормативно-довідковими документами при аналізі витрат на виріб є вітчизняні стандарти, вітчизняні стандарти з управління якістю продукції, розвитком науки і техніки, системою розробки і впровадження на виробництві виробів, системою стандартизації й уніфікації у процесі дослідно-конструкторських робіт, функціонально-вартісного аналізу.

Провідними джерелами інформації у складі інформаційної бази аналізу витрат на виріб за стадіями життєвого циклу є нормативна і звітна інформація НДІ, КБ, виробничих об'єднань (підприємств) – виробників і споживачів продукції. Важлива умова управління витратами за стадіями життєвого циклу – це єдність інформації обліку і внутрішньовиробничого плану.

Основними джерелами для аналізу собівартості виробів у НДІ та КБ є: ф. № 1 “Виробничо-тематичний бізнес-план”, “Кошторисна калькуляція вартості науково-дослідних, дослідно-конструкторських і проектних робіт”, звітні калькуляції, матеріали бухгалтерського й оперативного обліку (нагромаджувальні відомості, матеріальні вимоги, наряди, змінні рапорти, таблиці, інвентаризаційні відомості тощо).

Потрібно зазначити, що характеристика ранніх стадій життєвого циклу виробу не має достатньо повного відображення у бізнес-плані і звітності. Часто інформацію доводиться вибирати з первинної документації, що потребує додаткових витрат праці і часу. Значна тривалість і трудомісткість етапу збору інформації – характерна особливість організації економічного аналізу витрат на ранніх стадіях життєвого циклу продукції. Від проведення цього етапу залежать оперативність, достовірність і практична цінність аналітичних висновків.

Для ранніх стадій життєвого циклу продукції характерною є наявність обмеженої інформації для формування й аналізу собівартості. При проведенні теоретичних, пошукових і прикладних досліджень, а також у процесі розробки технічного завдання на стадії науково-дослідного проектування і навіть ескізного проектування коло інформації щодо проектного виробу, часто обмежене лише кількома основними його параметрами. Як вихідну інформацію тут використовують технічні вимоги, огляди, наукові звіти, проект технічного завдання, особливі вимоги замовника. Вихідна ж інформація на стадії розробки і проектування характеризується такими документами: технічне завдання на ДКР; техніко-економічне обґрунтування; відомості технічної пропозиції, ескізного і технічного проекту; звіти; макети; програми випробувань; робочі креслення; технічні умови на дослідний взірць; документація на дослідну партію; технічні умови на серійне виробництво; акти приймання і впровадження.

Повніше оцінювання науково-технічного рівня виробу й організаційно-технічного рівня підготовки виробництва, а також їх впливу на собівартість продукції можливе на основі даних, що містяться у конструкторсько-технічній документації. Найпростішим конструкторським документом є креслення, на його основі складають іншу конструкторську документацію; конструкторську документацію на вузол, зведену конструкторську специфікацію на виріб і т. ін. Конструкторська документація служить вихідною базою для складання технологічної документації: маршрутно-технологічного паспорта, маршрутно-технологічної карти, інструментальної відомості та ін.

Важливим джерелом інформації для аналізу витрат на ранніх стадіях життєвого циклу продукції є карта технічного рівня. Перевага цієї форми полягає у тому, що вона передбачає зіставлення технічних характеристик проектного виробу і виробу-еталона. Як аналоги беруть найліпші взірці як вітчизняні, так і зарубіжні.

Враховуючи з відмінності інформаційної бази, на різних стадіях життєвого циклу продукції використовують і різні прийоми визначення собівартості та її аналізу.

Для передвибірних стадій характерне використання наближених прийомів попереднього визначення собівартості. Пояснюють це тим, що на ранніх стадіях життєвого циклу продукції ще нема достатніх і достовірних відомостей про новий виріб, нема ще специфікації, норм і нормативів. Такий стан змушує дослідників і розробників використати наближені методи.

Існують такі методи попереднього визначення собівартості виробу: метод питомої ваги, графоаналітичний, метод раціональної функції, складного коефіцієнта якості, бального оцінювання, регресивного аналізу. Класифікація наявних методів попереднього визначення собівартості за стадіями життєвого циклу продукції та їх характеристика наведені у табл. 34.

Як показують дані табл. 34, попереднє визначення собівартості шляхом прямого калькулювання стає можливим, лише починаючи з підсумкових етапів розробки і проектування.

Розглянемо коротко деякі прийоми попереднього визначення собівартості.

Таблиця 34

Класифікація наявних методів попереднього визначення собівартості виробу

Метод	На яких стадіях і етапах найуспішніше застосовують його	Які витрати дає змогу визначити
1	2	3
Питомої ваги	Ескізне, технічне проектування; розробка робочої документації.	Матеріальні витрати, куповані комплектуючі вироби і напівфабрикати, основна заробітна плата робітників, повна собівартість виробу.
Графоаналітичний Раціональної функції	На аналогічних етапах Технічне завдання, технічна пропозиція	Ті самі витрати. Лише повна собівартість виробу.
Складного коефіцієнта якості Бального оцінювання	На аналогічних етапах На аналогічних етапах	Лише повна собівартість виробу. Лише повна собівартість.
Репресивного аналізу	На будь-якій стадії, доцільно на більш ранніх	Матеріали, куповані комплектуючі вироби, основна заробітна плата і повна собівартість.
Агрегатний	На аналогічних етапах	Повна собівартість або в окремих випадках окремі статті калькуляції.

Метод питомої ваги називають також методом структурної аналогії. Він базується на аналітичному зіставленні проєктованого виробу з аналогом. При цьому припускають, що структура собівартості порівнюваних виробів відносно постійна. Як базові статті для розрахунку найчастіше вибирають сировину і матеріали, куповані комплектуючі вироби і напівфабрикати, основну заробітну плату виробничих робітників, тобто прями статті калькуляції.

Визначивши питому вагу кожної з прямих статей калькуляції у собівартості виробу-аналога, розраховують значення прямих статей калькуляції, внесених до собівартості нового виробу, враховуючи ознаку структурної аналогії за такою формулою:

$$C^{ни} = \frac{100}{Y_i^a} \times Z^{ни},$$

де $C^{ни}$ – собівартість і-тої статті прямих витрат нового виробу;

Y_i^a – питома вага і-тої статті у калькуляції собівартості виробу-аналога, у %;

$Z^{ни}$ – сума витрат за цією статтею у собівартості нового проектного виробу, грн.

Отримані значення прямих статей витрат дають можливість визначити виробничу собівартість знову проектного виробу:

$$C^{ни} = C_M^{ни} + C_{зп}^{ни} + C_{ки}^{ни} + C_{зп}^{ни} \times \frac{H_n}{100},$$

де $C^{ни}$ – виробнича собівартість нового виробу;

$C_M^{ни}$ – витрати на матеріали у собівартості нового виробу;

$C_{зп}^{ни}$ – витрати на основну заробітну плату виробничих робітників у собівартості нового виробу;

$C_{ки}^{ни}$ – витрати на куповані комплектуючі вироби і напівфабрикати у собівартості нового виробу;

H_n – середній процент накладних витрат (стосовно основної заробітної плати виробничих робітників підприємства-виробника нової продукції).

Середній відсоток накладних витрат беруть по підприємству-виробнику знову проектного виробу. При цьому припускають, що новий виріб буде виготовляти те саме підприємство, що й порівнюваний аналог. Якщо ж підприємство-виробник невідоме, то необхідно взяти середньогалузевий відсоток по групі споріднених виробів.

У тих випадках, коли питома вага прямих витрат становить менш ніж 40% чи нема достовірних відомостей про собівартість виробу аналога, використовують графоаналітичний метод. Цей метод базується на визначенні залежності між вартістю основних матеріалів, купованих комплектуючих виробів і основної заробітної плати виробничих робітників, тобто $Z_{оп} = f(M_E)$, де M_E – вартість прямих матеріальних затрат на одиницю продукції (у грн.).

Виробничу собівартість будь-якого виробу (аналогічного до групи споріднених) можна визначити за формулою:

$$C_{пр} = M_E + Z_{оп} \left(1 + \frac{H_n}{100}\right),$$

де залежність $Z_{оп} = f(M_E)$ можна виразити таким чином:

$$Z_{OP} = dM_E^h.$$

У цій формулі d і h постійними коефіцієнтами для груп споріднених виробів. Ці коефіцієнти визначають, виходячи зі спеціально розроблених номограм залежностей величини основної заробітної плати виробничих робітників і вартості матеріальних витрат.

Підставивши значення $Z_{OP} = dxM_E^n$ у попередню формулу, отримаємо:

$$C_{PP} = M_E + dM_E^n \left(1 + \frac{Hn}{100} \right),$$

де Hn – відсоток накладних витрат підприємства-виробника.

Застосування графоаналітичного методу передбачає проведення попереднього аналізу собівартості споріднених виробів. Цей метод можна успішно застосовувати на етапі ескізного проектування, бо на ньому не становить труднощів визначення витрат на комплектуючі вироби. Разом з цим, для підрахунку витрат на матеріали використовують наближені прийоми. Масу матеріалів для кожного виробу знаходять шляхом виключення із загальної маси виробу комплектуючих виробів. Потім визначають питому вагу матеріалів у загальній масі виробу і середню вартість 1 кг матеріалів.

Між техніко-експлуатаційними характеристиками і собівартістю виробу існує щільний зв'язок. Встановлення об'єктивної залежності зміни витрат від зміни параметрів на основі дослідження варіантів технічних рішень є головним змістом нормативно-параметричних методів попереднього визначення собівартості. Широкого застосування у цих дослідженнях набувають математичні методи й обчислювальна техніка. Нормативно-параметричні методи використовують для обґрунтування рівня і співвідношення цін на однотипну продукцію, для прогнозування зниження собівартості в умовах серійного виготовлення, для обґрунтування нормативно-умовних та граничних цін і т. ін. Застосування нормативно-параметричних методів залежить від особливостей параметричного ряду продукції. Основними нормативно-параметричними прийомами, які використовують для визначення собівартості, що знову проєктованого виробу є: метод раціональної функції, складного коефіцієнта (індексу) якості, бального оцінювання, кореляційного і регресійного аналізів.

Метод раціональної функції застосовують у тому випадку, коли існує пропорційна залежність між зміною основного технічного параметра виробу і його собівартістю. Виражають цю залежність цілою раціональною функцією. При використанні цього методу виходять із припущення, що інші параметри виробу залишаються незмінними. Застосування даного методу обмежують лише вузькою групою споріднених виробів. Його недолік полягає у тому, що він не відображає всю сукупність споживчих властивостей складних технічних

комплексів. Відомі також модифікації цього методу: визначення собівартості проектного виробу на основі вартості конструкційної ваги аналогічних виробів і метод питомих витрат, що базується на виборі головного техніко-експлуатаційного параметра, який відображає основну властивість виробу.

Метод складного коефіцієнта (індексу) якості застосовують у тих випадках, коли наявний виріб-аналог і потрібно визначити собівартість модернізованого виробу, шляхом зіставлення їх технічних параметрів, що найбільшою мірою впливають на собівартість. У цьому випадку необхідно визначити залежність собівартості виробу від сукупності технічних параметрів, які мають певну кількісну оцінку у вигляді складного коефіцієнта якості. Цей метод можна використовувати для визначення рівня додаткових витрат, пов'язаних із поліпшенням якості нового виробу; надбавок (чи знижок) до гуртових цін у зв'язку зі зміною якісних параметрів виробу; додаткових витрат, що виникають при доведенні основних якісних параметрів виробу до рівня світових взірців. До переваг цього методу можна віднести можливість його застосування на всіх етапах науково-дослідних робіт.

Метод бального оцінювання базується на припущенні, що між собівартістю і будь-якою технічною й експлуатаційною характеристикою існує пряма або обернена залежність, а максимальна величина цієї характеристики може бути оцінена балом, тому собівартість знову проектного виробу можна визначити способом множення суми балів на ціновий множник для кожної групи виробів, який отримують як частку від ділення фактичної собівартості порівнюваних аналогів-прототипів на відповідне сумарне значення балів. Метод застосовують у тих випадках, коли виріб-аналог і знову проєктований виріб мають однакове функціональне призначення, схемно-конструктивну побудову, порівнянний рівень виробництва, зіставні техніко-економічні показники.

Суть методу аналізу полягає у встановленні залежності між собівартістю й основними технічними та експлуатаційними характеристиками виробу, у знаходженні емпіричних формул, що виражають цю залежність. Метод дає змогу на основі ретроспективного аналізу статистичних даних побудувати економіко-математичну модель і потім за нею розрахувати найімовірніші значення, яких у майбутньому може набути собівартість при певних значеннях показників-аргументів.

Агрегатний метод застосовують для попереднього визначення собівартості складних виробів (систем, технічних комплексів), що формуються з уже застосовуваних раніше функціональних вузлів, блоків, а кількість принципово нових вузлів, блоків відносно невелика. Цей метод полягає у підсумовуванні собівартостей конструктивних елементів (вузлів, блоків, агрегатів), які входять у знову проєктований виріб.

Техніко-економічний аналіз собівартості виробу за стадіями його життєвого циклу характеризується безліччю різних методичних прийомів. Прийоми техніко-економічного аналізу собівартості на виробничих стадіях доволі широко відображені у підручниках і навчальних посібниках з економічного аналізу діяльності виробничих об'єднань (підприємств). На ранніх же стадіях життєвого циклу продукції, як показує досвід, аналізу собівартості майбутнього виробу приділяють недостатньо уваги. Переважно забувають, що досягнення необхідних техніко-експлуатаційних параметрів може збільшити собівартість і трудомісткість виготовлення виробу. Нестача часу, інформації на цих стадіях часто призводить до надмірної вартості. Отже, для мінімізації витрат по всьому життєвому циклу виробу необхідно проводити ретельний техніко-економічний аналіз собівартості вже на ранніх стадіях його "життя".

Основними особливостями техніко-економічного аналізу собівартості на ранніх стадіях життєвого циклу продукції є нестача інформації і наближеність розрахунків величини собівартості. Ці особливості зумовлюють ту обставину, що на передвиробничих стадіях для аналізу собівартості використовують ряд прийомів, відмінних від тих, які застосовують на стадії виробництва. Розглянемо деякі з них.

На передвиробничих стадіях найбільшого поширення набули такі методичні прийоми техніко-економічного аналізу, як структурно-схематичний, структурно-вартісний, функціонально-вартісний і кваліметричний аналізи.

Структурно-схематичний аналіз полягає у побудові схем, що характеризують поділ виробу на складові елементи: деталі, вузли, складальні одиниці й опис цієї структури за такими показниками, як собівартість, трудомісткість, матеріаломісткість і т. ін.

На базі структурно-схематичного аналізу проводять структурно-вартісний аналіз. Він базується на використанні залежностей між вартісними і технічними параметрами, що визначають собівартість виробу, і включає побудову залежностей, які відображають структуру собівартості, трудомісткості і т. ін. у цілому щодо виробу і його складових деталей, виявлення елементів конструкції виробу, що визначають величину собівартості; розробку техніко-економічної моделі для прогнозування собівартості; використання моделі для оцінювання ефективності вибору й оптимізації технічного рішення, спрямованого на зменшення витрат. Таким чином, структурно-вартісний аналіз використовує залежності економіко-математичної моделі між витратними, вартісними і технічними параметрами, що визначають собівартість.

На відміну від структурно-вартісного аналізу в основі функціонально-вартісного аналізу лежать функціональний опис і пошук рішення, що забезпечить виконання певних функцій виробу з найменшими витратами ресурсів.

Кваліметричний метод аналізу собівартості продукції на ранніх стадіях життєвого циклу призначений для забезпечення високої технологічності конструкції, що створює передумови для зниження питомих показників матеріаломісткості, трудомісткості і технологічної собівартості. Основним напрямком зниження технологічної собівартості виробу, який враховують при цьому методі аналізу, є зменшення матеріальних витрат за рахунок зниження питомої матеріаломісткості конструкції. Зменшення питомих витрат матеріалів відбувається за рахунок зменшення ваги і габаритів конструкції виробу, підвищення коефіцієнта використання матеріалів, упровадження безвідходних технологій, вибору при конструкторській проробці виробу менш дефіцитних та дорогих матеріалів і т. ін. Іншим напрямком зниження собівартості вибирають зниження трудомісткості конструкції. Зниження трудомісткості конструкції відбувається переважно під впливом трьох груп чинників: підвищення рівня уніфікації і стандартизації (застосування стандартних деталей, випущених на спеціалізованих підприємствах), визначення раціонального набору матеріалів, простоти й ефективності технології виготовлення. Значний вплив на собівартість виробу має рівень уніфікації (стандартизації), бо означає можливе спрощення конструкції виробу, деталей, вузлів, зменшення їх кількості, застосування принципів блокового складання.

Особливе місце у вивченні витратних показників у життєвому циклі продукції займає стадія експлуатації (застосування) виробу. Власне показник собівартості виробу, характерний для всіх попередніх стадій життєвого циклу, тут виступає як показник, що впливає на формування гуртової ціни – ціни споживання нового виробу. На цій стадії доцільно аналізувати загальні витрати споживання, що складаються з витрат на придбання, монтаж-демонтаж, навчання кадрів з експлуатації, а також витрат на відновлювальний ремонт та утилізацію по закінченні термінів використання (фізичного і морального зношення). Таким чином, витрати, пов'язані з експлуатацією виробу, складаються з витрат на забезпечення виконання виробом його функцій, тобто на створення корисного споживчого ефекту, а також із витрат на відновлення його корисних властивостей.

Характеристика основних методів аналізу собівартості виробу за стадіями життєвого циклу продукції і чинників, що визначають собівартість, наведена у табл. 35.

Таблиця 35

Характеристика основних методів аналізу собівартості виробу за стадіями життєвого циклу і чинників, що визначають собівартість

Стадія, етап життєвого циклу виробу	Як аналізують собівартість конкретного виробу (основний метод)	Які чинники впливають на собівартість виробу (основні чинники)
I. Науково-дослідні роботи.	Використовують переважно логічний аналіз, зіставляють можливі витрати, у тому числі	Рівень зміни техніко-експлуатаційних параметрів нового виробу.

	граничну ціну нового виробу і відповідних аналогів-прототипів. Виявлення резервів експертним шляхом.	Достатність і достовірність інформації про порівнювані об'єкти: прогнозований виріб і виріб аналог.
<p>II. Дослідно-конструкторські розробки.</p> <p><i>Етапи:</i></p> <p>а) технічне завдання на конструювання</p> <p>б) проектування (підетапи)</p> <p>в) здавання робочої документації підприємству-виробникові, випробування установчої партії виробів</p>	<p>Використовують переважно багатоваріантний порівняльний аналіз граничної ціни, очікуваної собівартості (трудомісткості) з відповідними показниками виробів-аналогів.</p> <p>Техніко-економічне обґрунтування граничної гуртової ціни виробу, його собівартості (трудомісткості).</p> <p>Техніко-економічне обґрунтування конструкторсько-технологічних рішень щодо виробу: обґрунтування матеріальних витрат, трудомісткості, експлуатаційних витрат з позицій мінімізації на одиницю корисності.</p> <p>Функціонально-вартісний аналіз. Порівняльний аналіз за етапами (послідовний) з виробами-аналогами.</p> <p>Техніко-економічний аналіз технологічності конструкції, уніфікації і т. ін.</p> <p>Техніко-економічний аналіз собівартості.</p> <p>Функціонально-вартісний аналіз. Аналіз оптимальної технологічності виробу-визначення питомої собівартості, трудомісткості, матеріаломісткості.</p> <p>Аналіз прогресивності норм і нормативів, прийнятої технології. Порівняльний аналіз проектної собівартості.</p>	<p>Зміна техніко-експлуатаційних параметрів нового виробу в порівняно з наявними виробами-аналогами.</p> <p>Собівартість виготовлення виробу-аналога (фактична).</p> <p>Дані органів НТІ про сучасні ефективні технологічні рішення.</p> <p>Ступінь новизни, конструктивно-технологічної складності, точності, преецизійності проектного виробу.</p> <p>Рівень проробки конструкції на технологічність. Рівень кваліфікації кадрів-розробників. Прогресивність прийнятих у розрахунок норм і нормативів. Рівень технології виготовлення виробу та ін.</p> <p>Ті самі чинники, що й на етапах проектування.</p> <p>Рівень підготовленості підприємства-розробника до проведення випробувань.</p>
III. Запровадження на виробництві (підготовка виробництва й освоєння).	Техніко-економічний аналіз кваліметричних чинників, які впливають на собівартість виробів, які освоюють. Функціонально-вартісний аналіз. Аналіз чинних норм і нормативів на прогресивність.	<p>Відповідність організаційно-технічного рівня підприємства-виробника вимогам конструкторсько-технологічної документації.</p> <p>Підготовка кадрів.</p> <p>Рівень технологічної підготовки виробництва, рівень технологічної оснащеності. Матеріально-технічне постачання.</p> <p>Рівень організаційної підготовки виробництва.</p>
IV. Серійне виробництво.		
<i>Етапи:</i>		
а) економічне освоєння	Техніко-економічний аналіз собівартості нового виробу. Порівняльний аналіз проектної	Технологічність конструкції (рівні уніфікації, автоматизації, відпрацювання виробу на

б) сталe виробництво	<p>собівартості і фактичних витрат. Міжзаводський порівняльний аналіз собівартості однотипних виробів та ін.</p> <p>Техніко-економічний аналіз собівартості виробів. Порівняльний міжзаводський аналіз собівартості однойменних виробів.</p>	<p>технологічність, стандартизації, коефіцієнт використання матеріалів). Підвищення продуктивності технологічного обладнання (коефіцієнт використання обладнання, питома вага прогресивних, високоефективних методів обробки, стійкість інструментів і т. ін.).</p> <p>Підвищення комплексної механізації й автоматизації виробничих процесів.</p> <p>Підвищення концентрації й спеціалізації виробництва (рівень кооперованих поставок, рівень спеціалізації виробництва і т. ін.).</p> <p>Вдосконалення організації та управління виробництвом (рівень АСУ, рівень поточності, питома вага основних робітників і т. ін.).</p> <p>Вдосконалення наукової організації праці, її нормування, системи оплати праці.</p> <p>Ті самі чинники</p>
----------------------	--	--

Розділ VII. АНАЛІЗ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ВИТРАТ, ВИРУЧКИ І ПРИБУТКУ

У системі управління підприємством основну увагу приділяють аналізу чинників, що формують прибуток. При цьому досліджують взаємозв'язок витрат, обсягу виробництва і прибутку підприємства.

Методика проведення такого аналізу, так званого аналізу беззбитковості, базується на класифікації витрат на змінні та постійні категорії маржинального доходу.

Аналіз беззбитковості є високо ефективним для вирішення завдань поточного управління підприємством. При його проведенні вивчають зміну цін на продукцію, витрат (рівня і структури), обсягу реалізації на прибуток, який прогнозують. Крім цього, аналіз беззбитковості є високоефективним для підготовки й оцінювання різних проектів з точки зору їхньої можливої прибутковості.

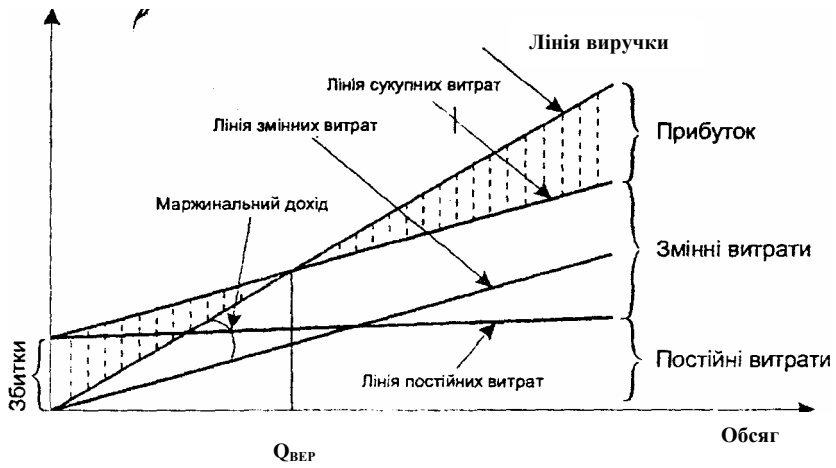
У цілому аналіз взаємозв'язку “витрати – обсяг – прибуток” спрямований на підготовку раціональних управлінських рішень.

7. 1. Графічне зображення аналізу беззбитковості

Взаємозв'язок витрат, обсягу виробництва та прибутку можна наочно показати на графіку 2.

Графік 2.

Виручка, витрати



Двома найважливішими лініями на графікові є функції загального прибутку (виручки) та сукупних витрат. Точка їхнього перетину показує той обсяг виробництва, при якому прибуток підприємства дорівнює нулю, тобто прибуток дорівнює загальним витратам. Цю точку називають точкою критичного обсягу реалізації (точкою беззбитковості, мертвою точкою) – Break – even – point (BEP). Будь-яка різниця по вертикалі між лініями виручки та сукупних витрат праворуч від BEP показує прибуток при даному обсязі виробництва, а зона збитків показана ліворуч від BEP.

Інформація в результаті визначення критичного обсягу реалізації може бути корисна для керівництва підприємств при оцінюванні можливостей отримання прибутку за рік, що настає. Після визначення BEP аналітики можуть дати оцінку тому, наскільки ймовірні виробництво і реалізація продукції в критичному обсязі та вище нього.

Графік показує, що рівень критичного обсягу реалізації залежить від структури собівартості. Прибуток підприємства залежить не лише від кількості реалізованої продукції, а й від частки постійних видатків, що буде віднесена на одиницю продукції.

7. 2. Алгебраїчне вирішення

Як алгебраїчно визначити точку критичного обсягу реалізації? Оскільки прибуток розраховують як різницю між виручкою і сукупними витратами, то його можна записати так:

$$P = p \times Q - C_{\text{змін.}} \times Q - C_{\text{пост.}},$$

де P – прибуток;

Q – кількість продукції;

$C_{\text{змін.}}$ – змінні витрати на одиницю продукції;

$C_{\text{пост.}}$ – сума постійних витрат на рік.

У точці критичного обсягу реалізації прибуток дорівнює нулю, отже:

$$p \times Q - C_{\text{змін.}} \times Q - C_{\text{пост.}} = 0,$$

$$Q_{\text{вер.}} = \frac{C_{\text{пост.}}}{p - C_{\text{змін.}}}.$$

При аналізі важливо відповісти на запитання, яким має бути обсяг реалізації для отримання необхідного прибутку. Таким чином визначають обсяг достатньої прибутковості:

$$Q_{\text{вер.}} = \frac{C_{\text{пост.}} + P_{\text{необх.}}}{p - C_{\text{змін.}}}.$$

Припустимо, підприємство виробляє певний виріб, ціна якого становить 5,0 тис. грн., а змінні витрати на одиницю – 3,5 тис. грн. Постійні видатки за рік становлять 150 000 тис. грн.

Визначимо критичний обсяг реалізації:

$$Q_{\text{вер.}} = \frac{150000}{5,0 - 3,5} = \frac{150000}{1,5} = 100000_{\text{шт.}}$$

Якщо за попередній рік підприємство планувало одержати прибуток 30 000 тис. грн., то потрібно було виробити:

$$Q_{\text{вер.}} = \frac{150000 + 30000}{1,5} = 100000_{\text{шт.}}$$

Якщо, наприклад, виробничі потужності підприємства з виробництва даного виробу дорівнюють 200 000 шт. на рік, то критичний обсяг реалізації становить 50% потужності. Якщо ж виходити з отримання прибутку в обсязі 30 000 тис. грн., то потужності потрібно використовувати на 60% $((120\ 000 : 200\ 000) \times 100)$. Для підприємства дуже важливо оцінити зону тривалої роботи підприємства. У нашому прикладі вона становить 17 %, якщо буде вироблено і продано 120 000 шт. виробів:

$$\frac{120000 - 100000}{120000} \times 100\% = 17\%$$

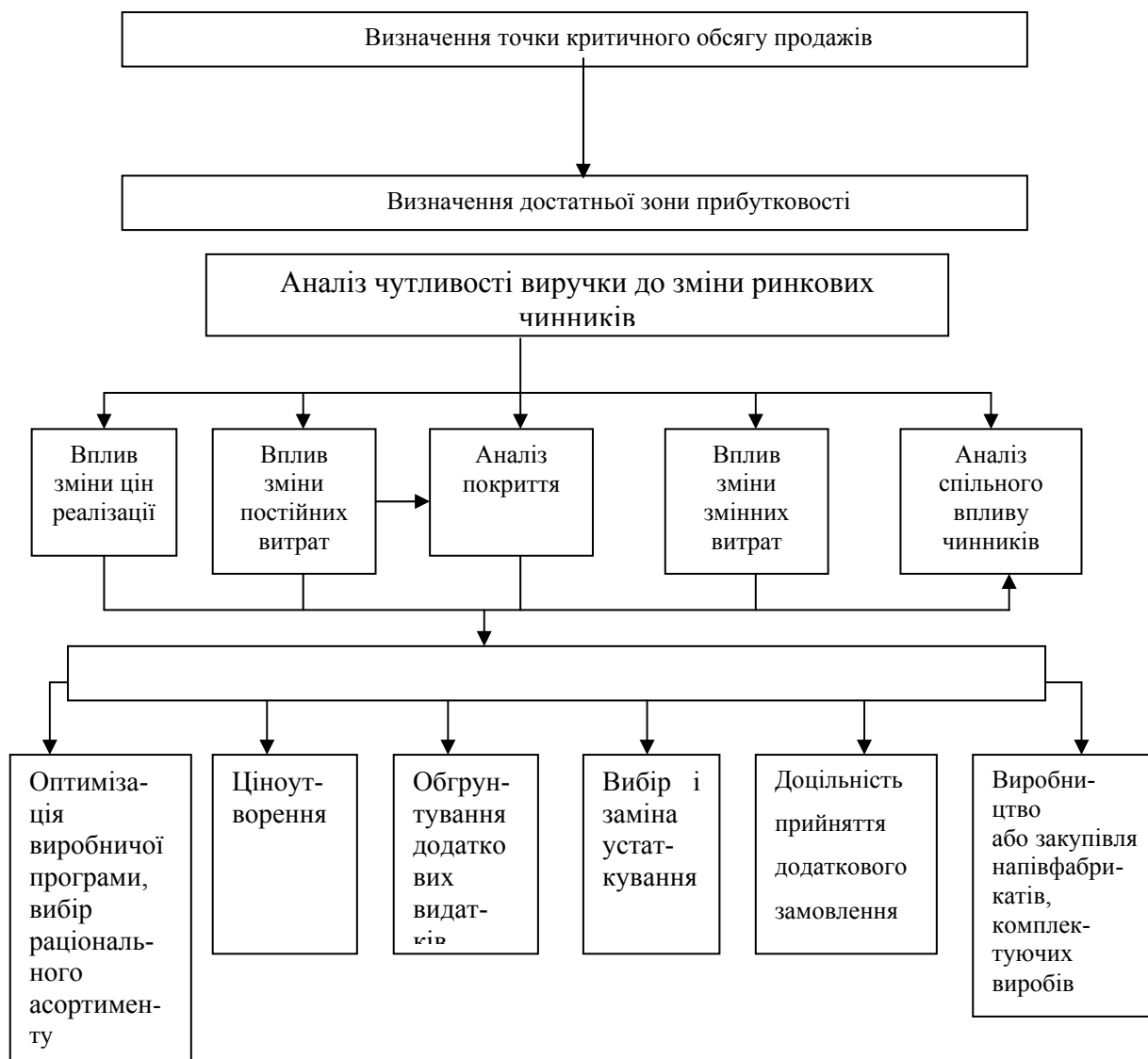
При 80-відсотковому завантаженні потужностей підприємство має виробити 160 000 шт. виробів, а зона безпеки тоді становить: $\frac{160000 - 100000}{160000} \times 100\% = 37,5\%$.

Перевищення обсягу реалізації над критичним обсягом є межею безпеки. Значення зони безпеки полягає у тому, що вона показує можливе скорочення обсягу реалізації, яке підприємство може допустити перед тим, як зазнає збитків.

Оскільки аналіз взаємозв'язку “витрати – обсяг – прибуток” виробляють на стадії планування, необхідно врахувати, що обсяг продажів, а також витрати, які прогнозують, можуть змінитися, отже, зона стійкої роботи підприємства не може вважатися від критичної точки, бо має бути певний “буфер”. Для цього обсяг реалізації можна визначити, виходячи з мінімального розрахункового прибутку, необхідного для покриття позачергових виплат (відсоток за кредит, сума основного боргу, податок на прибуток). При цьому слід враховувати, що підприємство мусить мати можливість розвиватися, спрямовуючи на досягнення цієї мети частину свого чистого прибутку. Тому зону безпеки, або зону стійкої роботи підприємства, потрібно визначати на деякій віддалі від точки критичного обсягу реалізації.

Методика аналізу співвідношення “витрати – обсяг – прибуток” показана на схемі 2.

Методика аналізу співвідношення “витрати – обсяг – прибуток”



При проведенні аналізу безбитковості використовують наведені нижче базові передбачення незмінності цін на продукцію, тобто обсяг реалізації у вартісному виразі змінюється прямо пропорційно кількості реалізованої продукції.

1. Сукупні витрати поділяють на постійні і змінні.
2. Загальні змінні витрати залишаються на постійному рівні у певних межах.
3. Загальні постійні витрати (за місяць, за рік) зберігаються незмінними в межах розрахункового обсягу реалізації.
4. Асортимент продукції залишається незмінним у межах розрахункового обсягу

реалізації.

5. Обсяг реалізації дорівнює обсягу виробництва, тобто обсяг запасів залишається незмінним.

7. 3. Аналіз беззбитковості і маржинальний дохід на одиницю продукції

Наочним фізичним методом, що показує вплив зміни виробництва на прибуток, є графік “прибуток – графік” (графік 3).

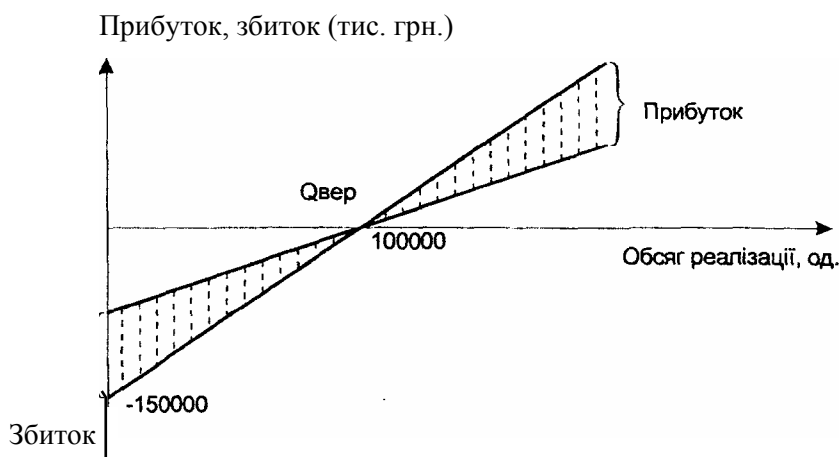
Лінія прибутку перетинає вісь ОУ в точці – 150000 тис. грн. Це означає, що якщо жодна одиниця продукції не буде вироблена та продана, то підприємство зазнає збитків у сумі 150000 тис. грн. У точці ВЕР (100 000 тис. грн.) прибуток дорівнює нулеві (це точка перетину лінії прибутку з віссю ОХ). У точці ВЕР виконується рівність:

$$C_{\text{пост}} = MD_{\text{на од}} \times Q,$$

де $MD_{\text{на од}}$ – маржинальний дохід на одиницю продукції.

Значення маржинального доходу на одиницю продукції полягає в тому, що перед тим, як одержати прибуток, підприємство мусить покрити свої постійні видатки. Кожна наступна вироблена і продана одиниця продукції буде приносити маржинальний дохід у розмірі 1,5 тис. грн. (5,0 – 3,5), і підприємство повністю покриє всі постійні видатки, коли обсяг виробництва досягне 100000 тис. грн. У цій точці сума маржинального доходу становитиме 150000 грн. (1,5 x 100 000 од.). Подальше зростання обсягу виробництва принесе підприємству прибуток. Таким чином, на графіку "прибуток – обсяг" нахил лінії прибутку залежить від маржинального доходу на одиницю продукції.

Графік 3



7. 4. Вплив зміни цін на продукцію

При розробці цінової політики необхідно проаналізувати, до чого приведе зміна ціни на продукцію, яку продають. На основі дослідження взаємозв'язку "витрати – обсяг – прибуток"

оцінюють обсяг реалізації при цінах, що змінилися, і вплив чинника цін на прибуток.

Наприклад, підприємство планує збільшення ціни на 0,5 тис. грн. за одиницю. Визначимо точку критичного обсягу реалізації, а також обсяг реалізації, необхідний для одержання запланованого прибутку в розмірі 30000 тис. грн. (табл. 36).

Таблиця 36

Оцінка впливу зміни цін на обсяг реалізації продукції

Показник	Базові дані	Дані з урахуванням прогнозного зростання цін
Ціна за одиницю, тис. грн.	5	5,5
Змінні витрати на одиницю, тис. грн.	3,5	3,5
Маржинальний дохід на одиницю, тис. грн.	1,5	2
Загальні постійні витрати, тис. грн.	150000	150 000
Прогнозний прибуток, тис. грн.	30000	30000
Критичний обсяг реалізації, тис. грн.	$150000 : 1,5 = 100000$	$150000 : 2 = 75000$
Обсяг реалізації, необхідний для отримання планового прибутку, шт.	$180000 : 1,5 = 120000$	$180000 : 2 = 90000$

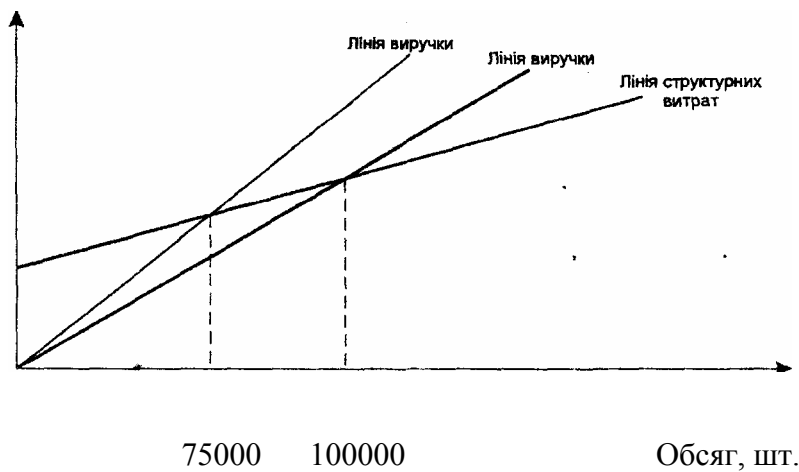
Як бачимо, у результаті зростання ціни критичний обсяг реалізації зменшився. Але чи буде підвищувати ціну підприємство? Відповідь залежить від того, чи воно буде здатне продати 90000 од. продукції по 5,5 тис. грн. так само легко, як 120000 од. по 5,0 тис. грн. Якщо у результаті зростання ціни обсяг реалізації зменшиться більше ніж на 30000 од. (120000 – 90000), то прибуток зменшиться.

Необхідно звернути увагу на те, що більшою мірою підприємство цікавить не зростання, а зниження цін, бо при цьому критичний обсяг реалізації стає більшим. Якщо обсяг реалізації буде зростати, то зниження цін не буде мати негативних наслідків. Однак тут необхідно оцінити продуктивні можливості підприємства щодо розширення виробництва, наявності потужностей. З іншого боку, вивчення ринку також має дати позитивний висновок стосовно збільшення попиту на пропоновану продукцію. Переважно ж ці питання пов'язані з

аналізом цінової еластичності і розробкою високоефективної цінової політики підприємства.

Графік 4

Виручка, витрати (тис. грн.)



7. 5. Вплив зміни постійних витрат

У процесі проведення прогнозного аналізу потрібно вивчити можливості скорочення постійних витрат або необхідність їхнього збільшення. Наприклад, якщо на підприємстві планують зростання видатків на аналітичні дослідження або розробку нових продуктів чи планують здійснити витрати на підвищення кваліфікації працівників, або припускають зростання орендної плати, необхідно вивчити наслідки цих змін. Зміна постійних витрат приведе до зміни критичного обсягу реалізації і зони прибутковості для підприємства.

Так, зростання постійних витрат на 20000 грн. збільшить обсяг реалізації для досягнення прогнозного прибутку і критичний обсяг реалізації. Чи буде прийняте рішення про збільшення постійних видатків, залежить від можливостей одержання додаткового обсягу реалізації (табл. 37, графік 5).

Таблиця 37

Оцінка впливу постійних витрат на обсяг реалізованої продукції

Показник	Базові дані	Дані з врахуванням прогнозного зростання цін
Ціна за одиницю, тис. грн.	5	5,5
Змінні витрати на одиницю, тис. грн.	3,5	3,5
Маржинальний дохід на одиницю, тис. грн.	1,5	2

Загальні постійні витрати, тис. грн.	150000	150000
Прогнозний прибуток, тис. грн.	30000	30000
Критичний обсяг реалізації, тис. грн.	$150000 : 1,5 = 100000$	$170000 : 1,5 = 113333$
Обсяг реалізації, необхідний для отримання планового прибутку, шт.	$180000 : 1,5 = 120000$	$200000 : 1,5 = 133333$

Можна відразу визначити додатковий обсяг реалізації, якого необхідно досягнути, щоб покрити зрослі постійні витрати:

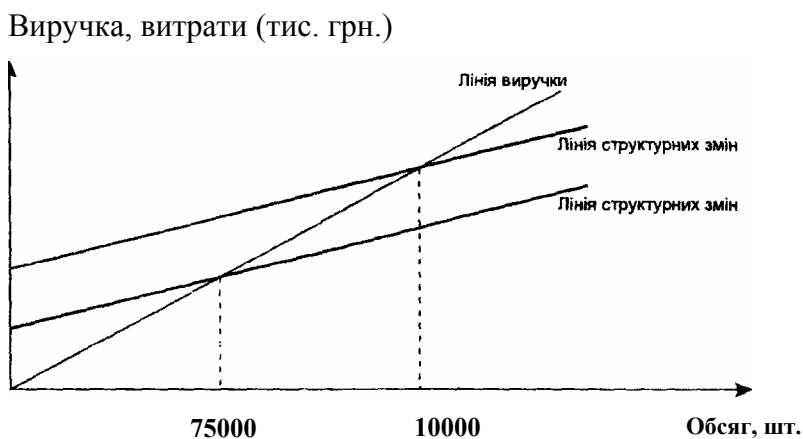
Додатковий обсяг

$$\text{реалізації для покриття} = \frac{\text{Зростання постійних витрат}}{\text{Маржинальний дохід на од.}} = \frac{20000}{1,5} = 13333 \text{ шт.}$$

зростання постійних витрат

Переважно при аналізі чутливості прибутковості підприємства до варіювання постійних витрат за їхніми складовими необхідно визначити, який елемент постійних витрат може зрости (зменшитися), зміна яких постійних витрат найпомітніше впливає на критичний обсяг реалізації, зводить зону прибутковості до мінімуму.

Графік 5



7. 6. Вплив зміни змінних витрат

На підприємстві не завжди вдається обрати політику підвищення цін через конкуренцію на ринку збуту. У цьому випадку дуже важливо проаналізувати можливості зниження змінних витрат за рахунок використання дешевших дорогих матеріалів, раціонального використання ресурсів, застосування трудозберігаючих технологій і т. ін. Для оцінювання впливу зміни змінних витрат також необхідно відповісти на запитання: яким буде критичний обсяг реалізації і скільки необхідно продати товарів для отримання прогнозованого прибутку.

Наприклад, на підприємстві з'явилася можливість зменшити змінні витрати на 0,2 тис. грн. на одиницю продукції (табл. 38).

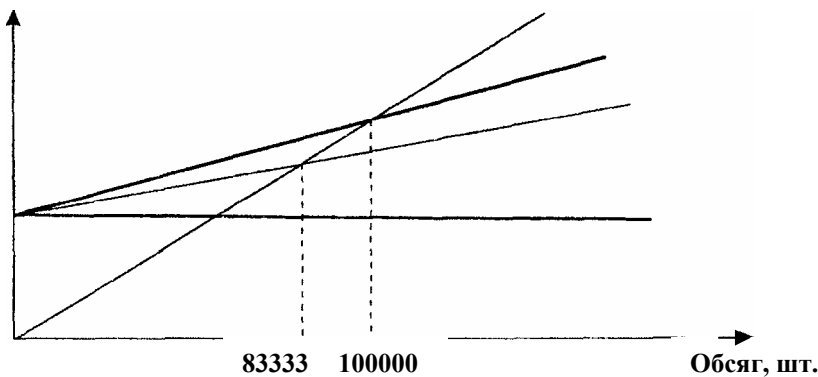
Таблиця 38

Вплив змінних витрат на зміну обсягу реалізації продукції

Показник	Базові дані	Дані з урахуванням прогнозного зростання цін
Ціна за одиницю, тис. грн.	5	5,5
Змінні витрати на одиницю, тис. грн.	3,5	3,5
Маржинальний дохід на одиницю, тис. грн.	1,5	1,8
Загальні постійні витрати, тис. грн.	150000	150000
Прогнозний прибуток, тис. грн.	30000	30000
Критичний обсяг реалізації, тис. грн.	$150000 : 1,5 = 100000$	$170000 : 1,8 = 83333$
Обсяг реалізації, необхідний для отримання прогнозного прибутку, шт.	$180000 : 1,5 = 120000$	$200000 : 1,8 = 100000$

Таким чином, у випадку зменшення змінних витрат на одиницю продукції критичний обсяг реалізації знижується, і для отримання прибутку в розмірі 30000 грн. необхідно продати менший обсяг продукції (графік 6).

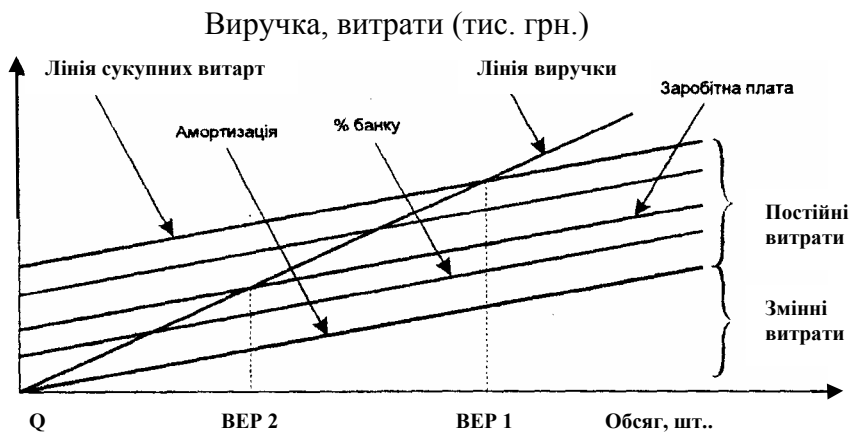
Виручка, витрати (тис. грн.)



7. 7. Аналіз покриття різних видів витрат при різних обсягах випуску

Для проведення такого аналізу постійні видатки розподіляють на окремі складові і визначають, які обсяги реалізації необхідні для покриття різних видів постійних витрат при певному рівні ціни на продукцію. Графік 7 ілюструє методику проведення аналізу покриття, при цьому складові витрат показані на ньому за рівнем важливості, враховуючи черговість сплати.

Графік 7



Як видно з графіка у точці ВЕР1 підприємство не буде мати збитків і покриє всі свої видатки, точка ВЕР2 показує, яким буде обсяг реалізації, при котрому підприємство покриє всі свої видатки з амортизації і виконає зобов'язання зі сплати відсотків за кредит і т. ін.

Важливо з'ясувати, до якої межі може зменшуватися обсяг виробництва.

Керівництво підприємства мусить знати, при яких обсягах виробництва воно може сплатити різні види витрат.

ЧАСТИНА II

РОЗДІЛ I .АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

Загальні положення

1. Це Положення (стандарт) визначає зміст і форму балансу та загальні вимоги до розкриття його статей.

2. Норми цього Положення (стандарту) застосовують до балансів підприємств, організацій та інших юридичних осіб (далі – підприємства) усіх форм власності (крім банків і бюджетних установ).

3. Особливості складання консолідованого балансу визначає окреме положення (стандарт).

4. Терміни, які використовують при цьому Положенні (стандарті), мають наступне значення.

Активи – контрольовані підприємством у результаті минулих подій ресурси, використання яких, як очікують, приведе до надходження економічних вигод у майбутньому.

Власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Довготермінові зобов'язання – всі зобов'язання, що не є поточними зобов'язаннями.

Пов'язані сторони – підприємства, відносини між якими обумовлюють можливість однієї сторони контролювати іншу або здійснювати суттєвий вплив на прийняття фінансових та оперативних рішень іншою стороною.

Зобов'язання – заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікують, призведе до зменшення ресурсів підприємства, які втілюють у собі економічні вигоди.

Еквіваленти грошових коштів – короткотермінові високоліквідні фінансові інвестиції, що вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і характеризуються незначним ризиком зміни вартості.

Фінансові інвестиції – активи, які утримує підприємство з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора.

Поточні зобов'язання – зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або мають бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу.

Необоротні активи – всі активи, що не є оборотними.

Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Операційний цикл – проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг.

5. Метою складання балансу є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату.

6. У балансі відображають активи, зобов'язання і власний капітал підприємства.

7. Згортання статей активів та зобов'язань є неприпустимим, крім випадків, передбачених відповідними положенням (стандартами).

8. Підсумок активів балансу мусить дорівнювати сумі зобов'язань і власного капіталу.

9. Форма балансу є додатком до цього Положення (стандарту). Для малих підприємств може передбачатися скорочена форма балансу.

Визнання статей балансу

10. Актив відображають у балансі за умови, що оцінка його може бути достовірно визначена й очікується отримання в майбутньому економічних вигод, пов'язаних з його використанням.

11. Витрати на придбання та створення активу, що, відповідно до пункту 10 цього Положення (стандарту), не можуть бути відображені в балансі, включають до складу витрат звітного періоду в звіті про фінансові результати.

12. Зобов'язання відображають у балансі, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому в результаті його погашення.

13. Власний капітал відображають у балансі одночасно з відображенням активів або зобов'язань, що призводять до його зміни.

Зміст статей балансу

14. У статті “Нематеріальні активи” відображається вартість об'єктів, віднесених до складу нематеріальних активів згідно з відповідними положеннями (стандартами). У цій статті наводяться окремо первісна та залишкова вартість нематеріальних активів, а також нарахована у встановленому порядку сума зношення. Залишкову вартість

визначають як різницю між первісною вартістю і сумою зношення.

15. У статті “Незавершене будівництво” показують вартість незавершеного будівництва (включаючи устаткування для монтажу), що здійснюється для власних потреб підприємства, а також авансові платежі для фінансування такого будівництва.

16. У статті “Основні засоби” наводять вартість власних та отриманих на умовах фінансового лізингу об’єктів й орендованих цілісних майнових комплексів, віднесених до складу основних засобів згідно з відповідними положеннями (стандартами). У цій статті також наводять вартість інших необоротних матеріальних активів.

У даній статті наводять окремо первісну (переоцінену) вартість, суму зношення основних засобів та їх залишкова вартість. До підсумку балансу включають залишкову вартість, яку визначають як різницю між первісною (переоціненою) вартістю основних засобів і сумою їх зношення на дату балансу.

17. У статті “Довгострокові фінансові інвестиції” відображають фінансові інвестиції на період більше одного року, а також усі інвестиції, що не можуть бути вільно реалізовані у будь-який момент. У цій статті виділяють фінансові інвестиції, які згідно з відповідними положеннями (стандартами) обліковують методом участі в капіталі.

18. У статті “Довгострокова дебіторська заборгованість” показують заборгованість фізичних та юридичних осіб, що не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу.

19. У статті “Відстрочені податкові активи” відображають суму податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню у наступних періодах через тимчасову різницю між обліковою та податковою базами оцінювання.

20. У статті “Інші необоротні активи” наводять суми необоротних активів, що не можуть бути внесені до наведених статей розділу “Необоротні активи”.

21. У статті “Виробничі запаси” показують вартість запасів сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, купованих напівфабрикатів і комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних та інших матеріалів, призначених для споживання у ході нормального операційного циклу.

22. У статті “Тварини на вирощуванні та відгодівлі” відображають вартість: дорослих тварин на відгодівлі й у нагулі, птиці, звірів, дорослих тварин, вибракуваних із основного стада для реалізації, та молодняка тварин.

23. У статті “Незавершене виробництво” показують втрати на незавершене виробництво і незавершені роботи (послуги).

24. У статті “Готова продукція” показують запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам та стандартам. Продукція, що не відповідає наведеним вимогам (крім браку), та роботи, не прийняті замовником, показують у складі незавершеного виробництва.

25. У статті “Товари” показують вартість товарів, придбаних підприємствами для подальшого продажу.

26. У статті “Векселі одержані” показують заборгованість покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію (товари), виконані роботи та надані послуги, забезпечену векселями.

27. У статті “Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги” відображають заборгованість покупців або замовників за надані їм продукцію, товари, роботи або послуги (крім заборгованості, забезпеченої векселем). У підсумок балансу включають чисту реалізаційну вартість, яку визначають шляхом вирахування з дебіторської заборгованості резерву сумнівних боргів.

28. У статті “Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом” показують дебіторську заборгованість фінансових і податкових органів, а також переплату за податками, зборами та іншими платежами до бюджету.

29. У статті “Дебіторська заборгованість за виданими авансами” показують суму авансів, наданих іншим підприємствам у рахунок наступних платежів.

30. У статті “Дебіторська заборгованість з нарахованих доходів” показується сума нарахованих дивідендів, процентів, роялті тощо, що підлягають надходженню.

31. У статті “Дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків” показують заборгованість пов’язаних сторін та дебіторську заборгованість із внутрішньовідомчих розрахунків.

32. У статті “Інша дебіторська заборгованість” показують заборгованість дебіторів, яка не може бути внесена до інших статей дебіторської заборгованості та яка відображається у складі оборотних активів.

33. У статті “Поточні фінансові інвестиції” відображають фінансові інвестиції на термін, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані у будь-який момент (крім інвестицій, які є еквівалентами грошових коштів).

34. У статті “Грошові кошти та їх еквіваленти” відображають кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, що можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових коштів. У цій статті окремо наводять кошти у

національній та іноземній валютах. Кошти, що не можна використати для операцій протягом одного року, починаючи з дати балансу, або протягом операційного циклу внаслідок обмежень, слід виключати зі складу оборотних активів і відображати як необоротні активи.

35. У статті “Інші оборотні активи” відображають суми оборотних активів, що не можуть бути внесені до наведених вище статей розділу “Оборотні активи”.

36. У складі витрат майбутніх періодів відображають витрати, що мали місце протягом поточного або попередніх звітних періодів, але належать до наступних звітних періодів.

37. У статті “Статутний капітал” наводять зафіксовану в установчих документах загальну вартість активів, що є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства.

38. У статті “Пайовий капітал” наводять суму пайових внесків членів спілок та інших підприємств, передбачену установчими документами.

39. У статті “Додатковий вкладений капітал” акціонерні товариства відображають суму, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість.

40. У статті “Інший додатковий капітал” відображають суму дооцінки необоротних активів, вартість активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб, та інші види додаткового капіталу.

41. У статті “Резервний капітал” наводять суму резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства.

42. У статті “Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)” відображають або суму прибутку, реінвестовану в підприємство, або суму непокритого збитку. Суму непокритого збитку наводять у дужках та вираховують при визначенні підсумку власного капіталу.

43. У статті “Неоплачений капітал” відображають суму заборгованості власників (учасників) за внесками до статутного капіталу. Цю суму наводять у дужках і вираховують при визначенні підсумку власного капіталу.

44. У статті “Вилучений капітал” господарські товариства відображають фактичну собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників. Суму вилученого капіталу наводять у дужках, і вона підлягає вирахуванню при визначенні підсумку власного капіталу.

45. У складі забезпечень наступних витрат і платежів відображають нараховані у

звітному періоді майбутні витрати та платежі (витрати на оплату майбутніх відпусток, гарантійні зобов'язання тощо), величина яких на дату складання балансу може бути визначена лише шляхом попереднього (прогнозного) оцінювання, а також залишки коштів цільового фінансування і цільових надходжень, отримані з бюджету та інших джерел.

46. У статті “Довгострокові кредити банків” показують суму заборгованості підприємства банкам за отриманими від них позиками, що не є поточним зобов'язанням.

47. У статті “Інші довгострокові фінансові зобов'язання” наводять суму довготермінової заборгованості підприємства щодо зобов'язання із залучення позикових коштів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки.

48. У статті “Відстрочені податкові зобов'язання” показують суму податків на прибуток, що підлягають сплаті в майбутніх періодах через тимчасову різницю між обліковою і податковою базами оцінювання.

49. У статті “Інші довгострокові зобов'язання” показують суму довготермінових зобов'язань, що не можуть бути внесені до інших статей розділу “Довгострокові зобов'язання”.

50. У статті “Короткострокові кредити банків” відображають суму поточних зобов'язань підприємства перед банками за отриманими від них позиками.

51. У статті “Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями” показують суму довготермінових зобов'язань, що підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців від дати балансу.

52. У статті “Векселі видані” показують суму заборгованості, на яку підприємство видало векселі для забезпечення поставок (робіт, послуг) постачальників, підрядчиків та інших кредиторів.

53. У статті “Кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги” показують суму заборгованості постачальникам і підрядчикам за матеріальні цінності, виконані роботи та отримані послуги (крім заборгованості, забезпеченої векселями).

54. У статті “Поточні зобов'язання за одержаними авансами” відображають суму авансів, одержаних від інших осіб у рахунок наступних поставок продукції, виконання робіт (послуг).

55. У статті “Поточні зобов'язання із розрахунків з бюджетом” показують заборгованість підприємства за всіма видами платежів до бюджету, включаючи податки з працівників підприємства.

56. У статті “Поточні зобов’язання з позабюджетних платежів” показують заборгованість за внесками до позабюджетних фондів, передбачених чинним законодавством.

57. У статті “Поточні зобов’язання зі страхування” відображають суму заборгованості за відрахуваннями до Пенсійного фонду, на соціальне страхування, страхування майна підприємства та індивідуальне страхування його працівників.

58. У статті “Поточні зобов’язання за розрахунками з учасниками” відображають заборгованість підприємства його учасникам (засновникам), пов’язану з розподілом прибутку (дивіденди тощо) і формуванням статутного капіталу.

59. У статті “Поточні зобов’язання із внутрішніх розрахунків” відображають заборгованість підприємства пов’язаним сторонам та кредиторську заборгованість із внутрішньовідомчих розрахунків.

60. У статті “Інші поточні зобов’язання” відображають суми зобов’язань, що не можуть бути внесені до інших статей, наведених у розділі “Поточні зобов’язання”.

61. До складу доходів майбутніх періодів включають доходи, отримані протягом поточного або попередніх звітних періодів, що належать до наступних звітних періодів.

Оцінювання та розкриття статей балансу

62. Оцінювання та подальше розкриття окремих статей балансу в примітках до звітності здійснюються згідно з відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Підприємство Тернопільський фарфоровий завод
 Територія: завод
 Орган державного управління _____
 Галузь _____
 Вид економічної діяльності _____
 Одиниця вимірювання: тис. грн. _____

Баланс
 на 31 грудня 2000р.

Форма 7

Актив	Код рядка	На початок звітної	На кінець звітної	Пасив	Код рядка	На початок звітної	На кінець звітної
		к .	р			к	р
	1	3	4		1	3	4
I. Необоротні активи				I. Власний капітал			
Нематеріальні активи:				Статутний капітал	300	63	63

залишкова вартість	010			Пайовий капітал	310		
первісна вартість	011			Додатковий вкладений	320		
зношення	012			Інший додатковий капітал	330	5492	5518
незавершене будівництво	020	1526	1529	Резервний капітал	340	41	41
Основні засоби:				Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	- 529	- 532
залишкова вартість	030	2990	2889	Неоплачений капітал	360	()	()
первісна вартість	031	9006	9053	Вилучений капітал	370	()	()
зношення	032	6016	6164	Усього за розділом I	380	5067	5090
Довготермінові фінансові інвестиції:				II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
які обліковують за методом участі в капіталі інших	040			Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші фінансові інвестиції	045			Інші забезпечення	410		
Довготермінова дебіторська заборгованість	050			Цільове фінансування	420		
Відстрочені податкові	060			Усього за розділом II	430		
Інші необоротні активи	070	4516	4418	III. Довготермінові			
Усього за розділом I	080			Довготермінові кредити	440		
II. Оборотні активи				Інші довготермінові фінансові зобов'язання	450		
Запаси:				Відстрочені податкові зобов'язання зобов'язання	460		
виробничі запаси	100	731	1237	Інші довготермінові	470		
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110			Усього за розділом III	480		
незавершене виробництво	120	119	130	IV. Поточні зобов'язання			
готова продукція	130	292	723	Короткострокові кредити	500	54	37
товари	140	207	240	Поточна заборгованість за довгостроковими	510		
Векселі одержані	150			Векселі видані	520	1	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:				Кредиторська заборгованість за товари,	530	1155	1080
чиста реалізаційна вартість	160	1671	1483	Поточні зобов'язання за розрахунками:			
первісна вартість	161	1671	1483	з одержаних авансів	540	321	497
резерв сумнівних боргів	162			з бюджетом	550	718	1070
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				з позабюджетних платежів	560	191	204
з бюджетом	170			зі страхування	570	347	504
за виданими авансами	180			з оплати праці	580	44	79
з нарахованих доходів	190			з учасниками	590		
Із внутрішніх розрахунків	200			із внутрішніх розрахунків	600		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	8	45	Інші поточні зобов'язання	610	7	34
Поточні фінансові	220			Усього за розділом IV	620	2838	3505
Грошові кошти та їх				V. Доходи майбутніх	630		
у національній валюті	230	-	2				
в іноземній валюті	240						
Інші оборотні активи	250		313				

Усього за розділом II	260	3384	4173				
III. Витрати майбутніх	270	5	4				
Баланс	280	7905	8595	Баланс	640	7905	8595

Керівник

Головний бухгалтер

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Загальні положення

1. Це Положення (стандарт) визначає зміст і форму Звіту про фінансові результати, а також загальні вимоги до розкриття його статей.

2. Норми цього Положення (стандарту) стосуються звітів про фінансові результати підприємств, організації та інших юридичних осіб (далі – підприємства) усіх форм власності (крім банків і бюджетних установ).

3. Особливості складання консолідованого звіту про фінансові результати визначає окреме Положення (стандарт).

4. Терміни, що використовуються в цьому Положенні (стандарті), мають наступне значення.

Витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, що призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

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

Метод участі в капіталі – метод обліку інвестицій, згідно з яким балансова вартість інвестицій відповідно збільшується або зменшується на суму збільшення або зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування.

Надзвичайна подія – подія або операція, яка чітко відрізняється від звичайної діяльності підприємства, і яку не очікують, що вона повторюватиметься періодично або

в кожному наступному звітному періоді.

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

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

Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Асоційоване підприємство – підприємство, в якому інвестору належить блокувальний (більше 25 відсотків) пакет акцій (голосів) і яке не є дочірнім або спільним підприємством інвестора.

5. Метою складання звіту про фінансові результати є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період.

6. Формат Звіту про фінансові результати є додатком до цього Положення (стандарту).

Для малих підприємств може передбачатися спрощена форма звіту про фінансові результати.

Визнання доходів і витрат

7. За умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена, дохід у Звіті про фінансові результати відображають у момент надходження активу або погашення зобов'язань, що призводять до збільшення власного капіталу підприємства (крім зростання капіталу за рахунок внесків учасників).

8. За умови, що оцінка витрат може бути достовірно визначена, витрати відображають у Звіті про фінансові результати в момент вибуття активу або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства (крім зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

9. Якщо актив забезпечує економічні вигоди протягом кількох звітних періодів, то витрати відображають у Звіті про фінансові результати на основі систематичного та раціонального їх розподілу (наприклад, у вигляді амортизації) протягом тих звітних періодів, коли надходять відповідні економічні вигоди.

10. Витрати слід негайно відображати у Звіті про фінансові результати, якщо економічні вигоди не відповідають або перестають відповідати такому стану, за якого їх визнають активами підприємства.

11. Згортання доходів і витрат не дозволяється, крім випадків, передбачених відповідними положеннями (стандартами).

Визначення прибутку (збитку) за звітний період

12. Доходи і витрати, що відповідають критеріям, викладеним вище, наводять у Звіті про (фінансові результати з метою визначення чистого прибутку або збитку звітного періоду (крім випадків, коли відповідні положення (стандарти) передбачають винятки з цього правила).

13. У статті “Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)” відображають загальний дохід (виручку) від реалізації продукції, товарів або послуг, тобто без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів і податків з продажу (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

14. У статті “Податок на додану вартість” відображають суму податку на додану вартість, включену до складу доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

15. У статті “Акцизний збір” підприємства-платники акцизного збору відображають суму, враховану в складі доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

16. Підприємства, що сплачують інші збори або податки з обороту, показують їх суму у вільному рядку Звіту про фінансові результати.

17. У статті “Інші вирахування з доходу” відображають надані знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

18. Чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначають шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо.

19. У статті “Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)” показують виробничу собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) або собівартість реалізованих товарів. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) визначають згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”.

20. Валовий прибуток (збиток) розраховують як різницю між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

21. У статті “Інші операційні доходи” відображають суми інших доходів від

операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо.

22. У статті “Адміністративні витрати” відображають загальногосподарські витрати, пов’язані з управлінням та обслуговуванням підприємства.

23. У статті “Витрати на збут” відображають витрати підприємства, пов’язані з реалізацією продукції (товарів) – витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції (товарів), рекламу, доставку продукції споживачам тощо.

24. У статті “Інші операційні витрати” відображають собівартість реалізованих виробничих запасів, сумнівні (безнадійні) борги та втрати під знецінення запасів; втрати від операційних курсових різниць; визнані екологічні санкції, відрахування для забезпечення подальших операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають у процесі операційної діяльності підприємства (крім витрат, що входять до собівартості продукції, товарів, робіт, послуг).

25. Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначають як алгебраїчну суму валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

26. У статті “Доход від участі в капіталі” відображають дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведуть методом участі в капіталі.

27. У статті “Інші фінансові доходи” показують дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковують методом участі в капіталі).

28. У статті “Інші доходи” показують дохід під реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, що виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов’язані з операційною діяльністю підприємства.

29. У статті “Фінансові витрати” показують витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов’язані із залученням позикового капіталу.

30. У статті “Втрати від участі в капіталі” відображають збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких проводять методом участі в капіталі.

31. У статті “Інші витрати” відображають собівартість реалізації фінансових

інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів; втрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій і необоротних активів; інші витрати, що виникають у процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

32. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначають як алгебраїчну суму прибутку (збитку) від основної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків).

33. У статті “Податки на прибуток” показують суму податків на прибуток від звичайної діяльності, визначену згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 17 “Податок на прибуток”.

34. Прибуток від звичайної діяльності визначають як різницю між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку. Збиток від звичайної діяльності дорівнює збитку від звичайної діяльності до оподаткування та сумі податків на прибуток.

35. У статтях “Надзвичайні доходи” і “Надзвичайні витрати” відображають відповідно: невідшкодовані збитки від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо), включаючи затрати на запобігання виникненню втрат від стихійного лиха і техногенних аварій, визначених за вирахуванням суми страхового відшкодування та покриття втрат від надзвичайних ситуацій за рахунок інших джерел; прибутки або збитки від інших подій та операцій, що відповідають визначенню надзвичайних подій, наведеному в цьому Положенні (стандарті). Збитки від надзвичайних подій відображають за вирахуванням суми, на яку зменшується податок на прибуток від звичайної діяльності внаслідок цих збитків. Зміст і вартісну оцінку доходів або витрат від кожної надзвичайної події слід окремо розкривати у примітках до фінансових звітів.

36. У статті “Податки з надзвичайного прибутку” відображають суму податків, що підлягає сплаті з прибутку від надзвичайних подій.

37. Чистий прибуток (збиток) розраховують як алгебраїчну суму прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку.

Елементи операційних витрат

38. У розділі II Звіту про фінансові результати наводяться відповідні елементи операційних витрат (на виробництво і збут, управління та інші операційні витрати), яких зазнало підприємство в процесі своєї діяльності протягом звітного періоду.

Розрахунок показників прибутковості акцій

39. Розділ III Звіту про фінансові результати заповнюють акціонерні товариства, прості акції або потенційні прості акції яких відкрито продають і купують на фондових біржах, враховуючи товариства, що перебувають у процесі випуску таких акцій.

40. У статті “Середньорічна кількість простих акцій” наводять середньозважену кількість простих акцій, що перебували в обігу протягом звітного періоду.

41. У статті “Скоригована середньорічна кількість простих акцій” показують середньорічну кількість простих акцій в обігу, скориговану на кількість простих акцій, що можуть бути випущені в обіг згідно з укладеними угодами (опціон, ф’ючерсний контракт тощо).

42. У статті “Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію” наводять показник, що розраховується способом ділення суми чистого прибутку або збитку, який належить власникам простих акцій, на середньорічну кількість простих акцій.

43. У статті “Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію” відображають показник, що розраховується способом ділення скоригованої суми чистого прибутку, який належить власникам простих акцій, на скориговану середньорічну кількість простих акцій.

44. Розрахунок середньорічної кількості акцій, чистого прибутку, що належить власникам простих акцій, та їх коригування здійснюють згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 24 “Прибуток на акцію”.

45. У статті “Дивіденди на одну просту акцію” відображають показник, що розраховується способом ділення суми оголошених дивідендів на кількість простих акцій, за якими сплачують дивіденди.

Підприємство _____
 Територія _____
 Орган державного управління _____
 Галузь _____
 Вид економічної діяльності _____
 Одиниця вимірювання: тис. грн. _____

Звіт про фінансові результати
 за _____ 200__ р.

Форма 8

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	10787	7958
Податок на додану вартість	015	1828	1307
Акцизний збір	020		
	025		
Інші вирахування з доходу	030	24	17
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	8935	6634
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040		
Валовий:			
прибуток	050	1667	1631
збиток	055		
Інші операційні доходи	060	2697	1479
Адміністративні витрати	070	691	482
Витрати на збут	080	510	327
Інші операційні витрати	090	2732	1816
Фінансові результати від операційної діяльності:			
прибуток	100	431	485
збиток	105		
Дохід від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120		
Інші доходи	130	8	3

Фінансові витрати	140	29	22
Втрати від участі в капіталі	150		
Інші витрати	160	8	3
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	170	402	463
збиток	175	-	-
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	405	215
Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток	190	-	248
збиток	195	3	-
Надзвичайні: доходи	200		
витрати	205		
Податки з надзвичайного прибутку	210		
Чистий: прибуток	220		
збиток	225		

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Матеріальні витрати	230	5290	4021
Витрати на оплату праці	240	1944	1418
Відрахування на соціальні заходи	250	729	532
Амортизація	260	147	113
Інші операційні витрати	270	920	778
	280	9030	6862

III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Середньорічна кількість простих акцій	300	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310	-	-
Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	320	-	-
Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	330	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	340	-	-

Керівник

Головний бухгалтер

ЗВІТ ПРО ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ

Загальні положення

1. Це Положення (стандарт) визначає зміст і форму Звіту про власний капітал і загальні вимоги до розкриття його статей.

2. Норми цього Положення (стандарту) стосуються підприємств, організацій та інших юридичних осіб (далі – підприємства) усіх форм власності (крім банків і бюджетних установ).

3. Особливості складання консолідованого Звіту про власний капітал визначає окреме положення (стандарт).

4. Метою складання Звіту про власний капітал є розкриття інформації про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.

5. Звіт про власний капітал складають за формою, наведеною у додатку до цього Положення (стандарту).

6. Для забезпечення порівняльного аналізу інформації підприємства мусять додавати до річного звіту Звіт про власний капітал за попередній рік.

Зміст статей звіту про власний капітал

7. У статтях “Залишок на початок року” та “Залишок на кінець року” показують суми власного капіталу, наведені у балансі підприємства відповідно на початок і кінець звітного періоду.

8. У статтях “Зміна облікової політики”, “Виправлення помилок” та “Інші зміни” відображають суми коригувань, передбачених Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 6 “Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах”.

9. У статті “Скоригований залишок” показують залишок власного капіталу на початок звітного року після внесення відповідних коригувань.

10. У статтях розділу “Переоцінка активів” наводять дані, що відображають збільшення або зменшення власного капіталу в результаті переоцінювання основних засобів та інших активів у порядку, передбаченому відповідними положеннями (стандартами).

11. У статті “Чистий прибуток (збиток) за звітний період” показують суму чистого прибутку (збитку) зі Звіту про фінансові результати.

12. У статтях розділу “Розподіл прибутку” наводять дані, що відображають розподіл прибутку між учасниками (власниками) підприємства або спрямування прибутку до статутного капіталу, резервного капіталу тощо.

13. У статтях розділу “Внески учасників” наводять дані про збільшення статутного капіталу підприємства та зміни неоплаченого капіталу в результаті збільшення або зменшення дебіторської заборгованості учасників за внесками до статутного капіталу підприємства.

14. У статтях розділу “Вилучення капіталу” наводять дані про зменшення власного капіталу підприємства внаслідок виходу учасника, викупу чи анулювання викуплених акцій акціонерним товариством, зменшення номінальної вартості акцій або з інших причин.

15. У статтях розділу “Інші зміни в капіталі” наводять дані про всі інші зміни у власному капіталі підприємства, що не були внесені до вищезазначених статей, зокрема списання невідшкодованих збитків, безкоштовно отримані активи та ін.

16. У статті “Разом змін у капіталі” наводять підсумок змін у складі власного капіталу за звітний період, що визначають як суму скоригованого залишку власного капіталу на початок року та всіх змін протягом звітного року внаслідок переоцінювання активів, використання чистого прибутку, вилучення капіталу та ін.

17. Дані у графах 3 – 11 наводять зі знаком “+” або “-”, що означає збільшення або зменшення залишку відповідного елемента власного капіталу.

Розкриття інформації у примітках до фінансових звітів

18. Усі підприємства розкривають у примітках до фінансових звітів призначення та умови використання кожного елемента власного капіталу (крім статутного капіталу).

19. Акціонерні товариства наводять у примітках до фінансових звітів інформацію про:

19.1. Загальну кількість і номінальну вартість акцій, на які передбачають здійснити передплату.

19.2. Загальну кількість і номінальну вартість акцій, на які здійснена передплата порівняно передбаченими величинами.

19.3. Загальну суму коштів, одержаних у ході передплати на акції, у такому розрізі:

19.3.1. Всі грошові кошти, внесені як плата за акції, із зазначенням кількості акцій.

19.3.2. Вартісна оцінка майна, внесеного як плата за акції, із зазначенням кількості акцій.

19.3.3. Загальна сума іноземної валюти, внесеної як плата за акції, із зазначенням

кількості акцій і курсу, за яким валюту зараховано в обліку.

19.4. Акції у складі статутного капіталу за окремими типами і категоріями:

19.4.1. Кількість випущених акцій із зазначенням неоплаченої частини статутного капіталу.

19.4.2. Номінальна вартість акції.

19.4.3. Зміни протягом звітнього періоду в кількості акцій, що перебувають в обігу.

19.4.4. Права, привілеї та обмеження, пов'язані з акціями, у тому числі обмеження щодо розподілу дивідендів і повернення капіталу.

19.4.5. Акції, що належать самому товариству, його дочірнім й асоційованим підприємствам.

19.4.6. Перелік засновників і кількість акцій, якими вони володіють.

19.4.7. Кількість акцій, що перебувають у власності членів виконавчого органу, та перелік осіб, частки яких у статутному фонді перевищують 5%.

19.4.8. Акції, зарезервовані для випуску згідно з опціонами та іншими контрактами, із зазначенням їх термінів і сум.

19.5. Накопичену суму дивідендів, не сплачених за привілейованими акціями.

19.6. Суму, включену (або не включену) до складу зобов'язань, коли дивіденди були передбачені, але формально не затверджені.

20. Всі інші підприємства наводять у примітках до фінансових звітів інформацію про:

20.1. Розподіл часток статутного капіталу між власниками.

20.2. Права, привілеї або обмеження щодо цих часток.

20.3. Зміни в складі часток власників у статутному капіталі.

Підприємство Тернопільський фарфоровий завод
 Територія: завод
 Орган державного управління _____
 Галузь _____
 Вид економічної діяльності _____
 Одиниця вимірювання: тис. грн. _____

Звіт про власний капітал
За рік 2000 р.

Форма 9

Стаття	Код	Стату- тний капіта л	Пайо- вий капіта л	Додат- ковий вкладе- ний капітал	Інши й додат- ковий капі- тал	Резерв- ний капіта л	Нерозпо- ділений прибу- ток	Неопла- чений капітал	Ви- луче- ний капі- тал	Разом
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Залишок на початок року	010	63	—	—	549	41	-529	—	—	5067
Коригування:										
Зміна облікової політики	020									
Виправлення помилок	030				26					26
Інші зміни	040									
Скоригований залишок на початок року	050	63			5518	41	-529			5093
Переоцінювання активів:										
Дооцінювання основних засобів	060									
Уцінка основних засобів	070									
Дооцінювання незавершеного будівництва	080									
Уцінка незавершеного будівництва	090									
Дооцінювання нематеріальних активів	100									
Уцінка нематеріальних активів	110									
	120									
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	130						-3			-3
Розподіл прибутку:										
Виплати власникам (дивіденди)	140									
Спрямування прибутку до статутного капіталу	150									
Відрахування до резервного капіталу	160									

	170								
Внески учасників:									
Внески до капіталу	180								
Погашення заборгованості з капіталу	190								
	200								
Вилучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	210								
Перепродаж викуплених акцій (часток)	220								
Анулювання викуплених акцій (часток)	230								
Вилучення частки в капіталі	240								
Зменшення номінальної вартості акцій	250								
Інші зміни в капіталі:									
Списання невідшкодованих збитків	260								
Безкоштовно отримані активи	270								
	280								
Разом зміни в капіталі	290						-3		-3
Залишок на кінець року	300	63	-	-	551	41	-532		5090

Керівник

Головний бухгалтер

ЗВІТ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Загальні положення

1. Це Положення (стандарт) визначає зміст і форму Звіту про рух грошових коштів та загальні вимоги до розкриття його статей.

2. Норми цього Положення (стандарту) стосуються звітів про рух грошових коштів підприємств, організацій та інших юридичних осіб (далі – підприємства) усіх форм власності (крім банків і бюджетних установ).

3. Особливості складання консолідованого Звіту про рух грошових коштів визначає окреме Положення (стандарт).

4. Терміни, що використовуються в цьому Положенні (стандарті), мають наступне значення.

Грошові кошти – готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання.

Група – материнське підприємство та його дочірні підприємства.

Еквіваленти грошових коштів – короткотермінові високоліквідні фінансові інвестиції, що вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і характеризуються

незначним ризиком зміни вартості.

Негрошові операції – операції, що не потребують використання грошових коштів та їх еквівалентів.

Інвестиційна діяльність – придбання і реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, що не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

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

Рух грошових коштів – надходження і вибуття грошових коштів та їх еквівалентів.

Фінансова діяльність – діяльність, що призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

5. Метою складання Звіту про рух грошових коштів є надання користувачам фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації про зміни, що відбулися у грошових коштах підприємства та їх еквівалентах (далі – грошові кошти) за звітний період.

6. У Звіті про рух грошових коштів наводять дані про рух грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

7. Якщо рух грошових коштів у результаті однієї операції включає суми, що належать до різних видів діяльності, то ці суми слід наводити окремо у складі відповідних видів діяльності.

8. Внутрішні зміни у складі грошових коштів до Звіту про рух грошових коштів не вносять.

9. Підприємство розгорнуто наводить суми надходжень та видатків, що виникають у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

10. Негрошові операції (отримання активів шляхом фінансової оренди, бартерні операції, придбання активів шляхом емісії акцій тощо) не вносять до Звіту про рух грошових коштів.

11. Звіт про рух грошових коштів складають за формою, наведеною в додатку до цього Положення (стандарту).

Рух грошових коштів у результаті операційної діяльності

12. Рух грошових коштів у результаті операційної діяльності визначають шляхом

коригування прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування на суми:

- змін запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, пов'язаної з операційною діяльністю, протягом звітного періоду;
- наведені у негрошових статтях;
- наведені у статтях, пов'язаних з рухом грошових коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності.

13. У статті “Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування” відображають прибуток або збиток від звичайної діяльності до оподаткування за звітний період, наведений у Звіті про фінансові результати.

14. У статті “Амортизація необоротних активів” відображають амортизаційні відрахування з матеріальних і нематеріальних необоротних активів, нараховані протягом звітного періоду.

15. У статті “Збільшення (зменшення) забезпечень” відображають зміну (у графі “Надходження” – збільшення, у графі “Видаток” – зменшення) у складі забезпечень подальших витрат і платежів, не пов'язаних з інвестиційною та фінансовою діяльністю.

16. У статті “Збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць” у графі “Надходження” відображають збитки, у графі “Видаток” – прибутки від курсових різниць унаслідок перерахунку статей балансу в іноземній валюті, не пов'язаних з операційною діяльністю.

17. У статті “Збиток (прибуток) від неопераційної діяльності” у графі “Надходження” відображають збиток, у графі “Видаток” – прибуток від володіння (дивіденди, відсотки тощо) і реалізації фінансових інвестицій, а також від продажу основних засобів, нематеріальних активів, інших довготермінових активів, інших прибутків і збитків від інвестиційної та фінансової діяльності.

18. У статті “Витрати на сплату відсотків” відображають витрати на сплату відсотків за користування кредитами і позиками, нараховані протягом звітного періоду.

19. У статті “Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах” відображають різницю між сумами грошових надходжень і видатків, відображених відповідно до п. 13 – 18 цього Положення (стандарту).

20. У статті “Зменшення (збільшення) оборотних активів” у графі “Надходження” відображають зменшення, у графі “Видаток” – збільшення статей у балансі оборотних активів (крім статей “Грошові кошти та їх еквіваленти”, “Поточні фінансові інвестиції” й інших статей неопераційних оборотних активів), що відбулися протягом звітного періоду.

21. У статті “Зменшення (збільшення) витрат майбутніх періодів” у графі “Надходження” відображають зменшення, у графі “Видаток” – збільшення у складі витрат майбутніх періодів, що відбулися протягом звітного періоду.

22. У статті “Збільшення (зменшення) поточних зобов’язань” у графі “Надходження” відображають зменшення, у графі “Видаток” – збільшення у статтях розділу балансу “Поточні зобов’язання” (крім статей “Короткострокові кредити банків”, “Поточна заборгованість по довгостроковим зобов’язанням”, “Поточні зобов’язання по розрахунках з учасниками”, зобов’язань по відсотках та інших зобов’язань, не пов’язаних з операційною діяльністю).

23. У статті “Збільшення (зменшення) доходів майбутніх періодів” у графі “Надходження” відображають збільшення, у графі “Видаток” – зменшення у складі доходів майбутніх періодів протягом звітного періоду.

24. У статті “Грошові кошти від операційної діяльності” відображають різницю між сумами надходжень і видатків, відображених відповідно до п. 19 – 23 цього Положення (стандарту).

25. У статті “Сплачені відсотки” відображають суми грошових коштів, використаних на сплату відсотків за коригування кредитами і позиками.

26. У статті “Сплачені податки з прибутку” показують використання грошових коштів для сплати податків з прибутку за умовами, що їх конкретно не ототожнюють з фінансовою або інвестиційною діяльністю.

27. У статті “Чистий рух коштів до надзвичайних подій” показують надходження або видаток коштів, відображених у статті “Грошові кошти від операційної діяльності”, з урахуванням видатку коштів, відображених відповідно до п. 25 – 26 цього Положення (стандарту).

28. У статті “Рух коштів від надзвичайних подій” відображають надходження або видаток коштів, пов’язані з надзвичайними подіями в процесі операційної діяльності.

29. У статті “Чистий рух коштів від операційної діяльності” відображають результат руху коштів від операційної діяльності з урахуванням руху коштів від надзвичайних подій.

Рух грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності

30. Рух грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності визначають на основі аналізу змін у статтях розділу балансу “Необоротні активи” та статті “Поточні фінансові інвестиції”.

31. У статті “Реалізація фінансових інвестицій” відображають суми грошових надходжень від продажу акцій або боргових зобов’язань інших підприємств, а також

часток у капіталі інших підприємств (інші, ніж надходження за такими інструментами, які визнають як еквіваленти грошових коштів, або за такими, які утримують для дилерських або торговельних цілей).

32. У статті “Реалізація необоротних активів” відображають надходження грошових коштів від продажу основних засобів, нематеріальних активів, а також інших довготермінових необоротних активів (крім фінансових інвестицій).

33. У статті “Реалізація майнових комплексів” показують надходження грошових коштів від продажу дочірніх підприємств та інших господарських одиниць (за вирахуванням грошових коштів, реалізованих у складі майнового комплексу).

34. У статті “Отримані відсотки” відображають надходження грошових коштів у вигляді відсотків за аванси грошовими коштами та позик, наданих іншим сторонам (інші, ніж аванси і позики, здійснені фінансовою установою).

35. У статті “Отримані дивіденди” відображають суми грошових надходжень у вигляді дивідендів як результат придбання акцій або боргових зобов’язань інших підприємств, а також часток участі у спільних підприємствах (крім виплат за такими інструментами, які визнають як еквіваленти грошових коштів, або за такими, які утримують для дилерських або торговельних цілей).

36. У статті “Інші надходження” показуються надходження грошових коштів від повернення авансів (крім авансів, пов’язаних з операційною діяльністю) і позик, наданих іншим сторонам (інші надходження, ніж аванси та позики фінансової установи), надходження грошових коштів від ф’ючерсних контрактів, форвардних контрактів, опціонів тощо (за винятком тих контрактів, які укладають для основної діяльності підприємства, або коли надходження класифікують як фінансову діяльність), та інші надходження, не передбачені у вищезазначених статтях.

37. У статті “Придбання фінансових інвестицій” відображають виплати грошових коштів для придбання акцій або боргових зобов’язань інших підприємств, а також часток участі у спільних підприємствах (інші, ніж виплати за такими інструментами, які визначають як еквіваленти грошових коштів, або за такими, які утримують для дилерських або торговельних цілей).

38. У статті “Придбання необоротних активів” показують виплати грошових коштів для придбання основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів (крім фінансових інвестицій).

39. У статті “Придбання майнових комплексів” відображають грошові кошти, сплачені за придбані дочірні підприємства та інші господарські одиниці (за

вирахуванням грошових коштів, придбаних у складі майнового комплексу).

40. У статті “Інші платежі” показують аванси (крім пов’язаних з операційною діяльністю) і позики грошовими коштами, надані іншим сторонам (крім авансів і позик фінансових установ), виплати грошових коштів за ф’ючерсними контрактами, форвардними контрактами, опціонами тощо (за винятком випадків, коли такі контракти укладають для операційної діяльності підприємства або виплати класифікують як фінансову діяльність); інші платежі, не передбачені у вищезазначених статтях.

41. У статті “Чистий рух коштів до надзвичайних подій” показують різницю між сумою грошових надходжень і видатків, відображених відповідно до п. 31 – 40 цього Положення (стандарту).

42. У статті “Рух коштів від надзвичайних подій” відображають надходження або видаток коштів, пов’язані з надзвичайними подіями в процесі інвестиційної діяльності.

43. У статті “Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності” відображають результат руху коштів від інвестиційної діяльності з урахуванням руху коштів від надзвичайних подій.

Рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності

44. Рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності визначають на основі змін у статтях балансу за розділом “Власний капітал” і статтях, пов’язаних з фінансовою діяльністю, у розділах балансу: “Забезпечення наступних витрат і платежів”, “Довгострокові зобов’язання” і “Поточні зобов’язання” (“Короткострокові кредити банків” і “Поточна заборгованість по довгострокових зобов’язаннях”, “Поточні зобов’язання по розрахунках з учасниками” тощо).

45. У статті “Надходження власного капіталу” відображаються надходження грошових коштів від розміщення акцій та інших операцій, що ведуть до збільшення власного капіталу.

46. У статті “Отримані позики” відображають надходження грошових коштів у результаті утворення боргових зобов’язань (позик, векселів, облігацій, а також інших видів короткотермінових і довготермінових зобов’язань, не пов’язаних з операційною діяльністю).

47. У статті “Інші надходження” показують інші надходження грошових коштів, пов’язані з фінансовою діяльністю.

48. У статті “Погашення позик” відображають виплати грошових коштів для погашення отриманих позик.

49. У статті “Сплачені дивіденди” показують суми дивідендів, сплачені грошовими коштами.

50. У статті “Інші платежі” показують використання грошових коштів для викуплення раніше випущених акцій підприємства, виплати грошових коштів орендодавцю для погашення заборгованості за фінансовою орендою і за іншими платежами, пов’язаними з фінансовою діяльністю.

51. У статті “Чистий рух коштів до надзвичайних подій” показують різницю між сумою грошових надходжень і видатків, відображених відповідно до п. 45 – 50 цього Положення (стандарту).

52. У статті “Рух коштів від надзвичайних подій” відображають надходження або видаток коштів, пов’язані з надзвичайними подіями в процесі фінансової діяльності.

53. У статті “Чистий рух коштів від фінансової діяльності” відображають результат руху коштів від фінансової діяльності з урахуванням руху коштів від надзвичайних подій.

Зміна величини грошових коштів за звітний період

54. У статті “Чистий рух коштів за звітний період” показують різницю між сумою грошових надходжень і видатків, відображених у статтях: “Чистий рух коштів від операційної діяльності”, “Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності” та “Чистий рух коштів від фінансової діяльності”.

55. У статті “Залишок коштів на початок року” показують залишок грошових коштів на початок року, наведений у балансі.

56. У статті “Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів” показують суму збільшення або зменшення залишку грошових коштів в іноземній валюті внаслідок коливань валютного курсу протягом звітного періоду.

57. У статті “Залишок коштів на кінець року” наводять різницю між сумою грошових надходжень і видатків, відображених у статтях: “Залишок коштів на початок року”, “Чистий рух коштів за звітний період” та “Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів”. Розрахований таким чином показник мусить дорівнювати наведеному в балансі залишку грошових коштів і грошових еквівалентів на кінець звітного періоду.

Розкриття інформації про рух грошових коштів

58. У примітках до фінансової звітності наводять (розкривають) інформацію про:

- а) склад грошових коштів;
- б) склад статей “Інші надходження”, “Інші платежі” та інших статей, що об’єднують кілька видів грошових потоків;

- в) негрошові операції інвестиційної і фінансової діяльності;
- г) наявність значного сальдо грошових коштів, що є в наявності у підприємства і недоступні для використання групою, до якої належить підприємство.

59. У випадку придбання або продажу майнових комплексів протягом звітного періоду наводять (розкривають) інформацію про:

- а) загальну вартість придбання або реалізації майнового комплексу;
- б) частину загальної вартості майнового комплексу, сплаченої або отриманої у формі грошових коштів;
- в) суму грошових коштів у складі активів придбаних чи реалізованих майнових комплексів;
- г) суму активів (крім грошових коштів) і зобов'язань придбаного або реалізованого майнового комплексу відповідно до окремих статей.

Підприємство ТОВ "Тернопільфарфор"
 Територія: м. Тернопіль
 Орган державного управління _____
 Галузь: фарфоро-фаянсова
 Вид економічної діяльності: промисловість
 Одиниця вимірювання: тис. грн. _____

Форма 10

**Звіт про рух грошових коштів
 За рік 2000 р.**

Стаття	Код	За звітний період		За попередній період	
		Надходж ен-ня	Видаток	Надходж ен-ня	Видаток
1	2	3	4	5	6
І. Рух коштів у результаті операційної діяльності					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010	402	—		
Коригування на: амортизацію необоротних активів	020	147	х		х
збільшення (зменшення) забезпечень	030	—	—		
збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	040		1		
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	050	—	—		
Витрати на сплату відсотків	060	29	х		х
Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	070	577	—		

Зменшення (збільшення): оборотних активів	080	–	868		
витрат майбутніх періодів	090	1			
Збільшення (зменшення): поточних зобов'язань	100	357	–		
доходів майбутніх періодів	110	–	–		
Грошові кошти від операційної діяльності	120	67	–		
Сплачені: відсотки	130	x	29	x	
податки на прибуток	140	x	57	x	
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150		19		
Рух коштів від надзвичайних подій	160	–	–		
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170	–	19		
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності					
Реалізація: фінансових інвестицій	180		x		x
необоротних активів	190		x		x
майнових комплексів	200				
Отримано: відсотки	210		x		x
дивіденди	220		x		x
Інші надходження	230		x		x
Придбання: фінансових інвестицій	240	x		x	
необоротних активів	250	x		x	
майнових комплексів	260	x		x	
Інші платежі	270	x		x	
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280				
Рух коштів від надзвичайних подій	290				
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300				
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності					
Надходження власного капіталу	310		x		x
Отримані позики	320		x		x
Інші надходження	330		x		x
Погашення позик	340	x	17	x	
Сплачені дивіденди	350	x		x	
Інші платежі	360	x		x	
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370	–	17		
Рух коштів від надзвичайних подій	380	–	–		
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390	–	17		
Чистий рух коштів за звітний період	400	–	36		
Залишок коштів на початок року	410	37	x		x
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420	1			
Залишок коштів на кінець року	430	2	x		x

Керівник

Головний бухгалтер

1. 1. Інформаційні джерела аналізу.

Основні методи аналізу.

Фінансовий стан підприємства виражають у співвідношенні структур його активів і пасивів, тобто засобів підприємства і їх джерел. Основні завдання аналізу фінансового стану – визначення якості фінансового стану, вивчення причин його поліпшення або погіршення за певний період, підготовка рекомендацій для підвищення фінансової стійкості і платоспроможності підприємства. Ці завдання вирішують на основі дослідження динаміки абсолютних та відносних фінансових показників і розподіляють на такі аналітичні блоки:

- структурний аналіз активів і пасивів;
- аналіз фінансової стійкості;
- аналіз платоспроможності здатності (ліквідності);
- аналіз необхідного приросту власного капіталу.

Інформаційними джерелами для розрахунку показників і проведення аналізу є річна і квартальна бухгалтерська звітність: форма 7 “Бухгалтерський баланс”, форма 8 “Звіт про фінансові результати”, форма 9 “Звіт про власний капітал”, форма 10 “Звіт про рух грошових коштів”, форма 11 “Примітки до річної фінансової звітності”, а також дані бухгалтерського обліку і необхідні аналітичні розшифрування руху і залишків за синтетичними рахунками.

Основними методами аналізу фінансового стану є горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний і чинниковий. У ході **горизонтального аналізу** визначають абсолютні та відносні зміни величин різних статей балансу за певний період. Мета **вертикального аналізу** – обчислення питомої ваги окремих статей у підсумку балансу, тобто визначення структури активів і пасивів на певну дату. **Трендовий аналіз** – полягає у зіставленні величин балансових статей за кілька років (або інших суміжних звітних періодів) для виявлення тенденцій, що переважають у динаміці показників. **Коефіцієнтний аналіз** – зводиться до вивчення рівнів і динаміки відносних показників фінансового стану, які вираховують, як співвідношення величин балансових статей, або інших абсолютних показників, одержаних на основі звітності і даних бухгалтерського обліку. При аналізі фінансових коефіцієнтів їх значення

зіставляють з базовими величинами, а також вивчають динаміку за звітний період і за кілька суміжних звітних періодів.

Як базові величини використовують:

- теоретично обґрунтовані й одержані в результаті експертних опитувань величини відносних показників, що характеризують оптимальні і критичні значення з точки зору стійкості фінансового стану підприємства;
- посередні за тимчасовим рядом значення показників даного підприємства, що належать до минулих сприятливих стосовно фінансового стану періодів;
- значення показників, розраховані за даними звітності найуспішнішого конкурента;
- середньогалузеві значення показників.

Крім фінансових коефіцієнтів, в аналізі фінансового стану велику роль відіграють абсолютні показники, розраховані на основі звітності. До них належать: чисті активи (реальний власний капітал), власні оборотні активи, показники забезпеченості запасів власними обіговими коштами. Дані показники є **критеріальними**, бо з їх допомогою формулюють критерії, що дають змогу визначити якість фінансового стану.

Для визначення причин зміни абсолютних і відносних фінансових показників, а також рівня впливу різних причин на величину зміни показника застосовують **чинниковий аналіз**. Його прийоми детально висвітлені у спеціальній літературі.

1. 2. Структурний аналіз активів і пасивів підприємств

Мета структурного аналізу – вивчення структури і динаміки засобів підприємства і джерел їх формування для ознайомлення із загальним станом фінансового стану. Структурний аналіз має попередній характер, бо у результаті його проведення ще не можна дати кінцеву оцінку якості фінансового стану, для одержання якої необхідним є розрахунок спеціальних показників.

Структурному аналізу передують загальне оцінювання динаміки активів організації, яке здійснюють способом зіставлення темпів приросту активів з темпами фінансових результатів (наприклад, виручки або валового прибутку від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг). Зіставлення темпів приросту оформляють у вигляді таблиці (табл. 39).

Зіставлення динаміки активів і фінансових результатів (у тис. грн.)

Показники	Звітний період	Базовий період	Темп приросту показника (%) кол. 2 – кол. 3:3 x 100.
Середня величина активів підприємства за період.	8250	7340	12,4
Виручка від реалізації за мінусом ПДВ і акцизів за період.	8935	6634	34,7
Валовий прибуток від реалізації за період.	1667	1631	2,2

Якщо темпи приросту виручки і валового прибутку більші за темпи приросту активів, то у звітному періоді використання активів підприємства було ефективнішим, ніж у попередньому періоді. Якщо темпи приросту прибутку більші за темпів приросту активів, а темпів приросту виручки – менші, то підвищення ефективності використання активів відбувалося лише за рахунок зростання цін на продукцію, товари, роботи, послуги. Якщо темпи приросту фінансових результатів (виручки і прибутку) менші за темпи приросту активів, то це свідчить про зниження ефективності діяльності підприємства. Зміна активів підприємства, розглянута без зіставлення зі зміною фінансових результатів, сама по собі є малоінформативною. При використанні підприємством фінансових схем роботи, за якими регулярно проводять взаєморозрахунки з постійними контрагентами з дебіторської і кредиторської заборгованості на значні суми (що становлять значну частину загальної величини активів), зниження підсумку балансу за рахунок взаємозаліків може перевищувати його збільшення через інші причини.

Тому короткотермінове (наприклад, у межах кварталу) зменшення величини активів не завжди свідчить про погіршення стану підприємства, особливо якщо цьому сприяє позитивна динаміка фінансових результатів.

1. 3. Аналіз структури активів

Активи підприємства складаються з необоротних та оборотних активів. Тому найточніше загальну структуру активів характеризує **коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів**, який обчислюють за формулою:

$$K_{o/n} = \frac{\text{оборотні активи}}{\text{необоротні активи}}.$$

Значення даного показника більшою мірою зумовлено галузевими особливостями

кругообігу коштів аналізованого підприємства. Під час внутрішнього аналізу структури активів варто з'ясувати причини різкої зміни коефіцієнта (якщо це було) за звітний період. Попередній аналіз структури активів проводять на основі даних табл. 40.

Таблиця 40

Аналіз структури активів (у тис. грн.)

Показники	Абсолютні величини		Питома вага (%) у загальній величині активів		Зміни	
	на початок року (періоду)	на кінець року (періоду)	на початок року (періоду)	на кінець року (періоду)	в абсолютних величинах	у питомій вазі
I. Необоротні активи	4516	4418	57,2	51,4	- 48	- 14,2
II. Оборотні активи	3384	4173	42,8	48,6	+789	+114,2
Разом активів	7,900	8591	100,0	100,0	+691	+100,0
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	0,74	0,94	x	x	x	x

У таблиці наведені абсолютні величини за видами активів, їх питома вага в загальній величині активів, зміна абсолютних величин і їх питомої ваги, значення та зміна коефіцієнта співвідношення оборотних і необоротних активів за звітний період. У ході аналізу інформації за цією колонкою визначають вид майна, на збільшення якого найбільшою мірою був спрямований приріст джерел коштів підприємства.

Детальніший аналіз структури активів і її зміни здійснений у табл. 41 і 42 окремо стосовно кожного збільшеного виду активів.

У ході аналізу виявляють статті активів, за якими відбувся найбільший вклад у приріст загальної величини збільшеного виду активів.

Таблиця 41

Аналіз структури необоротних активів (у тис. грн.)

Показники	Абсолютні величини		Питома вага (%) у загальній величині поза обігових активів		Зміна	
	на початок року (періоду)	на кінець року (періоду)	на початок року (періоду)	на кінець року (періоду)	в абсолютних величинах	у питомій вазі.
Нематеріальні активи	-	-	-	-	-	-
Незавершене будівництво	1526	1529	33,8	34,6	+3	+3,1
Основні засоби	2990	2889	66,2	65,4	- 101	- 103,1
Довготермінові фінансові інвестиції	-	-	-	-	-	-

Довготермінова дебіторська заборгованість	–	–	–	–	–	–
Інші необоротні активи	–	–	–	–	–	–
Разом необоротних активів	4516	4418	100,0	100,0	– 98	100,0

На основі аналізу даних табл. 41 визначають тип стратегії підприємства щодо довготермінових вкладень. Висока питома вага нематеріальних активів у складі необоротних активів і високий рівень приросту нематеріальних активів у зміні загальної величини необоротних активів за звітний період свідчать про інноваційний характер стратегії організації (тобто наявна орієнтація на вкладення в інтелектуальну власність).

Аналогічні високі показники за довготерміновими фінансовими вкладеннями відображають фінансово-інвестиційну стратегію розвитку.

Ситуація, коли найбільша частина необоротних активів представлена виробничими основними засобами і незавершеним будівництвом, характеризує орієнтацію на створення матеріальних умов розширення основної діяльності підприємства. Визначаючи тип стратегії, необхідно зважити на переоцінювання основних засобів.

Таблиця 42

Аналіз структури оборотних активів (у тис. грн.)

Показники	Абсолютні величини		Питома вага (%) у загальній величині оборотних активів		Зміни	
	на початок року (періоду)	на кінець року (періоду)	на початок року (періоду)	на кінець року (періоду)	в абсолютних величинах	в питомій вазі
Запаси	1349	2330	44,6	55,8	+981	+85,7
Векселі одержані	–	–	–	–	–	–
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1671	1483	55,3	35,5	– 188	– 16,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками	–	–	–	–	–	–
Інша поточна заборгованість	8	45	0,25	1,1	+37	+3,2
Поточні фінансові інвестиції	–	–	–	–	–	–
Грошові кошти та їх еквіваленти	–	2	–	0,05	+2	+0,2
Інші оборотні активи	–	313	–	7,5	+313	+27,3
Разом оборотних активів	3028	4173	100,0	100,0	1145	100,0

За даними табл. 42 здійснюють аналіз структури і динаміки оборотних активів. Оцінювання позитивної і негативної динаміки запасів, дебіторської заборгованості, фінансових інвестицій, грошових коштів потрібно проводити на основі зіставлення з динамікою фінансових результатів. При різній ефективності використання оборотних коштів зростання запасів в одному випадку може бути оцінене як свідчення про розширення обсягів діяльності, а в іншому – як свідчення про зниження ділової активності і відповідного збільшення періоду обігу коштів.

Для подальшої деталізації загальної картини зміни структури активів за кожним збільшеним елементом необоротних і оборотних активів можна побудувати таблиці, аналогічні до табл. 41-42. Наприклад, для дослідження структури і динаміки стану запасів використовують табл. 43.

Таблиця 43

Аналіз структури запасів (тис. грн.)

Показники	Абсолютні величини		Питома вага (%) у загальній величині запасів		Зміни	
	на початок року (періоду)	на кінець року (періоду)	на початок року (періоду)	на кінець року (періоду)	в абсолютних величинах	у питомій вазі
Виробничі запаси	731	1237	54,2	53,1	+506	52,6
Тварини на вирощуванні та відгодівлі	–	–	–	–	–	–
Незавершене виробництво	119	130	8,8	5,6	+11	1,1
Готова продукція	292	723	21,6	31,0	+431	43,9
Товари	207	240	15,4	10,3	+33	3,4
Разом запасів	1349	2330	100,0	10,0	+981	100,0

Аналогічні таблиці служать для аналізу нематеріальних активів, основних запасів, незавершеного будівництва, фінансових інвестицій, дебіторської заборгованості, грошових коштів. Детальніший аналіз нематеріальних і основних засобів наведений у ф. 5 “Примітка до річної звітності”, де подані детальна структура даних активів на початок і кінець року, їх надходження та вибуття за звітний період.

Важливу характеристику структури коштів підприємства дає **коефіцієнт майна виробничого призначення**, що дорівнює співвідношенню суми вартостей основних

засобів та незавершеного будівництва, а також виробничих запасів і незавершеного будівництва до загальної вартості всіх активів підприємства. Об'єктивним для промислових підприємств вважають таке обмеження показника:

$$K_m \geq 0,5.$$

У випадку зниження показника нижче критичної межі доцільним є поповнення власного капіталу (наприклад, збільшення за допомогою зростання статутного капіталу) або залучення довготермінових позичених коштів для майна виробничого призначення.

1. 4. Аналіз структури пасивів.

Пасиви підприємства (тобто джерела фінансування його активів) складаються з власного капіталу і резервів, довготермінових зобов'язань, поточних зобов'язань та кредиторської заборгованості.

Узагальнено джерела засобів можна поділити на власні і позичені (прирівнюючи до останніх кредиторську заборгованість).

Структуру пасивів характеризують коефіцієнт автономії, що дорівнює частці власних засобів у загальній величині джерел засобів підприємства:

$$K_A = \frac{\text{реальний власний капітал}}{\text{загальна величина джерел засобів підприємства}},$$

і коефіцієнт співвідношення позичених і власних засобів, обчислених за формулою:

$$K_{n/e} = \frac{\text{скориговані довготермінові зобов'язання} + \text{скориговані поточні зобов'язання}}{\text{реальний власний капітал}}.$$

При розрахунку згаданих коефіцієнтів необхідно брати реальний власний капітал. Для одержання реального власного капіталу підприємства потрібно розділ I пасиву балансу "Власний капітал" збільшити на суму, відображену в розділі V пасиву балансу "Доходи майбутніх періодів," і зменшити на суму, відображену в розділі I пасиву в рядку 370 "Вилучений капітал", де наведені дані про зменшення власного капіталу підприємства внаслідок виходу учасника, викупу чи анулювання викуплених акцій акціонерним товариством, зменшення номінальної вартості акцій або через інші причини, а також відняти суму, наведену в рядку 360 пасиву.

При розрахунку коефіцієнта співвідношення позичених і власних засобів скориговані позичені засоби одержують шляхом збільшення суми підсумку розділу III "Довготермінові зобов'язання" і підсумку розділу IV "Поточні зобов'язання" на

величину статті “Цільове фінансування” у рядку 420 розділу II пасиву балансу та зменшення на суму в розділі V “Доходи майбутніх періодів” у рядку 630.

Попередній аналіз структури пасивів проводять аналогічно до аналізу структури активів. Для такої аналітичної роботи використаємо подану нижче табл. 44.

Таблиця 44

Аналіз структури пасивів (у тис. грн.)

Показники	Абсолютні величини		Питома вага (%) у загальній величині пасивів		Зміни	
	на початок року (періоду)	на кінець року (періоду)	на початок року (періоду)	на кінець року (періоду)	в абсолютних величинах	у питомій вазі
Реальний власний капітал (рядок 380 пасиву + рядок 630 пасиву – рядок 360 пасиву – рядок 370 пасиву)	5067	5090	64,1	59,2	+23	3,4
Позичені засоби (скориговані довготермінові зобов'язання + скориговані короткотермінові зобов'язання)	2838	3505	35,9	40,8	+667	96,6
Разом джерел засобів	7905	8595	100,0	100,0	+690	100,0
Коефіцієнт автономії	0,64	0,59	x	x	0,03	x
Коефіцієнт співвідношення позичених і власних засобів	0,56	0,69	x	x	29,0	x

Детальний аналіз структури пасивів і її зміни проводять за допомогою наведених нижче табл. 45 і 46 окремо по кожному збільшеному виду пасивів. У результаті аналізу визначають статті пасиву, за якими відбулося найбільше зростання загальної величини джерел засобів.

На основі аналізу, виконаного в табл. 45., визначають стратегію організації щодо нагромадження власного капіталу. За цією таблицею обчислюють **коефіцієнт нагромадження власного капіталу:**

$$K_H = \frac{\text{резервний капітал} + \text{нерозподілений прибуток} - \text{непокритий збиток}}{\text{реальний власний капітал}}$$

Він показує питому вагу джерел власних засобів, спрямованих на розвиток основної діяльності. Позитивна динаміка коефіцієнта свідчить про поступове нагромадження власного капіталу, а від'ємна динаміка (при незмінному статутному капіталі) – про втрату власного капіталу в результаті збиткової діяльності.

Таблиця 45

Аналіз структури власного капіталу (у тис. грн.)

Показники	Абсолютні величини		Питома вага (%) у загальній величині власного капіталу		Зміни	
	на початок року (періоду)	на кінець року (періоду)	на початок року (періоду)	на кінець року (періоду)	в абсолютних величинах	у питомій вазі
Статутний капітал	63	63	1,2	1,2	–	–
Пайовий капітал	–	–	–	–	–	–
Додатковий вкладений капітал Інший додатковий капітал	5492	5518	108,4	108,4	+26	113,0
Резервний капітал	41	41	0,8	0,8	–	–
Нерозподілений прибуток Доходи майбутніх періодів	–	–	–	–	–	–
Негативні коригування Непокритий збиток(–)	– 529	– 532	– 10,4	– 10,4	+3	13,0
Неоплачений капітал	–	–	–	–	–	–
Вилучений капітал	–	–	–	–	–	–
Разом реальний капітал	5067	5090	100,0	100,0	23	100,0

Аналіз структури позичених коштів (скоригованих) (у тис. грн..)

Показники	Абсолютні величини		Питома вага (%) у загальній величині позичених коштів		Зміни	
	на початок року (періоду)	на початок року (періоду)	на початок року (періоду)	на початок року (періоду)	в абсолютних величинах	у питомій вазі
Довготермінові кредити банків	–	–	–	–	–	–
Інші довготермінові фінансові зобов'язання	–	–	–	–	–	–
Відтерміновані податкові зобов'язання	–	–	–	–	–	–
Інші довготермінові зобов'язання	–	–	–	–	–	–
Короткотермінові кредити банків	54	37	1,9	1,1	– 17	– 2,5
Поточна заборгованість за довготерміновими зобов'язаннями.	–	–	–	–	–	–
Векселі видані	1	0	0,03	0	– 1	– 0,1
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1155	1080	40,7	30,8	– 75	– 11,2
Поточні зобов'язання за розрахунками	1621	2354	57,1	67,2	+733	+109,8
Інші поточні зобов'язання	7	34	0,25	0,97	+27	+4,0
Разом позичених засобів (скоригованих)	2838	3505	100,0	100,0	+667	100,0

За даними табл. 46 проводять аналіз структури і динаміки позичених коштів. У ході аналізу визначають співвідношення довготермінових і короткотермінових позичених коштів, банківських кредитів та кредиторської заборгованості.

Враховуючи те, що довготермінові кредити і позики зміцнюють фінансову стійкість підприємства, корисно разом із коефіцієнтом співвідношення позичених і власних коштів розглянути **коефіцієнт співвідношення короткотермінових зобов'язань і перманентного капіталу**, який обчислюють за формулою:

$$K_{к.з./п.к.} = \frac{\text{скориговані короткотермінові зобов'язання}}{\text{реальний власний капітал} + \text{скориговані довготермінові зобов'язання}}$$

Співвідношення позичених і власних коштів може перевищувати одиницю за умови, що співвідношення короткотермінових зобов'язань та перманентного капіталу не перевищує одиницю.

1. 5. Аналіз фінансової стійкості

Аналіз наявності і достатності реального власного капіталу

Відповідно до чинного нині законодавства України для оцінювання фінансової стійкості підприємства вирішального значення набуває показник чистих активів, який визначають як різницю суми активів, використовуваних для розрахунку, і суми зобов'язань, взятих до розрахунку.

Активи підприємства використовують для розрахунків. Вони дорівнюють сумі підсумків розділів балансу I “Позаобігові активи” і II “Обігові активи” за мінусом вартості власних акцій, викуплених в акціонерів (рядок 045 розділу II балансу), а також оцінювальних резервів за сумнівними боргами, якщо їх створювали (рядок 162 розділу II балансу).

Зобов'язання підприємства, взяті до розрахунку, дорівнюють сумі підсумків розділів пасиву балансу III “Довгострокові зобов'язання” і IV “Поточні зобов'язання”, збільшеній на суми цільового фінансування (рядок 420, розділ II пасиву) і зменшеній на суми доходів майбутніх періодів (розділ V пасиву).

Згідно з чинним законодавством України для акціонерних товариств якщо по закінченні другого і кожного наступного фінансового року вартість чистих активів підприємства менша за його статутний капітал, підприємство зобов'язане поінформувати про зменшення свого статутного капіталу до величини, що не перевищує вартість його чистих активів. Тому різниця **реального власного і статутного капіталів** – основний вихідний показник стійкості фінансового стану підприємства.

Наведемо алгоритм розрахунку даного показника:

різниця реального
власного капіталу
статутного капіталу

= (реальний власний капітал) – (статутний капітал) = (статутний капітал + додатковий капітал + резервний капітал + пайовий капітал + інший додатковий капітал + нерозподілений прибуток + доходи майбутніх періодів) – непокритий збиток – вилучений капітал – неоплачений капітал – статутний капітал = (додатковий капітал) + (резервний капітал) + (нерозподілений прибуток) + (доходи майбутніх періодів) – (непокриті збитки) – (вилучений капітал) – (неоплачений капітал).

Позитивні складові наведеного виразу можна умовно назвати **приростом власного капіталу**, а негативні складові – вилученням власного капіталу. Якщо зростання власного капіталу перевищує його вилучення (або дорівнює йому), то різниця реального власного капіталу та статутного капіталу є позитивною (або принаймні не є негативною) і, відповідно, виконується мінімальна умова фінансової стійкості підприємства.

Якщо приріст власного капіталу є меншим від його вилучення, то різниця реального власного і статутного капіталів є негативною що свідчить про нестійкий фінансовий стан підприємства.

Таблиця 47

Аналіз різниці реального власного і статутного капіталів (у тис. грн.)

Показники	На початок року (періоду)	На кінець року (періоду)	Зміни
1. Пайовий капітал (рядок 310 роз-діл I).	–	–	–
2. Додатковий вкладений капітал (рядок 320 розділ I).	–	–	–
3. Інший додатковий капітал (рядок 330 розділ I).	5492	5518	–
4. Резервний капітал (рядок 340 розділ I).	41	41	–
5. Нерозподілений прибуток (рядок 350 розділ I).	–	–	–
6. Доходи майбутніх періодів	–	–	–

(рядок 630 розділ V).			
7. Разом приріст власного капіталу після створення підприємства (п. 1+п. 2+п. 3+п. 4+п. 5+ п. 6).	–	–	–
8. Непокритий збиток (рядок 350 розділ I).	– 529	– 532	
9. Неоплачений капітал (рядок 360 розділ I).	–	–	–
10. Вилучений капітал (рядок 370 розділ I).	-	–	–
11. Разом вилученого власного капіталу (п. 8+п. 9+п. 10).			
12. Різниця реального власного і статутного капіталів (п. 7 – п. 11).			

Аналіз різниці реального власного і статутного капіталів проводять у формі табл. 47. У ході аналізу встановлюють достатність величин реального власного капіталу.

У випадку визначення нестачі реального власного капіталу зусилля потрібно спрямувати на збільшення прибутку, зростання рентабельності, погашення заборгованості учасників (засновників) за внесками у статутний капітал, розподіл чистого прибутку переважно на поповнення резервного капіталу.

1. 6. Аналіз платоспроможності і ліквідності

Платоспроможність підприємства є ознакою фінансової стійкості, суттю якого є забезпеченість обігових активів довготерміновими джерелами формування. Більша чи менша поточна платоспроможність (або неплатоспроможність) зумовлена більшим чи меншим рівнем забезпеченості (або незабезпеченості) обігових активів довготерміновими джерелами.

Для оцінювання платоспроможності підприємства використовують три відносних показники, що відрізняються набором ліквідних активів, які розглядають як покриття поточних пасивів.

Негайну платоспроможність підприємства характеризує **коефіцієнт абсолютної ліквідності**, що показує, яку частину поточної заборгованості може покрити організація за рахунок наявних грошових коштів. Поточні зобов'язання складаються: короткотермінових кредитів банків, кредиторської заборгованості, інших поточних зобов'язань.

Показник розраховують за формулою:

$$K_{ал.} = \frac{\text{грошові кошти і поточні фінансові інвестиції (рядки 220 і 230, розділу II балансу)}}{\text{поточні зобов'язання (рядки 500, 530, 540 – 600, 610 розділу IV балансу)}}$$

Достатнє обмеження $K_{a.l.} \geq 0,2$, поширене в економічній літературі, означає, що кожного дня потрібно погашати 20% поточних зобов'язань підприємства, тобто у випадку збереження залишку грошових коштів на рівні звітної дати (переважно за рахунок забезпечення рівномірного надходження платежів від партнерів) поточну заборгованість, наявну на звітну дату, можна погасити за 50 днів (1:0,2). Враховуючи неоднорідну структуру термінів погашення заборгованості, даний норматив потрібно вважати завищеним. Для одержання реальнішого й об'єктивнішого обмеження необхідно на основі даних аналітичного обліку визначити середній термін погашення кредитів і середній термін погашення кредиторської заборгованості. Тоді коефіцієнт абсолютної ліквідності має бути не меншим за величину, що показує питому вагу поточних зобов'язань, яка підлягає щоденній оплаті. Основним чинником підвищення рівня абсолютної ліквідності є рівномірне і своєчасне погашення дебіторської заборгованості.

$$\frac{\text{короткотермінові кредити банків} \quad \text{кредиторська заборгованість}}{\text{(рядок 500 розділу IV)} \quad \text{(рядки 530, 540, 550, 560 – 600, 610 розділу IV)}} + \frac{\text{середній термін погашення}}{\text{середній термін погашення}} \cdot \frac{\text{короткотермінових кредитів банків} \quad \text{кредиторської заборгованості}}{\text{загальна величина поточних зобов'язань}}$$

Платоспроможність підприємства з урахуванням майбутніх надходжень від дебіторів характеризує коефіцієнт уточненої (поточної) ліквідності. Він показує, яку частину поточної заборгованості підприємства може покрити в найближчій перспективі за умови повного погашення дебіторської заборгованості:

$$K_{л} = \frac{\text{грошові кошти, поточні фінансові інвестиції і дебіторська заборгованість}}{\text{поточні зобов'язання}} = \frac{\text{(рядки 230, 220, 170 – 210 розділу II балансу)}}{\text{(рядки 500, 530, 540 – 600, 610 IV розділу пасиву)}}$$

Достатнє обмеження означає, що грошові кошти і майбутні надходження від поточної діяльності мають відшкодувати поточні борги. Для підвищення рівня уточненої ліквідності необхідно сприяти зростанню забезпеченості запасів власними обіговими засобами, для чого потрібно збільшити власні обігові кошти й обґрунтовано знизити рівень запасів.

Прогнозовані платіжні можливості підприємства за умови погашення дебіторської заборгованості і реалізації наявних запасів відображає **коефіцієнт покриття**:

$$K_n = \frac{\text{грошові кошти і поточні фінансові інвестиції} \\ \text{(рядки 230, 240 розділу II) + дебіторська} \\ \text{заборгованість (рядки 170 – 210 розділу II) + запаси (рядки 100 – 140 розділу II)} \\ \text{поточні зобов'язання} \\ \text{(рядки 500, 530, 540 – 600, 610 IV розділу пасиву)}}{}$$

Достатнім є обмеження показника: $K_n \geq 12$. Даний норматив для коефіцієнта покриття можна вважати дещо завищеним. Без сумніву, що коефіцієнт покриття має бути більшим за одиницю, але точніше для конкретної ситуації норматив можна визначити лише на основі статистичної обробки широкого ряду даних вітчизняних і закордонних компаній, які мають аналогічний профіль діяльності до того, що аналізують.

Для підвищення рівня коефіцієнта покриття необхідно поповнювати реальний власний капітал підприємства й обґрунтовано стримувати зростання позаобігових активів і дебіторської заборгованості. На відміну від коефіцієнтів абсолютної ліквідності та уточненої (поточної) ліквідності, що показують негайну і поточну платоспроможність, коефіцієнт покриття відображає прогноз платоспроможності на доволі віддалену перспективу.

Різні показники ліквідності не тільки дають різнобічну характеристику платоспроможності підприємства при різному рівні обліку ліквідних активів, а й відповідають інтересам різних зовнішніх показників аналітичної інформації. Так, для постачальників товарів (робіт, послуг) найцікавішим є коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{аб}$). Банк, що кредитує дане підприємство, більше уваги приділяє коефіцієнтові уточненої ліквідності (K_n). Потенційні і дійсні акціонери підприємства більшою мірою оцінюють його платоспроможність за коефіцієнтом покриття (K_n).

Загальну платоспроможність підприємства визначають, як здатність покрити всі зобов'язання підприємства (короткотермінові і довготермінові) всіма її активами.

Коефіцієнт загальної платоспроможності розраховують за формулою:

$$K_{з.п.} = \frac{\text{активи підприємства} \quad (\text{рядок 080 розділу II балансу} + \text{рядок 270 розділу II балансу})}{\text{зобов'язання підприємства} \quad (\text{рядок 420 розділу II} + \text{підсумок розділу III} + \text{підсумок розділу IV} - \text{підсумок розділу V})}$$

Достатнім є обмеження для коефіцієнта:

$$K_{з.п.} \geq 2.$$

Основним чинником, що зумовлює загальну платоспроможність, є наявність у підприємства реального власного капіталу. Аналіз показників платоспроможності підприємства проводять на основі табл. 48, що містить поряд із фактичними значеннями коефіцієнтів на початок і кінець звітного періоду їх об'єктивні обмеження.

Таблиця 48

Аналіз платоспроможності підприємства

Показники	Об'єктивні обмеження	На початок року (періоду)	На кінець року (періоду)	Зміни за рік
Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{а.л.}$)	$\geq 0,2$	0,86	0,81	-0,77
Коефіцієнт уточненої ліквідності ($K_{л.}$)	≥ 1	0,003	0,01	+0,007
Коефіцієнт покриття ($K_{п.}$)	≥ 2	0,8	1,4	+0,6
Коефіцієнт загальної платоспроможності ($K_{з.п.}$)	≥ 2	1,5	1,2	-0,3

Для прогнозу зміни платоспроможності підприємства на практиці використовують коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності, який обчислюють за формулою:

$$K_{в.п.} = \frac{\left(\begin{array}{l} \text{коефіцієнт} \\ \text{платоспроможності} \\ \text{на кінець періоду} \end{array} \right) + \frac{\left(\begin{array}{l} \text{період відновлення} \\ \text{(втрати) платоспромож} \\ \text{ності} \end{array} \right)}{\left(\begin{array}{l} \text{тривалість} \\ \text{звітнього періоду} \end{array} \right)} \times \left(\begin{array}{l} \text{зміна коефіцієнта} \\ \text{платоспроможності} \\ \text{за звітний період} \end{array} \right)}{\text{нормативне значення коефіцієнта платоспроможності}}$$

Як коефіцієнт платоспроможності, за допомогою якого здійснюють прогноз,

використовують коефіцієнт покриття, нормативне значення якого беруть на рівні 2. За період відновлення платоспроможності беруть 6 місяців, за період її втрати – 3 місяці.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності, що має значення більше за 1, свідчить про наявність тенденції відновлення платоспроможності підприємства протягом 6 місяців. Значення коефіцієнта менше за 1 показує відсутність такої тенденції у звітному періоді.

Коефіцієнт втрати платоспроможності, що має значення менше за 1, свідчить про наявність тенденції втрати платоспроможності протягом 3 місяців.

Прогноз зміни платоспроможності підприємства можна скласти за допомогою коефіцієнта відновлення (втрати) платоспроможності, а також на основі значень коефіцієнтів абсолютної ліквідності, уточненої (поточної) ліквідності, загальної платоспроможності та їх нормативних значень. При цьому можливі варіації тривалості періоду відновлення (втрати) платоспроможності залежно від мети аналізу.

1. 7. Аналіз забезпеченості запасів джерелами їх формування

Наступним завданням після аналізу наявності і достатності власного капіталу є аналіз наявності та достатності джерел формування запасів.

Співвідношення вартості запасів і величини власних та позичених джерел їх формування – один з найважливіших чинників стійкості фінансового стану підприємства разом зі співвідношенням реального власного і статутного капіталів. Рівень забезпеченості запасів джерелами формування є причиною того чи іншого рівня поточної платоспроможності (або неплатоспроможності) підприємства.

Найбільш узагальненим показником фінансової стійкості є **надлишок або нестача джерел засобів для формування запасів**, яку визначають як різницю величини джерел засобів і величини запасів. При цьому мають на увазі забезпеченість певними видами джерел (власними, кредитними й іншими позиченими), бо достатність суми всіх можливих видів джерел (враховуючи кредиторську заборгованість та інші поточні зобов'язання) гарантує тотожність підсумків активу і пасиву балансу.

Загальна величина запасів підприємства дорівнює сумі величин за рядками 100 – 162 розділу II “Оборотні активи” балансу.

Для характеристики джерел формування запасів використовують кілька показників, що відображають різний рівень охоплення різних видів джерел:

– наявність власних обігових коштів дорівнює різниці величини реального власного капіталу (див. табл. 45) і суми величин позаобігових активів (підсумок розділу I “Позаобігові активи”);

– наявність довготермінових джерел формування запасів знаходимо так: одержаний результат з попереднього розрахунку збільшуємо на суму довготермінових зобов'язань (підсумок розділу III “Довготермінові зобов'язання”);

– загальна величина основних джерел формування запасів дорівнює сумі довготермінових джерел (попередній результат) і поточних зобов'язань (рядки 440, 450 розділу IV “Поточні зобов'язання”).

Трьом показникам наявності джерел формування запасів відповідають такі три показники забезпеченості запасів джерелами їх формування:

- **надлишок (+) або нестача (–) власних обігових коштів** дорівнює різниці величини власних обігових коштів і величини запасів;
- **надлишок (+) або нестача (–) довготермінових джерел формування запасів** дорівнює різниці величини довготермінових джерел формування запасів і величини запасів;
- **надлишок (+) або нестача (–) загальної величини основних джерел формування запасів** дорівнює різниці величини основних джерел формування запасів і величини запасів.

Обчислення трьох показників забезпеченості запасів джерелами їх формування дає змогу класифікувати фінансові ситуації за рівнем їх стійкості. Можна виділити чотири типи поданих нижче фінансових ситуацій.

1. **Абсолютна стійкість** фінансового стану трапляється рідко і є крайнім типом фінансової стійкості. Вона задається системою умов:

1а) надлишок (+) власних обігових коштів або рівність величин власних обігових коштів і запасів.

2. **Нормальна стійкість** фінансового стану гарантує його платоспроможність:

2а) нестача (–) власних обігових коштів;

2б) надлишок (+) довготермінових джерел формування запасів або рівність величин довготермінових джерел і запасів.

3. **Нестійкий фінансовий стан** пов'язаний із порушенням платоспроможності, при якому зберігається можливість відновлення рівноваги за рахунок поповнення реального власного капіталу і зростання власних обігових коштів, а також за рахунок додаткового залучення довготермінових кредитів і позичених коштів:

3а) нестача (–) власних обігових коштів;

3б) нестача (–) довготермінових джерел формування запасів;

3в) надлишок (+) загальної величини основних джерел формування запасів або рівність основних джерел і запасів;

4. **Кризовий фінансовий стан** наявний тоді, коли підприємство перебуває на межі банкрутства, оскільки в даній ситуації грошові кошти, інші фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість та інші обігові активи не покривають навіть його кредиторської заборгованості:

4а) недостача (-) власних обігових запасів;

4б) недостача (-) довготермінових джерел формування запасів;

4в) недостача (-) загальної величини основних джерел формування запасів.

Оскільки позитивним чинником фінансової стійкості є наявність джерел формування запасів, а негативним – величини запасів, то основними шляхами виходу з нестійкого і кризового фінансового стану (ситуації 3 і 4) будуть: поповнення джерел формування запасів й оптимізація їх структури, а також обґрунтоване зниження рівня запасів.

Найбільш безризиковим способом поповнення джерел формування запасів необхідно визнати зростання реального власного капіталу за рахунок нагромадження нерозподіленого прибутку. Зниження рівня запасів відбувається у результаті нормування залишків запасів, а також реалізації невикористаних товарно-матеріальних цінностей.

Аналіз забезпеченості запасів джерелами проводять на основі табл. 49.

Таблиця 49

Аналіз забезпеченості запасів джерелами (у тис. грн.)

Показники	На початок року (періоду)	На кінець року (періоду)	Зміни
1. Реальний власний капітал.	5067	5090	+23
2. Необоротні активи (підсумок розділу I балансу).	4516	4418	- 98
3. Наявність власних обігових коштів (п. 1 – п. 2).	551	672	+121
4. Довготермінові зобов'язання (підсумок розділу III).	-	-	-
5. Наявність довготермінових джерел формування запасів (п. 3 + п. 4).	551	672	+121
6. Поточні зобов'язання (рядок 500 + рядок 510 розділу IV).	54	37	- 17
7. Загальна величина основних джерел формування запасів (п. 5 + п. 6).	605	705	100

8. Загальна величина запасів (сума рядків 100 – 150 розділу II балансу).	1349	2330	+981
9. Надлишок (+) або недостача (–) власних обігових коштів (п. 3 – п. 8).	– 798	– 1658	– 860
10. Надлишок (+) або недостача (–) довготермінових джерел формування запасів (п. 5 – п. 8).	– 798	– 1658	– 860
11. Надлишок (+) або недостача (–) загальної величини основних джерел формування запасів (п. 7 – п. 8).	– 744	– 1625	– 881

Разом із абсолютними показниками фінансову стійкість підприємства характеризують фінансові коефіцієнти.

Наявність власних оборотних коштів відображають коефіцієнти маневрування і коефіцієнти автономії джерел формування запасів.

Коефіцієнт маневреності дорівнює співвідношенню власних обігових коштів підприємства до реального власного капіталу:

$$K_m = \frac{\text{власні обігові кошти}}{\text{реальний власний капітал}}$$

Він показує, яка частина власного капіталу підприємства перебуває у мобільній формі, що дає змогу доволі вільно маневрувати капіталом. Високі значення коефіцієнта маневрування позитивно характеризують фінансовий стан, але яких-небудь обґрунтованих на практиці нормальних значень показника нема. Як опосередкований орієнтир для оптимальних рівнів коефіцієнта можна розглядати значення $\leq 0,5$.

Коефіцієнт автономії джерел формування запасів показує питому вагу власних обігових коштів у загальній сумі основних джерел формування запасів:

$$K_{a.d.} = \frac{\text{власні обігові кошти}}{\text{загальна величина основних джерел формування запасів}}$$

Зростання коефіцієнта відображає тенденцію до зниження залежності підприємства від позичених джерел фінансування господарського кругообігу, і тому це оцінюють позитивно.

Достатність власних обігових коштів показує **коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами**, який дорівнює співвідношенню величини власних обігових коштів до вартості запасів підприємства:

$$K_{заб.} = \frac{\text{власні обігові кошти}}{\text{запаси}}.$$

Для промислових підприємств нормальне обмеження показника має такий вигляд: $K_{заб.} \geq 0,6 \div 0,8$. Крім цього, коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами має бути обмежений знизу значеннями коефіцієнта автономії джерел формування запасів для того, щоб підприємство не опинилось на межі банкрутства: $K_{об.} \geq K_{к.д.}$, що впливає зі сформульованої вище класифікації фінансових ситуацій за рівнем стійкості.

Згідно з методичними положеннями щодо оцінювання фінансового стану підприємств визначають **коефіцієнт забезпеченості власними коштами**, що дорівнює відношенню величини власних обігових коштів до величини обігових активів (підсумок розділу II балансу):

$$K_{заб.} = \frac{\text{власні обігові кошти}}{\text{обігові активи}}.$$

Згадані документи встановлюють нормальне обмеження для даного показника:

$K_{заб.} \geq 0,1$. Якщо коефіцієнт забезпеченості власними коштами на кінець звітного періоду має значення менше за 0,1, то структуру балансу підприємства вважають незадовільною, а саме підприємство – платоспроможним.

Аналіз динаміки коефіцієнтів маневрування, автономії джерел формування запасів, забезпеченості запасів власними джерелами, забезпеченості обігових активів власними джерелами за ряд суміжних звітних періодів дає змогу виявити тенденцію зміни фінансового стану підприємства.

1. 8. Аналіз ефективності використання нематеріальних активів

Згідно з чинним законодавством ведення бухгалтерського обліку вкладення капіталу в нематеріальні активи – новий об'єкт аналізу й обліку. Питома вага їх у майні підприємства в даний час на вітчизняних підприємствах дуже низька, і нема можливості провести порівняння з аналогічними документами підприємств у країнах з розвинутою економікою. Тому практичний досвід організації обліково-аналітичного забезпечення управління нематеріальними активами ще недостатній і не дає змоги провести глибокі

узагальнення і дати корисні рекомендації.

Через відсутність цифрової інформації по окремих групах нематеріальних активів на Тернопільському фарфоровому заводі, як і на інших підприємствах, а також через відсутність інформації за аналогічний період нема можливості провести аналіз у динаміці.

Враховуючи ці обставини, ми змушені використати умовний цифровий приклад, поданий у табл. 50.

Основними завданнями аналізу використання нематеріальних активів є:

- аналіз обсягу і динаміки нематеріальних активів;
- аналіз структури і стану нематеріальних активів за видами, термінами використання і правової захищеності;
- аналіз дохідності (рентабельності) і фондоддачі нематеріальних активів;
- аналіз ліквідності нематеріальних активів і рівня ризику вкладення капіталу в нематеріальні активи.

Для аналізу нематеріальних активів розробляють систему економічних показників, що характеризують статику (стан) і динаміку (рух) об'єкта, який вивчають. Особливе значення для аналізу мають показники ефективності використання нематеріальних об'єктів, що відображають рівень їх впливу на фінансовий стан і фінансові результати діяльності підприємства.

На основі даних бухгалтерського балансу (форма 7) і приміток до нього (форма 11) можна провести аналіз динаміки змін в обсязі нематеріальних активів усього і за видами за звітний період порівняно з даними базового періоду (табл. 50).

Таблиця 50

Аналіз обсягу і динаміки нематеріальних активів

Показники	Базовий рік	Звітний рік	Абсолютне відхилення	Темп зростання % до базового
1. Права користування природними ресурсами	850	740	– 110	87,1

2. Права користування майном				
3. Права на знаки для товарів і послуг				
4. Права на об'єкти промислової власності	2901	4438	1538	153,0
5. Авторські та суміжні з ними права	360	650	290	180,5
6. Гудвіл				
7. Інші нематеріальні активи	26	40	14	153,0
РАЗОМ	4137	5868	1731	141,8

Як видно з даних таблиці 50, підприємство активно використовує у своїй роботі права на об'єкти промислової власності, результати інтелектуальної діяльності.

Нематеріальні активи неоднорідні за своїм складом, характером використання чи експлуатації у процесі виробництва за рівнем впливу на фінансовий стан і результати господарської діяльності. Тому необхідний диференційований підхід до їх оцінювання. З цією метою проводять класифікацію і групування нематеріальних активів за різними причинами. Таким чином, з'являється можливість аналізу структури нематеріальних активів.

Найважливішим для аналізу нематеріальних активів є аналітичне обстеження за видами, джерелами придбання, термінами корисного використання та за рівнем правової захищеності, престижності, ліквідності ризику вкладень капіталу в нематеріальні об'єкти.

Для аналізу зміни структури нематеріальних активів за видами складають табл. 51.

Таблиця 51

Аналіз структури нематеріальних активів

Показники	Базовий рік		Звітний рік		Відхилення	
	Сума	У % до підсумку	Сума	У % до підсумку	Сума	У % до підсумку
1. Права користування природними ресурсами	850	20,5	740	12,6	-110	7,9
2. Права користування майном						

3. Права на знаки для товарів і послуг						
4. Права на об'єкти промислової власності	2901	70,1	4438	75,5	1537	+5,5
5. Авторські та суміжні з ними права	360	8,7	650	11,1	290	2,4
6. Гудвіл						
7. Інші нематеріальні активи	26	0,7	40	0,7	14	–
РАЗОМ	4137	100,0	5868	100,0	1731	–

З даних табл. 51 видно, що в структурі нематеріальних активів найбільшу питому вагу мають права на об'єкти промислової власності (більше 70%).

Зростання рівня цього виду активів у звітному періоді можна оцінити позитивно, тому що ці вкладення спрямовані на вдосконалення якісних параметрів виробництва і продукції. Далі необхідно проаналізувати структуру вкладень в об'єкти промислової власності, виділити у їх складі найефективніші види.

За аналогічною схемою (за формою табл. 51) проводять аналіз структури нематеріальних активів за іншими ознаками групування.

При аналізі структури нематеріальних активів за джерелами надходження виділяють наступні групи об'єктів.

Нематеріальні активи – всього (тис. грн.),

у тому числі:

- а) внесені засновниками;
- б) придбані за плату або в обмін на інше майно;
- в) одержані безпосередньо від фізичних і юридичних осіб;
- г) субсидії державних органів.

При аналізі структури нематеріальних активів за рівнем правової захищеності виділяють наступні групи об'єктів.

Нематеріальні активи – всього, (тис грн.), у тому числі захищені:

- а) патентами на винаходи;
- б) зареєстровані ліцензіями;
- в) свідоцтвами на корисну модель;
- г) патентами на промислові взірці;
- д) свідоцтвами на торгову марку;

е) авторськими правами.

Для аналізу структури нематеріальних активів за термінами корисного використання складають таблицю (табл. 52).

Таблиця 52

Структура нематеріальних активів за термінами корисного використання

Показники												Разом
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	більше 10	
Нематеріальні активи, тис. грн.	–	690	–	–	3100	400	900	38	–	–	740	5868
У % до підсумку	–	11,8	–	–	52,8	6,8	15,3	0,7	–	12,6	100,0	–

З табл. 52 видно, що середній термін корисного використання результатів інтелектуальної власності становить 5–7 років. У сучасних умовах достатнім є термін “життя” промислових новинок.

Більше 10-річного терміну корисного використання мають нематеріальні активи: права на користування землею, природними та іншими ресурсами. У структурі нематеріальних активів їх питома вага становить 12,6%, що в умовах України є прийнятною величиною.

У країнах з дефіцитом трудових ресурсів і землі цей показник значно вищий.

При аналізі структури вибуття нематеріальних активів об’єкти групують за наступними напрямками.

Вибуло в звітному періоді нематеріальних активів – всього (тис. грн.), у тому числі через такі причини:

- а) списання після закінчення терміну служби;
- б) списання раніше встановленого терміну служби;
- в) продаж виняткових прав;
- г) безкоштовна передача нематеріальних об’єктів.

Престижність чи значимість нематеріальних об’єктів можна оцінити лише експертним шляхом. Існує багато чинників, що стримують реалізацію виняткових особливостей або властивостей, характерних для цих об’єктів. До таких чинників належать: несвоєчасність винаходу, дорожнеча, обмеження кола споживачів, недостатня правова захищеність. Тому експерти використовують як основний критерій престижності нематеріальних об’єктів спектр можливого корисного використання їх властивостей на трьох рівнях: міжнародному, загальнонаціональному, галузевому або

регіональному.

Вкладення капіталу в нематеріальні активи за рівнем ліквідності і ризику можна оцінити за трьома категоріями: високоліквідні, обмежено ліквідні, низьколіквідні. Ця класифікація є відносною. Переважно вкладення капіталу в нематеріальні активи при оцінюванні ліквідності майна підприємства прийнято відносити до низьколіквідних, тобто їх реалізованість є нижчою за реалізованість основних і обігових активів. Тому при необґрунтованому збільшенні питомої ваги нематеріальних активів у майні підприємства структура балансу погіршується, знижуються показники поточної ліквідності, зменшується фондовіддача позаобігових активів і сповільнюється обіг всього капіталу.

Зростання нематеріальних активів, як правило, призводить до зменшення величини власного оборотного капіталу. В результаті погіршуються показники забезпеченості підприємства обіговими коштами. Фінансові недостачі покривають за рахунок позичених і додатково залучених джерел, що створює фінансову напругу і спричиняє труднощі у фінансуванні поточної операційної діяльності підприємства.

Нематеріальні активи отримують з метою одержання економічного ефекту від їх використання при виробництві продукції, виконанні робіт, наданні послуг.

У більшості випадків нематеріальні активи – вкладення в об'єкти промислового призначення: купівля ліцензії на використання технології виготовлення продукції; витрати на надання технічної допомоги й інженерних послуг з проектування і розташування виробничих потужностей, організації управління технологічними процесами, збуту й обслуговування ліцензованих виробів. Тому ефективність цих вкладень потрібно розглядати з позиції підвищення прибутковості виробництва.

Розрахунок ефективності використання нематеріальних активів пов'язаний з великими труднощами і потребує комплексного підходу. Ефект від придбання підприємством права використання запатентованого виробничого досвіду і знань, а також ноу-хау (незапатентованого досвіду) можна визначити лише за результатами реалізації підприємством продукції, виробленої з використанням ліцензії і ноу-хау. Однак обсяг продаж залежить від багатьох інших чинників (ціни, попиту, якості товару), і виявити дію кожного з них дуже важко.

Ефективність придбання ліцензії і ноу-хау залежить також від розмірів одноразових виплат за них; від термінів фінансування й обсягу капітальних вкладень підприємства у виробничий та інші фонди; поточних витрат, пов'язаних з виготовленням і збутом ліцензованої продукції.

Розрахунок економічного ефекту (E) використання ліцензії і ноу-хау за період T можна розрахувати за формулою:

$$\varepsilon_{\phi} = \sum_{t=0}^T \frac{R_t - S_t}{(1 + p)^t},$$

де T – період використання ліцензії;

R_t – вартісна оцінка результату використання ліцензованої технології у році t ;

S_t – витрати, пов'язані з використанням ліцензованої технології у році t ;

P – ставка дисконтування (зведення різночасових витрат до порівнянного за часом).

Витрати, пов'язані з використанням ліцензій, складаються з двох частин:

а) патентів за право користування ліцензіями, здійснюваних у формі одноразових або періодичних фіксованих платежів, або платежів у формі відрахувань з прибутку або обсягу реалізації ліцензованої продукції;

б) поточних витрат на виробництво і збут ліцензованої продукції.

Кінцевий ефект використання нематеріальних активів відображається у загальних результатах господарської діяльності: зниженні витрат на виробництво, зменшенні обсягів збуту продукції, зростанні прибутку, підвищенні платіжності і стійкості фінансового стану. Враховуючи це, основним принципом управління динамікою нематеріальних активів є формула: потрібно збільшувати темпи зростання віддачі капіталу. Інакше кажучи, у динаміці темпи зростання виручки від реалізації продукції або прибутку мають випереджувати темпи зростання нематеріальних активів.

Таблиця 53

Аналіз ефективності нематеріальних активів

№ з/п	Показники	Базовий рік	Звітний рік	Звітний рік у % до базового року
1.	Нематеріальні активи	4137	5868	141,8
2.	Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг)	12145	18946	156,0
3.	Прибуток від реалізації	2230	3790	170,0
4.	Дохідність нематеріальних активів (пок. 3: пок. 1)	0,54	0,65	120,3
5.	Фондовіддача нематеріальних активів	2,9	3,2	110,3

	(пок. 2: пок. 1)			
6.	Рентабельність реалізації, % (пок. 3: пок. 2)	18,4	20,0	108,7

Як видно з табл. 53, показники ефективності використання нематеріальних активів у звітному періоді порівняно з попереднім періодом поліпшились. Дохідність нематеріальних активів зросла на 20,3%. Основним чинником зростання дохідності є збільшення фондівддачі нематеріальних активів і підвищення рентабельності реалізації. Кількісний вплив цих чинників можна визначити за допомогою прийому ланцюгових підстановок або будь-якого іншого відомого прийому факторного аналізу.

1. 9. Аналіз фінансового прогнозу (можливого банкрутства) підприємства

Дані Вищого арбітражного суду України свідчать: за 9 місяців 2000 р. арбітражні суди отримали 6106 заяв про банкрутство, залишилось без розгляду – 1021, винесено постанов про визнання суб'єктів банкрутами – 2893. Щоб порівняти, наводимо дані за 1996 р.: отримано 4454 заяви, з них розглянуто – 3632, залишено без розгляду – 822, винесено постанов про визнання банкрутами – 1694.

Реальна ситуація складається зовсім не на користь нашої держави. Так, втрати і без того бідного бюджету від банкрутства підприємств і організацій за січень – вересень 2000 р. через списання боргів становлять 53,3 мільйона гривень.

На які ж підприємства заведена найбільша кількість справ про банкрутство? До них у першу чергу належать підприємства місцевого підпорядкування, Міністерства агропромислового комплексу, Міністерства промислової політики.

Практика переконливо засвідчує: завдяки вжитим заходам з боку арбітражних судів, самих підприємств та їхніх міністерств по 13,4 відсотка позовів підприємства самостійно погашають заборгованість на суму 62194,7 тис. грн. Це становить 12,2 відсотка від сум, заявлених до суду. Дуже багато заяв про банкрутство боржників надійшло від податкових адміністрацій, які через визнання боржника податків банкрутом добиваються погашення боргу перед бюджетом.

За останні роки спостерігається тенденція до збільшення кількості справ про банкрутство серед підприємств державного сектора або колишніх державних підприємств, перетворених у процесі приватизації на різні види товариств. Наприклад, у Донецькому регіоні кількість їх упродовж 2000 р. зросла на 20 відсотків. До того ж у судах Донеччини знаходяться 50 справ про припинення визнання банкрутами великих підприємств.

Дуже мала частка завершених справ про визнання банкрутами – характерний

показник недосконалості чинного механізму банкрутства. Так, за січень – вересень 2000 р. визнані банкрутами 2893 підприємств, проте ліквідаційні баланси затверджено для 1464.

Фактично лише близько половини підприємств-банкрутів спромоглися за рахунок продажу ліквідованого майна розрахуватися повністю або частково з боргами та отримати шанс створити новий суб'єкт підприємництва, розпочати виробничу діяльність. Тим часом решта банкрутів повинна очікувати на закінчення ліквідаційних процедур, поповнюючи ряди безробітних та боржників.

Що є причиною такого стану справ? По-перше, чинні норми Закону України “Про банкрутство” доволі недосконалі. Не меншою мірою дається взнаки відсутність регламентації роботи ліквідаційних комісій. А основна причина – це нестача спеціально підготовлених фахівців – незалежних ліквідаторів та розпорядників майна, які мають відповідні сертифікати і державну ліцензію на право такої діяльності.

Слід зазначити, що в Законі не передбачено терміну, протягом якого подають оголошення щодо порушення справи про банкрутство. Через це в судах нагромаджується багато незавершених справ.

Відсутність коштів на оплату публікацій про банкрутство значною мірою гальмує подальше пришвидшення справ щодо банкрутства. Мала кількість порушених справ про банкрутство зумовлена високою вартістю послуг аудиторських фірм. Через відсутність аудиторських висновків багато справ повертаються без розгляду.

“Яким же законом керуватися в ухвалі про відмову в прийнятті заяви про банкрутство, якщо стосовно боржника ще раніше було порушено справу про банкрутство за заявою іншого кредитора?” – таке запитання ставлять суди, до того ж нерідко.

У зв'язку з цим доречно було б підтримати пропозицію арбітражних судів про створення інституту незалежних ліквідаторів за схемою розвинених капіталістичних країн. Їх відбір, підготовку, навчання та сертифікацію готове взяти на себе Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій разом з Вищим арбітражним судом.

В Україні нема банку даних про майно збанкрутілих підприємств та цивілізованого ринку підприємств-банкрутів. Не прийнято і нормативного документа щодо регламентації продажу підприємств-банкрутів та їхнього майна. Через це потенційні інвестори отримують інформацію про майно та банкрута з інших джерел, а іноді й провокують скоєння протиправних дій іншими людьми.

Яким же чином уникнути ліквідації стратегічно важливих підприємств? Необхідна, насамперед, їх фінансова підтримка. Для реструктуризації цих підприємств необхідно утворити Фонд стабілізації. Фонд державного майна України підтримує пропозицію про проведення “пілотної” реструктуризації і банкрутства на чотирьох підприємствах: державному; приватизованому; ВАТ, де контрольний пакет акцій залишається за державою; ВАТ, де здійснюється процес приватизації.

Нині у сфері діяльності Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій перебувають 15 неплатоспроможних підприємств і організацій. Агентство свою роботу з підпорядкованими йому підприємствами скеровує на забезпечення погашення заборгованості із заробітної плати перед Державним бюджетом, Пенсійним фондом, кредиторами та пожвавлення їхньої виробничої діяльності за рахунок високоефективного використання потужностей підприємства, зменшення собівартості продукції, непродуктивних витрат, зведення кількості працівників підприємств до реальних потреб виробництва.

Агентство з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій неабияку увагу приділяє інноваційній діяльності. Близько половини підприємств, підпорядкованих Агентству, уклали угоди про виробництво продукції, виконання яких сприятиме поліпшенню фінансового стану. До того ж триває процес укладання угод з іншими підприємствами.

Втілення у життя планів реструктуризації підприємств, затверджених Агентством, дасть змогу зменшити накладні витрати виробництва, а це, у свою чергу, знизить вартість продукції і підвищить її конкурентоздатність.

Зупинимось на плані реструктуризації підприємств державного сектора на 1997 – 2000 рр. Його розроблено відповідно до заходів щодо реалізації рішень Кабінету Міністрів України Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій виконавчої влади. План охопив 545 підприємств, а економічний ефект від проведення заходів реструктуризації мав становити 355,3 млн. грн.

Однак заходи, передбачені галузевими програмами реструктуризації, здійснюються повільно. Так, з початку 2000 р. від реалізації передбачених планом заходів отримано лише 29,6 млн. грн. Це незначна частка від загальної суми. І тут дається взнаки відсутність коштів.

13 січня 2000 р. на засіданні Кабінету Міністрів було зазначено, що банкрутство не стало дійовим важелем фінансового оздоровлення підприємств, а роботу Агентства з виконання наданих йому повноважень визнано недостатньою, у ході якої виявлено

низку недоліків.

Що ж у зв'язку з цим передбачено? До 1 березня 2001 р. запропоновано вжити заходів для ліквідації виявлених недоліків. Необхідно протягом місячного терміну подати Кабінетові Міністрів проекти законодавчих актів про покладення на Агентство завдань і функцій з розроблення та реалізації механізму банкрутства підприємств, надання йому відповідних повноважень щодо захисту майнових інтересів держави під час проведення банкрутства підприємств та організацій державного сектора.

Проект Програми підготовки фахівців у справах банкрутства – незалежних ліквідаторів, кризових керуючих, розпорядників майна та відповідних фахівців арбітражних судів – планують розробити за січень – березень 2001 р. У першому кварталі 2001 р. також передбачають запровадити конкурсний відбір та сертифікацію таких фахівців.

“Пілотну” реструктуризацію підприємств – державного, ВАТ з контрольним пакетом акцій у власності держави та ВАТ, де здійснюється приватизація, – планують провести впродовж 2001 р.

Для вивчення і розробки можливих шляхів розвитку підприємства в умовах ринкової економіки необхідним є фінансовий прогноз. Основні його завдання – встановити обсяг фінансових ресурсів у майбутньому періоді, джерела їх формування і шляхи найефективнішого використання. Прогноз дає змогу розглянути тенденції, що утворюються у процесі ведення фінансової політики, із урахуванням впливу на неї внутрішніх і зовнішніх умов та на основі аналізу визначити перспективи фінансової стратегії, що забезпечує підприємству стабільне фінансове і ринкове становище. Розроблення прогнозу дає можливість відповісти на життєво важливе запитання: що очікує підприємство в майбутньому – зміцнення чи втрата платоспроможності (банкрутство)?

У фінансовому прогнозуванні можна використати економіко-математичне моделювання і метод експертного оцінювання. Економіко-математичне моделювання дає змогу з певним ступенем імовірності визначити динаміку показників залежно від впливу чинників на розвиток фінансових процесів у майбутньому. Для отримання надійнішого фінансового прогнозу економіко-математичне моделювання доповнюють методом експертного оцінювання, що дає змогу коригувати отримані у ході моделювання кількісні значення фінансових процесів.

У світовій практиці для прогнозування стійкості підприємства, вибору його фінансової стратегії, а також визначення ризику банкрутства використовують різні

економіко-математичні моделі.

Найпростішою моделлю прогнозування ймовірності банкрутства вважають двочинникову. Вона ґрунтується на двох основних показниках (наприклад, показник поточної ліквідності і показник частки позикових засобів у загальній сумі джерел), від яких залежить ймовірність банкрутства підприємства. Ці показники множать на вагові значення коефіцієнтів, знайдені емпіричним шляхом. Коли результат (С1) є негативним, ймовірність банкрутства невелика. Позитивне значення С1 вказує на високу ймовірність банкрутства.

В американській практиці виявлені і використовуються такі вагові значення коефіцієнтів:

– для показника поточної ліквідності (покриття):

$$(Kп) - (-1,0736);$$

– для показника питомої ваги взаємних засобів у пасивах підприємства (Кз) – (+0,579);

Звідси формула розрахунку С1 набуває такого вигляду:

$$C1 = -0,3877 + Kп \times (-1,0736) + Kз \times 0,579.$$

У нашій країні інші темпи інфляції, інші цикли макро- і мікроекономіки, а також інші рівні фондо-, енерго- і трудомісткості виробництва, продуктивності праці та інший податковий тягар. Через це не можна механічно використати наведені вище значення коефіцієнтів у вітчизняних умовах. Однак саму модель, але з іншими числовими значеннями, відповідними реаліями становлення українського ринку корисно було б застосувати, коли б вітчизняні облік і звітність забезпечували доволі відкриту інформацію про фінансовий стан підприємства.

Розглянута двочинникова модель не забезпечує всебічного оцінювання фінансового стану підприємства, тому можливим є значне відхилення прогнозу від реальності. Для отримання точнішого прогнозу американська практика рекомендує брати до уваги рівень і тенденцію зміни рентабельності проданої продукції, тому що даний показник суттєво впливає на фінансову стійкість підприємства. Це дає змогу одночасно порівнювати показник ризику банкрутства (С1) і рівень рентабельності продажу продукції. Якщо перший показник перебуває у небезпечних межах і рівень рентабельності продукції значно зріс, то ймовірність банкрутства є незначною.

Для прогнозування ймовірності банкрутства підприємств у різних капіталістичних країнах набула широкого поширення відома модель економіста заходу Е. Альтмана. Дослідження фінансового стану американських фірм, що збанкрутували, порівняно з показниками процвітаючих підприємств тих самих галузей і аналогічних масштабів дало йому змогу виявити п'ять основних показників, від значення яких значною мірою залежить ймовірність банкрутства, і визначити їх вагові коефіцієнти. Модель Е. Альтмана має такий вигляд:

$$C2 = 1,2 \times X1 + 1,4 \times X2 + 3,3 \times X3 + 0,6 \times X4 + 0,999 \times X5,$$

де показники X1, X2, X3, X4, X5 – розраховують таким чином:

$$X1 = \frac{\text{власні оборотні засоби}}{\text{всього активів}};$$

$$X2 = \frac{\text{нерозподілений прибуток}}{\text{всього активів}};$$

$$X3 = \frac{\text{валовий прибуток}}{\text{всього активів}};$$

$$X4 = \frac{\text{ринкова вартість звичайних і привілейованих акцій}}{\text{сума позичених засобів за балансом}};$$

$$X5 = \frac{\text{валовий прибуток}}{\text{всього активів}}.$$

Якщо отриманий результат менший за 1,8, то це свідчить, що ймовірність банкрутства підприємства дуже велика, коли C2 перебуває у межах від 1,9 до 2,7 – ймовірність банкрутства є невеликою, коли C2 вище за 3,0 – ймовірність банкрутства дуже мала.

На основі п'ятичинникової моделі Е. Альтмана розроблена і використовується комп'ютерна модель прогнозування ймовірності банкрутства державних підприємств.

Нормативні документи, що діють в Україні, передбачають дещо інший підхід до прогнозування можливого банкрутства підприємств.

Згідно із Законом України “Про банкрутство” передбачена система критеріїв для прогнозу можливого банкрутства підприємств.

Вона забезпечує єдиний методичний підхід до проведення аналізу фінансового стану підприємств та оцінювання структури їх балансів. Основною метою проведення такого аналізу є обґрунтування рішення про визнання структури балансу підприємства незадовільною, а самого підприємства – неплатоспроможним. Відповідно до

вищезгаданого Закону незадовільна структура балансу характеризується таким станом майна і боргових прав підприємства-боржника, при якому через недостатній рівень ліквідності його активів є неможливим забезпечення своєчасного виконання обов'язків перед банками, постачальниками і кредиторами.

Відповідно до прийнятої методики аналіз та оцінювання ступеня задовільності структури балансу підприємства проводять на основі таких показників, як:

- коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) ($K_{п}$);
- коефіцієнт забезпеченості власними засобами ($K_{з}$).

Коефіцієнт поточної ліквідності визначають як співвідношення фактичної вартості оборотних засобів, наявних у підприємства у вигляді виробничих запасів готової продукції, товарів, грошових засобів, дебіторської заборгованості та інших оборотних активів (загальна сума розділу II активу балансу), до загальної суми розділу IV пасиву балансу за формулою:

$$K_{п} = II A \div IV П,$$

де $II A$ – підсумок розділу II активу балансу;

$IV П$ – підсумок розділу IV пасиву балансу.

Коефіцієнт забезпечення власними засобами характеризує наявність власних оборотних засобів у підприємства, необхідних для його фінансової стабільності. Коефіцієнт забезпеченості власними засобами визначають як співвідношення різниці між сумами реального власного капіталу (підсумок розділу II пасиву балансу) до вартості величин необоротних активів (підсумок розділу I “Позаобігові активи”):

$$K_{з} = \frac{I П}{I A},$$

де $I П$ – підсумок розділу I пасиву балансу;

$I A$ – підсумок розділу I активу балансу.

Підставою для визнання структури балансу незадовільною, а підприємства – неплатоспроможним є наявність однієї з таких ситуацій:

- коефіцієнт поточної ліквідності ($K_{п}$) на кінець звітного періоду має значення менше за 2;
- коефіцієнт забезпеченості власними засобами ($K_{з}$) на кінець звітного періоду має значення менше за 0,1.

Слід також уточнити порядок розрахунку наявних власних засобів. Це зумовлено тим, що кожний із основних та оборотних засобів, як відомо, може мати два джерела покриття: власний і позичений капітал (довготермінові і короткотермінові

зобов'язання). Враховуючи рекомендований у Законі України “Про банкрутство” спосіб визначення коефіцієнта поточної ліквідності, який розглядає зіставлення оборотних засобів з короткотерміновими зобов'язаннями, впливає висновок, що короткотермінові позичені засоби є джерелом покриття оборотних активів (поточних активів), а довготермінові позичені засоби – основних засобів та інших необоротних активів (нерухомість). У свою чергу, довготерміновий позичений капітал за режимом використання – це довготермінове фінансування, що прирівнюється до джерел власних засобів. Тому рекомендований спосіб розрахунку власних оборотних засобів слід уточнити таким чином: до реального власного капіталу (підсумок розділу I пасиву балансу) треба додати довготермінові зобов'язання (підсумок розділу II пасиву балансу) і лише після цього відняти необоротні активи (підсумок розділу I активу балансу).

По-друге, при визначенні коефіцієнта поточної ліквідності у розрахунках як джерела погашення короткотермінових зобов'язань беруть усю суму дебіторської заборгованості. Однак серед дебіторів можуть бути неплатоспроможні платники і замовники, які через різні причини не оплачують продукцію вчасно.

Дані про дебіторську заборгованість, термін позивної давності якої минув згідно із законом, а також про дебіторську заборгованість, останній термін виконання розрахунків за поставлені згідно з договором товари (виконані роботи і надані послуги) якої минув, містяться у формі звітності 1-Б.

По-третє, нормативне значення Кп2 використовують у світовій обліково-аналітичній практиці диференційовано за галузями і підгалузями. За даними міністерства торгівлі США, коефіцієнт Кп щодо ряду галузей і груп підприємств у 1990 р. мав такі значення: корпорації виробничої сфери – 1,47, виробництво продуктів харчування – 1,25, видавнича діяльність – 1,67, хімічна промисловість – 1,30, нафтова і вугледобувна промисловість – 1,00, машинобудування – 1,85, виробництво електрообладнання й електронної техніки – 1,47, роздрібна торгівля – 1,50.

Зазначимо, що і в Україні в міру нагромадження статистичного матеріалу необхідно уточнити найголовніше, диференціювати значення показника Кп за галузями і підгалузями та використати його для аналізу ліквідності активів.

Рішення про визнання структури балансу незадовільною, а підприємства неплатоспроможним приймають у вітчизняній практиці з урахуванням наявності реальної можливості у підприємства-боржника відновити платоспроможність протягом відповідного періоду часу.

Тому в систему критеріїв оцінювання структури балансу внесли коефіцієнт

відновлення (втрати) платоспроможності, що характеризує наявність реальної можливості у підприємства відновити через якийсь період часу або втратити свою платоспроможність у найближчий період часу.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності (K_B) розраховують, якщо хоча б один із вищевказаних коефіцієнтів має значення менше за нормативне. Його обчислюють за період, що становить 6 місяців, за такою формулою:

$$K_B = \frac{K_{п1} + 6/T(K_{п1} - K_{п3})}{2},$$

де $K_{п1}$ – фактичне значення коефіцієнта поточної ліквідності на кінець звітного періоду;

$K_{п3}$ – фактичне значення коефіцієнта поточної ліквідності на початок звітного періоду;

6 – період відновлення платоспроможності в місяцях;

T – звітний період у місяцях.

Коли коефіцієнт відновлення платоспроможності набуває значення меншого за 1, це свідчить про те, що в підприємства найближчі 6 місяців відсутня реальна можливість відновити платоспроможність.

Коли коефіцієнт поточної ліквідності більший або дорівнює 2, а коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами більший або дорівнює 0,1, то розраховують коефіцієнт втрати платоспроможності (K_B) за період, що дорівнює 3 місяцям, за такою формулою:

$$K_B = \frac{K_{п1} + 3/T(K_{п1} - K_{п3})}{2},$$

де $K_{п1}$, $K_{п3}$, T – аналогічні до попередньої формули;

3 – період втрати платоспроможності в місяцях.

Наведені розрахунки коефіцієнтів критерію оцінювання й аналізу їх динаміки дають підстави визнати структуру балансу незадовільною, а підприємство – неплатоспроможним. Більше того, у підприємства відсутня реальна можливість відновити свою платоспроможність у найближчі 6 місяців.

У такій ситуації підприємству необхідно розробити конкретний план дій, що передбачає всі можливі заходи щодо відновлення платоспроможності.

У світовій практиці з цією метою використовують прогноз за формою бухгалтерського балансу. Складання прогнозу починають із встановлення балансових співвідношень, тобто залежності зміни різних статей балансу. Із формули розрахунку

коефіцієнта поточної ліквідності видно, що формальними чинниками його зростання є випереджаючі темпи нарощування поточних активів порівняно з темпами зростання короткотермінових зобов'язань (поточних пасивів) або скорочення обсягу поточної короткотермінової заборгованості. Однак саме по собі скорочення короткотермінових зобов'язань призведе до відпливу грошових або інших оборотних засобів, тому нарощування поточних активів розглядають не лише як формальний, а й як найприйнятніший шлях відновлення платоспроможності підприємства. Очевидно, що збільшення поточних активів потрібно здійснювати за рахунок прибутку, який отримують у прогнозований період. Це приведе до збільшення джерел власних засобів за статтями: “Спеціальні фонди і цільове фінансування”, “Нерозподілений прибуток”. Отже, для досягнення нормативного (подвійного) перевищення поточних активів над пасивами, що забезпечує відновлення платоспроможності підприємства, треба забезпечити отримання прибутку в прогнозованому періоді.

Якщо підприємство не забезпечує стійкі темпи зростання основних показників господарської діяльності, то для відновлення платоспроможності воно мусить вдатися до надзвичайних засобів, серед яких:

- а) продаж частини нерухомого майна;
- б) збільшення статутного капіталу шляхом додаткової емісії акцій;
- в) одержання довготермінових позик для поповнення оборотних засобів;
- г) цільове фінансування і надходження з бюджету міжнародних фондів.

Коли коефіцієнт втрати платоспроможності набуває значення більшого за 1, це свідчить про наявність реальної можливості у підприємства не втратити платоспроможність у найближчі 3 місяці.

Коли коефіцієнт втрати платоспроможності набуває значення меншого за 1, наявна реальна загроза для підприємства у найближчий час втратити платоспроможність.

На основі отриманих значень коефіцієнтів у співвідношенні з нормативними і коефіцієнтів відновлення (втрати) платоспроможності у відповідний період часу формулюють остаточні висновки, з урахуванням яких приймають рішення про оцінку структури балансу підприємства і стану його платоспроможності.

Структуру балансу підприємства визначають незадовільною, а його – неплатоспроможним, якщо значення коефіцієнта поточної ліквідності чи коефіцієнта забезпеченості власними оборотними засобами нижче за нормативне, а у підприємства відсутня реальна можливість відновити свою платоспроможність (значення коефіцієнта

відновлення платоспроможності менше за 1).

У тому випадку, коли виявлена реальна можливість підприємства відновити свою платоспроможність протягом 6 місяців (коефіцієнт відновлення платоспроможності більший за 1), рішення про визнання структури балансу незадовільною, а підприємства – неплатоспроможним може бути відкладене на термін до 6 місяців.

Якщо значення коефіцієнта критерію або одного з них відповідає нормативному чи перевищує його, то структуру балансу оцінюють задовільно, а підприємство визнають платоспроможним за умови відсутності прогнозу банкрутства його на найближчі 3 місяці (коефіцієнт втрати платоспроможності більший за 1). Якщо ж при сприятливому значенні коефіцієнтів виявлено, що у підприємства в найближчі 3 місяці існує реальна загроза втратити платоспроможність (коефіцієнт втрати платоспроможності менший за 1), то його визначають платоспроможним, але ставлять на відповідний облік в органах Державної податкової адміністрації України.

Для оцінювання незадовільності структури балансу аналізованого підприємства складемо аналітичну табл. 54 за даними форми 1.

Таблиця 54.

Оцінка структури балансу

Назва показника	На початок року	На кінець року	Норма коефіцієнта
1. Коефіцієнт поточної ліквідності (Кп).	$3384:2838 = 1,2$	$4173:3505 = 1,2$	не менше 2
2. Коефіцієнт забезпеченості власними засобами (Кз).	$5067 - 4516 = 1,1$	$5090 - 4418 = 1,2$	не менше 0,1
3. Коефіцієнт відновлення платоспроможності за період 6 місяців (Кв).	$\frac{1,2 + 6 \div 12(1,2 - 1,2)}{2} = 0,3$		не менше 1,0

1. 10. Аналіз оборотності запасів товарно-матеріальних цінностей

Кожне підприємство прагне до якнайшвидшого руху свого капіталу, і спосіб досягнення визначеної мети – це утримання запасів товарно-матеріальних цінностей на

такому низькому рівні, який лише можливий без будь-якого серйозного ризику (щодо можливості задоволення попиту). Загалом можна сказати, що чим ширший асортимент продукції, яку випускають, тим більше запасів необхідно для задоволення попиту. Але якщо цифра обігу запасів дуже велика, то це небезпечно через незабезпеченість попиту. Найпростіший і найпоширеніший спосіб підрахунку даного показника – ділення виручки (доходу) від реалізації продукції (робіт, послуг) на величину запасів. На практиці використовують різні способи розрахунку обігу запасів. Деякі економісти щодо цього питання надають перевагу середнім значенням балансу за заборгованими значеннями залишків кінцевого балансу. Вони стверджують, що середні значення дають змогу одержувати рівніші результати. І в цьому з ними можна погодитись, але, на наш погляд, доцільніше використовувати цифри залишків кінцевих балансів.

Розглянемо такий приклад. Якщо запаси підприємства становлять 48000 тис. грн., а виручка (дохід) від реалізації продукції – 120000 тис. грн., то оборот запасів дорівнює 2,5. Можна далі розраховувати, що підприємство зберігає 4,8 – місячний запас (12 : 2,5).

Існує й інша точка зору на цю проблему. Припустимо, що собівартість продукції становить 60000 тис. грн. – це половина фактичної виручки (доходу) від реалізації продукції. Тому ряд економістів стверджує, що потрібно використовувати при підрахунку оборотності запасів саме цю цифру. Одна з причин, як ми гадаємо, небажаного використання собівартості як чисельника дроби, що характеризує показник оборотності запасів, полягає у тому, що опубліковані звіти (згідно з міжнародними стандартами з організації бухгалтерського обліку) не показують собівартість як самостійний показник. Втрати виробника за законами ринку вважають для широкого загалу комерційною таємницею. Оборотність запасів – важливий показник ліквідності запасів підприємств. Він зіставляє вартість запасів і виручку (дохід) від реалізації товарної продукції (робіт, послуг), показує кількість оборотів запасів за певний період. Для внутрішнього контролю при розрахунку цього показника доцільно використовувати собівартість реалізованої продукції, а не виручку від реалізації. Але подібний підхід не застосовують при порівнянні результатів на рівні різних підприємств.

$$\text{Оборотність запасів} = \frac{\text{виручка (дохід) від реалізації продукції}}{\text{запаси}} = (\text{разів}).$$

Для наочного пояснення даного питання використаємо такий цифровий приклад.

Завдання. Розрахувати показник оборотності запасів підприємства за 6 років і відобразити одержані результати графічно.

Із наведених нижче даних можна зробити висновок, що запаси в останні роки мають

небезпечну тенденцію до зростання, але це явище необхідно порівняти з тим, як оновлюється і розширюється асортимент продукції. Якщо підприємство розширює асортимент продукції, тоді незвичне зростання оборотності запасів – цілком нормальне й об’єктивне явище.

При детальнішому проведенні аналізу для порівняння необхідно поцікавитись, які значення оборотів запасів у різних галузях промисловості.

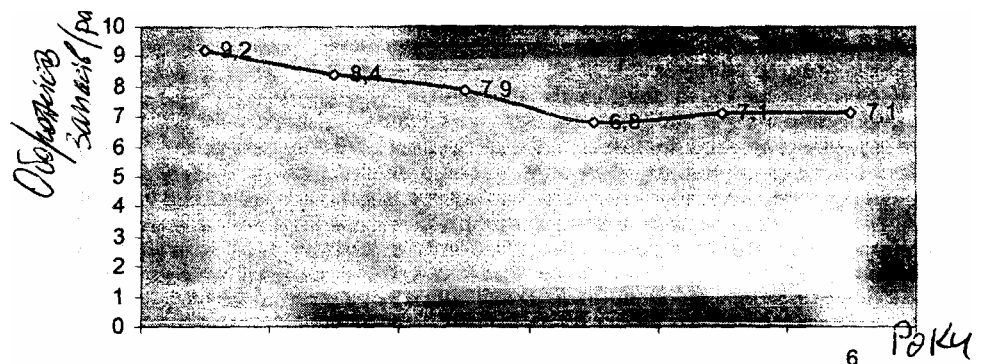
Через відсутність вітчизняних даних з цього питання, використаємо для прикладу дані Великобританії (див. табл. 56).

Порівняємо, наприклад, величини оборотів запасів для підприємств, що випускають алкогольні напої (2,3) і безалкогольні напої (7,6). Вони доволі переконливо показують відмінність у роботі цих підприємств, але при цьому згадані підприємства належать до харчової промисловості. Величини оборотів запасів для будівельної та космічної промисловості дуже низькі. Це зумовлено тривалістю та вартістю проектів, характерних для цих галузей.

Таблиця 55

Показник оборотності запасів

Показники	Рік 1	Рік 2	Рік 3	Рік 4	Рік 5	Рік 6
виручка(дохід) від реалізації товарної продукції(тис. грн.)	1100	1380	1700	2000	2400	2800
запаси (тис. грн.)	120	165	215	265	340	395
оборотність запасів (разів)	9,2	8,4	7,9	6,8	7,1	7,1



5 Графік б. Показник

оборотності запасів

Оборотність запасів найголовніших галузей промисловості Великобританії

Галузі промисловості	Оборот запасів (разів)
фармацевтична	5,8
будівельна	1,4
виноробна	2,3
книгодрукування	4,3
безалкогольні напої	7,6
інструментальна	3,5
аерокосмічна	2,9
Розподіл	
ювелірні магазини	2,2
ресторани	36,6
торгівля книгами	7,5
обслуговування	
бюро з працевлаштування	348,9
бюро з нерухомості	36,4
рекламні агентства	79,5
готельна індустрія	23,8

1. 11. Оперативний економічний аналіз виробничих запасів в умовах функціонування автоматизованих робочих місць

Одна з важливих функцій управління виробництвом – оперативний економічний аналіз, від правильної організації якого багато в чому залежать обґрунтованість та ефективність прийняття управлінських рішень, спрямованих на раціональне використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів підприємств і об'єднань. Оперативний економічний аналіз служить для забезпечення інформацією про стан об'єкта осіб, які приймають рішення щодо оперативного регулювання процесів виробництва, постачання і збуту.

Оперативний економічний аналіз – одна з найважливіших функцій оперативного управління, бо в умовах постійного зростання ритму і зміни господарських ситуацій він дає змогу приймати науково обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на швидке і високоякісне усунення причин, що негативно впливають на виробничі процеси.

Оперативний економічний аналіз здійснюють у системі оперативного управління виробництвом за декаду, тиждень, добу, зміну, коли ще відсутні фактична інформація за звітний місяць і щоденні позитивні та негативні відхилення від програми (норм). У даному випадку оперативний економічний аналіз спрямований на вивчення первинних короткотермінових причинно-наслідкових зв'язків і об'єктів управління, результати яких відображають в оперативному обліку. В оперативному економічному аналізі застосовують переважно індуктивний метод дослідження управлінських об'єктів, тобто виявлення і вимірювання окремих факторів та первинних причин загального відхилення аналізованого показника.

Кінцевим підсумком аналізу є щоденне виявлення відхилень від встановлених завдань, причини яких непомітні на поверхні економічних явищ. Розкриття їх суті, взаємозв'язків і взаємозалежностей і є змістом оперативного економічного аналізу.

Основними завданнями, які вирішують у процесі проведення оперативного економічного аналізу виробничих запасів є:

- постійне виявлення відхилень від нормативних показників використання сировинних виробничих запасів на всіх рівнях управління;
- визначення і розрахунок чинників, що впливають на щоденні відхилення фактичних значень кожного показника від встановлених параметрів. Особливу увагу при цьому необхідно звернути на негативні фактори, хоча для управління важливе значення мають і позитивні;
- виявлення конкретних причин дії окремих факторів, встановлення винних у недоліках;
- своєчасне надання системі управління одержаної в результаті аналізу інформації;
- розробка конкретних заходів, спрямованих на максимально швидке усунення виявлених недоліків, ліквідацію негативних чинників і найповніше використання позитивних;
- контроль за виконанням розроблених заходів та їх результативністю.

Успіх оперативно-економічного аналізу залежить від правильної науково обгрунтованої його організації.

Організацію оперативного економічного аналізу розуміють як систему заходів, спрямованих на щоденне виявлення економічних результатів, їх зв'язків і взаємозалежностей з метою забезпечення нормального функціонування об'єкта і високоефективного управління ним. Більш узагальнено організація – це визначення

чіткого порядку і підвищення дієвості оперативного економічного аналізу.

Слід зазначити, що на підприємствах м'ясопереробної промисловості проблемам оперативного економічного аналізу не надають належної уваги. Оскільки особливістю даної галузі є її висока матеріаломісткість, а також короткотерміновий процес використання виробничих запасів у виробництві, то саме завдяки оперативному економічному аналізу можна оперативно впливати на зміни у виробничих процесах протягом звітного періоду і сприяти раціональному використанню сировинних матеріальних ресурсів.

Наукова розробка методики організації оперативного економічного аналізу потребує поділу її на етапи. Вони мають бути істотними, необхідними і достатніми.

Вивчення економічної літератури, де містяться різні пропозиції щодо організації оперативного економічного аналізу, сприяло розробці моделі організації оперативного економічного аналізу використання виробничих запасів, зображеної на рис. 12.

Гадаємо, варто зупинитися на змістовій характеристиці цієї моделі. Для того, щоб займатися аналізом, необхідно знати, що саме слід аналізувати. Об'єктами оперативного економічного аналізу виробничих запасів є:

- забезпеченість виробничими запасами;
- виконання угод про постачання виробничих запасів;
- стан запасів матеріальних ресурсів;
- використання запасів у виробничому процесі;
- стан нормування і дотримання норм витрат матеріальних ресурсів.

Необхідно забезпечити комплексний систематичний підхід, що базується на ретельному економічному аналізі та розрахунках, які виконують за допомогою різних економічних, техніко-економічних, кількісних і якісних показників. Від вибору системи показників, від того, наскільки методично правильно розрахований той чи інший показник, залежить повнота оцінювання щоденних процесів використання виробничих запасів, виявлення у виробничому процесі відхилень, визначення резервів і потенційних можливостей суспільного виробництва.

На відміну від системи показників інших видів економічного аналізу в оперативному економічному аналізі коло показників значно вужче. Це пояснюють тим, що необхідність орієнтування в господарських процесах у ході їх здійснення накладає обмеження щодо кількості показників і способів їх обчислення. Систему показників створюють для кожного рівня управління виробництвом, і вона має найповніше відображати об'єкт оперативного управління з урахуванням специфіки галузі, підгалузі,

окремих виробництв. При створенні окремих показників оперативного економічного аналізу виробничих запасів необхідно, перш за все, враховувати обов'язковість відображення у них елементарних первинних процесів виробничих запасів і застосовувати переважно натуральні показники, що є однією з характерних рис оперативного економічного аналізу.

Ведучи мову про систему показників оперативного економічного аналізу виробничих запасів, необхідно відзначити, що у м'ясопереробній промисловості її фактично нема. На підприємствах м'ясопереробної промисловості, де впроваджений оперативний економічний аналіз (в умовах ручної обробки даних чи з використанням персональних електронно-обчислювальних машин), його показники розробляють самі економісти підприємства, тому відсутня їх будь-яка уніфікація. В одних випадках коло показників, які охоплює оперативний економічний аналіз, надто широке, в інших – навпаки. У першому випадку це призводить до зайвих витрат часу і праці, що знижує оперативність економічного аналізу, в іншому – недостача інформації не дає можливості об'єктивно оцінити роботу підприємства чи його структурного підрозділу, правильно визначити фактори, що впливають на виробничі запаси.

Дослідження показали, що проблеми проведення оперативного економічного аналізу виробничих запасів на підприємствах м'ясопереробної промисловості ще повністю не вирішені. Його удосконалення необхідно проводити з урахуванням галузевих особливостей і використанням сучасної обчислювальної техніки в системі розподіленої обробки даних.

У практичній роботі підприємств м'ясопереробної промисловості організація оперативного економічного аналізу залишається на низькому рівні. Це зумовлено відсутністю відповідних методик, що не можуть бути єдиними не лише для всієї промисловості, а навіть і для окремих її галузей. Досвід показує, що галузева методика оперативного економічного аналізу має враховувати конкретні особливості виробничого процесу галузі, а в окремих випадках – особливості виробництва конкретного підприємства.

Одним із основних завдань аналізу виробничих запасів є оперативний економічний аналіз стану виробничих запасів, що має подвійну мету: підтримання запасів на необхідному рівні для забезпечення ритмічності виробництва і оперативне регулювання відхилень від норм. Зміст вирішення завдання полягає у зіставленні фактично наявних матеріальних ресурсів із нормою запасу і визначенні дефіцитних і понаднормативних матеріалів, а також тих, що не мають руху.

З цієї точки зору актуальним є питання оптимальних норм поточних запасів матеріальних ресурсів. Аналіз результатів вирішення завдань оперативного планування забезпечення матеріалами на підприємствах м'ясопереробної промисловості показав, що формування норм запасів відбувається згідно з умовами, що склалися у попередньому періоді.

В умовах переходу до ринкових відносин такий підхід недопустимий. Необхідно “не підганяти” запаси до умов, що склалися в попередньому періоді, а, навпаки, визначати межі змін самих умов з метою максимально можливого скорочення запасів з урахуванням мінімізації витрат на їх транспортування та зберігання.

Вирішення завдань оперативного економічного аналізу стану запасів має забезпечити одержання службою матеріально-технічного постачання інформації про відповідність запасів нормам.

Вхідна інформація для розв'язання завдання надходить із масиву “Залишки сировини і матеріалів на кінець дня”, сформованого у результаті розв'язання завдання оперативного обліку сировини і матеріалів на складі автоматизованого робочого місця комірника. Також часто використовують нормативно-довідкову інформацію “Нормативні запаси сировини і матеріалів”.

Схема розв'язання завдання оперативного аналізу стану запасів матеріальних ресурсів наведена на рис. 12.

Алгоритм розв'язання завдання передбачає визначення фактичного запасу кожного виду матеріалів у днях як частки від ділення фактичних залишків матеріальних ресурсів на дату проведення аналізу і їх односторонньої потреби, подальше порівняння одержаного фактичного запасу з нормативним та розрахунок відхилення запасу в днях.

У результаті розв'язання завдання буде видана машинограма “Відомість оперативного економічного аналізу запасів матеріалів”, форма якої наведена у табл. 57.

Таблиця 57

Машинограма “Відомість оперативного економічного аналізу запасів матеріалів на 6 грудня 2000 р. по ВАТ “Кам’янець-Подільський м’ясокомбінат”

Код матеріалу	Назва матеріалу	Нормативний запас, у днях	Фактичний запас, у днях	Відхилення від запасу, у днях
510555	сухе знежирене молоко	9,7	8,2	- 1,5
510576	меланж	6,9	5,7	- 1,2
511241	цукор	15,2	26,2	+11,0
511289	нітрит	21,3	23,3	+2,0
511232	сіль кухонна	10,1	9,3	- 0,8

Одержана інформація свідчить про те, що за окремими видами матеріалів фактичний їх запас не відповідає нормативному, серед них: сухе знежирене молоко, меланж, сіль кухонна харчова, за якими фактичні запаси становлять відповідно 8,2; 5,7; 9,3 днів, що менше від нормативного. У випадку недопоставки у найближчий термін даних матеріалів під загрозою зриву може бути виконання виробничої програми.

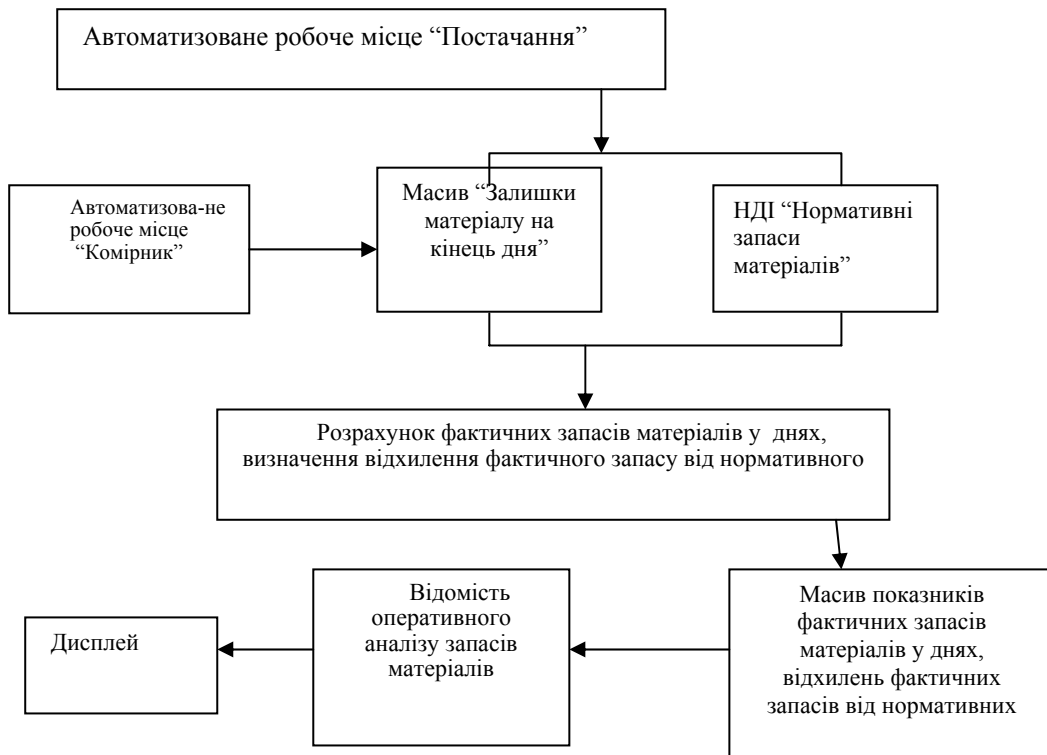


Рис. 12. Схема розв'язання завдань оперативного економічного аналізу стану виробничих запасів.

Дану результативну інформацію можна вивести за запитом на екран дисплея.

За результатами розв'язання завдання оперативного аналізу потрібно приймати рішення про можливість ліквідації дефіциту матеріалів.

Для оперативного регулювання стану запасів важливе значення має виявлення матеріальних ресурсів, що знаходяться без руху. Оскільки в базі даних всі записи зберігаються із вказівкою конкретних дат руху матеріалів, які тривалий час не використовують, то необхідно проаналізувати можливості їх використання надалі.

В умовах автоматизованої обробки економічної інформації з'являються широкі можливості у розвитку оперативного економічного аналізу для рівня витрачання матеріальних ресурсів у виробничому процесі. У зв'язку з цим слід виділити завдання

оперативного економічного аналізу – визначення відхилень від норм витрат матеріальних ресурсів.

Метою машинного розв'язання даного завдання є одержання оперативної інформації щодо відхилень фактичних витрат матеріалів від витрат, передбачених нормами; розрахунок впливу факторів на ці відхилення; групування відхилень за причинами, встановлення винних і надання такої аналітичної інформації керівникам цехів, економічних служб підприємства.

У процесі розв'язання завдання оперативного економічного аналізу відхилень від норм витрат матеріальних ресурсів доцільно виділити такі етапи. На першому – необхідно проводити визначення відхилень від норм витрачання матеріалів з урахуванням допустимих змін як різницю між фактичними і нормативними витратами за кодами матеріалів і видами продукції відповідно до цехів і виробничих дільниць. Крім цього, на даному етапі проводять розрахунок впливу факторів на величину відхилень. На другому етапі розв'язання завдання слід здійснювати нагромадження інформації про відхилення від норм витрат і впорядкування їх згідно з причинами.

Схема розв'язання завдання оперативного економічного аналізу витрачання матеріальних ресурсів зображена на рис. 12.

Вихідні дані, необхідні для розв'язання завдання, містяться в оперативному масиві, сформованому в результаті розв'язання завдання оперативного обліку витрат матеріальних ресурсів на автоматизованому робочому місці бухгалтера цеху. Крім цього, використовують масив бази даних довідкової інформації “Норми витрат матеріалів на виробництво виробів”.

У ринкових умовах через часту зміну цін на матеріальні ресурси є недоцільним, на наш погляд, складання масиву нормативно-довідкової інформації “Цінник на матеріали”. Ціни – це змінна інформація, яку вводять у комп'ютер разом з обліковими даними про кількість придбаних та витрачених матеріальних ресурсів.

Для нагромадження інформації про перевитрати чи економію матеріалів слід сформувати масив “Перевитрати (економія) матеріалів з початку місяця”. Його формують у даному завданні за попередні періоди, й одночасно він є вхідним для подальшого розв'язання даного завдання.

На величину відхилень фактичних витрат матеріальних ресурсів від нормативних впливають такі причини: порушення технологічного режиму, несправність обладнання, невідповідність сировини технічним умовам. Розрахунок впливу цих факторів можна провести при аналізі матеріальних витрат за даними квартальної чи річної звітності.

Оскільки щоденно таку інформацію не складають, то в оперативному порядку доцільно аналізувати причини відхилень за рахунок норм і цін.

Фактор норм відображає зміну самих норм і відхилення фактичних витрат на одиницю продукції від встановлених норм.

Фактор цін дає можливість виявити економічність (доцільність) заміни матеріалів на ті, що встановлені нормою. Якщо на продукцію затрачено дорожчі матеріали, то заміна є недоцільною.

На використання матеріальних ресурсів помітним є сукупний вплив двох факторів – норм і цін, який слід оцінювати як вплив третього чинника.

У результаті розв'язання завдання оперативного економічного аналізу відхилень від норм витрат матеріальних ресурсів щодня необхідно формувати і друкувати машинограму “Відомість оперативного економічного аналізу використання матеріальних ресурсів на вид продукції з урахуванням впливу факторів”.

Ефективніший контроль за використанням матеріалів можна здійснювати, якщо аналітичні розрахунки будуть доповнені даними про відхилення від норм через певні причини із встановленням відповідальності.

На підприємствах м'ясопереробної промисловості причинами відхилень від норм витрат сировини та матеріалів можуть бути: низька вгодованість худоби; низька якість матеріалів; неправильне встановлення норм; заміна матеріалів.

Для досягнення належної чіткості й оперативності результатів аналізу необхідно використовувати систематизований перелік, в якому слід вказувати шифри причин і винних у відхиленнях. Систематизований перелік причин і винних у відхиленнях від норм витрат сировини та матеріалів на підприємствах м'ясопереробної промисловості наведений у табл. 58.

Таблиця 58

Перелік причин і винних у відхиленнях від норм витрат сировини та матеріалів

Код причин	Назва причин відхилень	Винні у відхиленнях	Код винних
00	Брак у виробництві	робітник, адміністрація цеху	001
01	Заміна матеріалів	відділ постачання	012
02	Низька вгодованість худоби та якість матеріалів	постачальники	015
03	Низька якість м'яса	відділ постачання ветеринарна служба	022

04	Неправильне встановлення норм	Економічний відділ	051
----	-------------------------------	--------------------	-----

Причинами, що зумовлюють відхилення у витратах матеріалів за рахунок цін, називають: пропущення моменту купівлі такої кількості матеріалів, при якій постачальник надає знижки, розмір котрих був встановлений при розрахунку нормативних цін; зміна у базових цінах на матеріали; недотримання передбачуваних знижок для розрахунків готівкою; недотримання рівня нормативних витрат на транспортування і зберігання; купівля матеріалу, що не відповідає заданій якості.

Деталізація відхилень за причинами дасть можливість оперативно визначити заходи щодо їх усунення та встановити відповідальних за них.

Розв'язання запропонованих завдань оперативного економічного аналізу виробничих запасів за допомогою електронно-обчислювальної техніки дасть змогу підвищувати якість оперативного управління не лише в процесі їх витрачання, а й на всіх інших етапах виробництва. Це допоможе знизити собівартість і підвищити якість продукції підприємств м'ясопереробної промисловості.

Таким чином, в умовах переходу до ринкових відносин важливе значення має оперативний економічний аналіз, тому що своєчасно одержана необхідна якісна аналітична інформація має вирішальний вплив на результати управління. Тим більше, що вимоги компетентності, відповідальності за прийняття рішення в умовах самостійності, конкуренції не розосереджуються на численних виконавцях, а конкретизують на кожному рівні управління. І, крім цього, для підвищення оперативності економічного аналізу створюють об'єктивні умови, зумовлені прогресом комп'ютеризації, вдосконаленням техніки і технологій та обробки економічної інформації.

1. 12. Перспективний аналіз виробничих запасів

Перспективний аналіз виробничих запасів передбачає одержання необхідної інформації, її опрацювання, оцінювання та аналіз, визначення перспектив і ймовірності реалізації прогнозу.

В умовах ринкової економіки обсяг виробничих запасів суттєво залежить від кількості реалізованої підприємством продукції, виготовленої ним у попередні періоди. Таким чином, реальнішим відображенням дійсності є динамічна модель функціонування підприємства, що враховує вплив раніше випущеної і реалізованої продукції на виробничі запаси даного періоду. У спрощеному вигляді така динамічна модель

відображена на рис. 13.

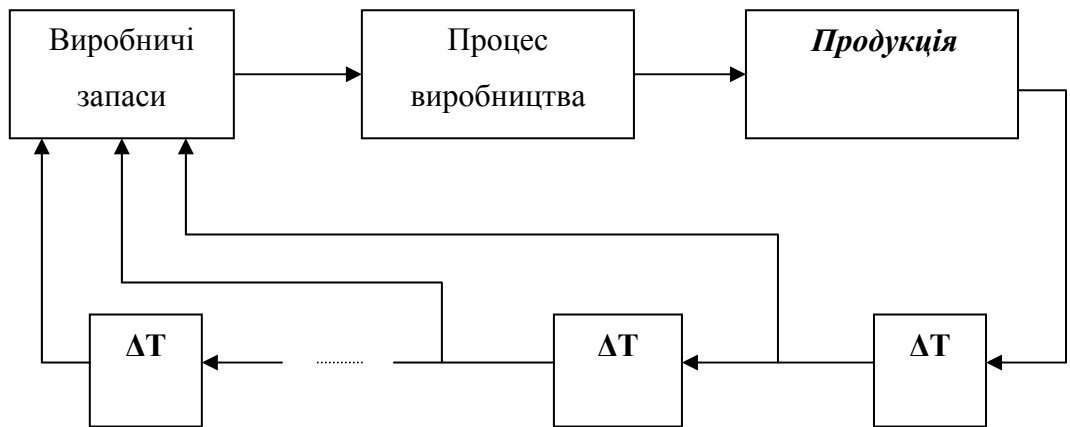


Рис. 13. Схема динамічної моделі виробництва.

На поданій схемі ΔT – це фіксований період часу, протягом якого буде реалізована певна частина продукції, отримані платежі за неї, за котрі формуватиметься частина виробничих запасів.

Отже, у процесі виробництва виникає потреба в управлінні виробничими запасами. Завдання управління запасами пов'язане з необхідністю формування запасів матеріальних ресурсів з метою задоволення потреб у нескінченному виробничому періоді. При цьому виникає потреба в проведенні прогнозного аналізу виробничих запасів.

Ефективність прогнозування виробничих запасів можлива лише за умов:

- правильного вибору методу прогнозування відповідно до його мети та методу внутрішньовиробничого планування згідно із завданнями, обсягом і характером наявної інформації;
- наукового обґрунтування використовуваних норм витрат запасів;
- систематичності перевірки істотності результатів прогнозу чи адекватності прогнозної моделі.

Доволі важливим елементом у процесі прогнозування виробничих запасів є питання інформаційного забезпечення. Для надійності й ефективності цього процесу необхідно забезпечити:

- повну за змістом, обсягом та структурою інформацію;
- високий рівень ймовірності інформації;
- можливість порівняння інформації у часі за кількісними та якісними показниками;
- незалежні канали проходження найважливішої інформації;

– своєчасно одержану та високоефективно опрацьовану інформацію.

Об'єкти прогнозування (прибуток, фінансовий стан підприємства, грошові кошти, залишки виробничих запасів тощо) мають істотні відмінності, але методологія прогнозування й організація самої його процедури може бути універсальною.

По-перше, у будь-якому випадку об'єкт прогнозу завжди функціонує в певному середовищі, що перебуває з ним у прямому і зворотному зв'язках. Це означає, що об'єктом прогнозу є і саме середовище з керованими та некерованими параметрами.

По-друге, перший етап будь-якого прогнозу пов'язаний із моделюванням взаємозумовленості стану об'єкта і середовища.

По-третє, оптимізація стану об'єкта пов'язана з перерозподілом ресурсів при створенні кількісної і якісної пропорційності у структурі об'єкта і в структурі середовища.

По-четверте, для того, щоб прогноз відповідав фактичним результатам, необхідно вжити систему заходів для запобігання дії негативних факторів й умов.

Процедура прогнозування складається з одночасного дослідження об'єкта й умов його функціонування, що означає необхідність безперервного економічного планування.

Методологія прогнозування має, на нашу думку, шість завершених етапів.

Перший етап називають аналізом. На ньому необхідно опрацювати нормативну базу, необхідну і достатню для подальших достовірних розрахунків. Сукупність нормативів потрібно визначати через моделювання критерію ефективності (оптимальності) об'єкта прогнозу.

Критерій ефективності (цільову функцію) можна виразити формулою:

$$Y = F(X_i, Z_i) > \max(\min),$$

де Y – критерій ефективності (оптимальності);

X_i – керовані змінні параметри об'єкта й середовища, в якому він функціонує;

Z_i – некеровані змінні параметри об'єкта й середовища.

Якщо критерії змінюються, то відповідно змінюється набір керованих і некерованих змінних, але в будь-якому випадку такий підхід забезпечує правильний вибір мінімально необхідної і достатньої кількості параметрів, за якими можна простежити розвиток об'єкта.

Другий етап прогнозування пов'язаний зі спеціальними дослідженнями можливих змін умов у діапазоні від “як змінюються умови, якщо не вживати ніяких заходів” до “як зміняться умови, якщо застосувати реально можливі альтернативні управлінські дії”. Завдання значно спрощується, якщо попередньо за допомогою

експертного оцінювання відібрати обмежену кількість варіантів умов, що гарантовано забезпечать позитивний розвиток об'єкта прогнозування.

Третій етап прогнозування передбачає застосування традиційних методів внутрішньовиробничого планування, за допомогою яких стан об'єкта доводять до прогнозованих умов, тобто з'являється відповідь на запитання: “Що станеться з об'єктом, якщо його розмістити в нових умовах?”.

Четвертий етап прогнозування пов'язаний із визначенням степеня кількісної та якісної пропорційності у структурах об'єкта, диспропорцій, що можуть виникнути при зміні умов.

П'ятий етап прогнозування – пошук оптимального варіанта використання ресурсів при забезпеченні якісної і кількісної пропорційності між параметрами умов та параметрами об'єкта. В економіці це завдання називають розподільчим.

Наприклад, склалась ситуація, коли не вистачає сировини для повного завантаження потужностей. Цю диспропорцію можна ліквідувати, якщо розширити закупівлю худоби поза межами області або надати пріоритет розвитку тваринництва на рівні держави. Будь-яка підтримка товаровиробника є зміною умов господарювання.

Шостий етап – розробка процедури підтримки об'єкта в стані заданої рівноваги при раптовій дії неврахованих факторів і визначення оптимальних розмірів резервів для усунення комерційного ризику.

Наведені етапи прогнозування виробничих запасів підприємств м'ясопереробної промисловості відображені на рис. 14.

Мета прогнозного аналізу виробничих запасів – виявлення найстійкіших закономірностей і тенденцій у попередньому періоді, прогнозування на їх основі показників на перспективу, вибір альтернатив розвитку, розробка практичних рекомендацій для визначення найліпшого варіанта розвитку підприємства. Найважливішими при цьому є фінансово-економічні наслідки пропозицій, тобто їх вплив на кінцевий результат – прибуток.

Перспективний аналіз служить своєрідною сигнальною системою, що сповіщає про наступ або можливу появу небажаних тенденцій чи факторів, які перешкоджають успішно виконувати визначені завдання, тобто які потребують від органів управління прийняття оперативних і компетентних заходів для того, щоб надати певному процесові необхідного напрямку.

Аналіз виробничого процесу потрібно здійснювати за двома напрямками. По-перше, під час формування і виконання виробничої програми дають оцінку

перспективам її реалізації з метою отримання прибутку. По-друге, під час аналізу визначають економічні наслідки управлінських рішень, тобто оцінюють рішення щодо заміни матеріалів, купівлі матеріалів у постачальників, зміни обсягів виробництва при укладанні додаткових угод або відмови від раніше укладених.

Виробничі запаси підприємства зумовлені перервою в обороті продукції (товари, сировина, поточна і кінцева продукція) між різними фазами циклу: постачання – виробництво – збут.

Наявність виробничих запасів на підприємстві аналітики розглядають як необхідну умову щодо основної причини – запаси необхідні, бо вони є елементами безпеки для підприємства:

- при зменшенні поставок – запаси сировини і матеріалів;
- перед виробничим ризиком (поломки, брак і т. ін.);
- при коливаннях реалізації – запаси готової продукції.

Запаси підприємства, на нашу думку, повинні мати мінімальний рівень, що відповідає політиці закупівлі і виробництву партіями, яке збільшується на більш або менш значний страховий запас.

Питання мінімізації виробничих запасів широко розглядають вчені в економічній науці Заходу. Для добре налагодженого та організованого постачання і виробництва розробили модель Баумола, де розрахунок проводять за формулою:

$$Q = \sqrt{\frac{2 \cdot S \times Z}{H}},$$

де Q – обсяг партії у натуральних одиницях;

S – загальна потреба в сировині за звітний період (рік, квартал, місяць) у натуральних одиницях;

Z – транспортні витрати на мінімальну партію;

H – витрати на зберігання одиниці сировини.

Підприємство, маючи деякі матеріальні виробничі запаси (Q), виробляє продукцію, постійно витрачаючи запаси протягом деякого часу. Як тільки запаси вичерпуються, тобто дорівнюють певному рівню безпеки (q), то підприємство укладає контракти на поставку чергової партії сировини та матеріалів (рис. 15).

Рівень безпеки, або точку відновлення, розраховують:

$$q = S / T \times \Delta t,$$

де T – звітний період (у днях);

Δt – час очікування, необхідний для оформлення договірних замовлень та отримання сировини і матеріалів.

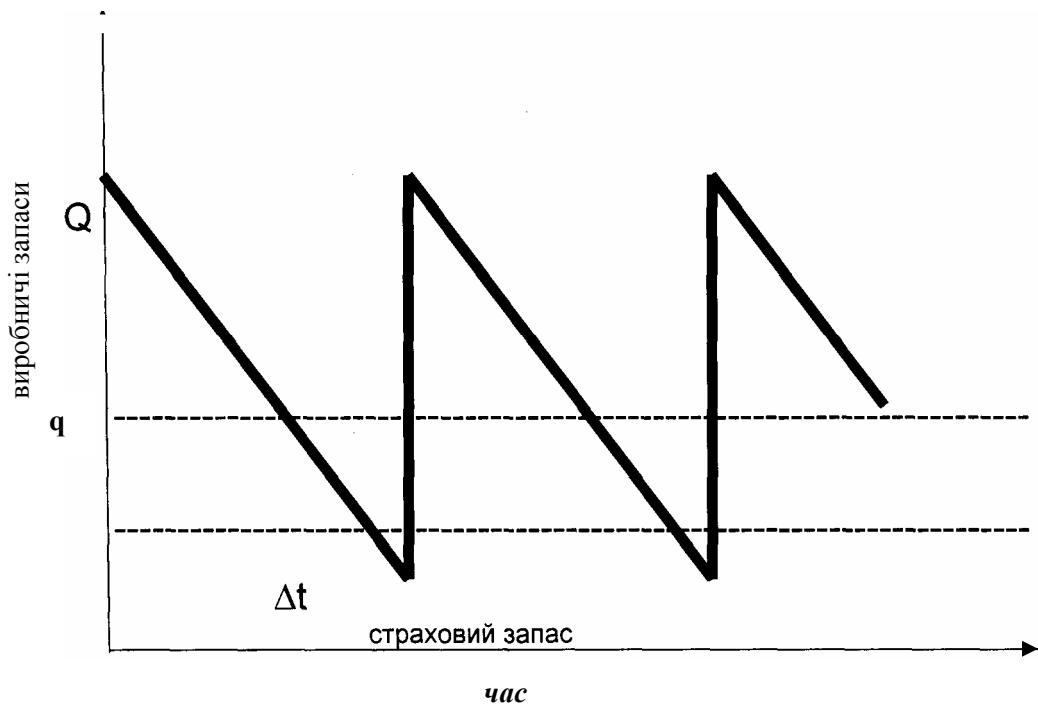


Рис. 15. Модель Баумола.

На даному рисунку подані такі значення:

Δt – час виготовлення продукції;

Q – обсяг поповнення запасу;

q – критичний обсяг запасів, коли треба укласти подальші договори про поставки.

Таку модель можна застосовувати, якщо підприємство має стійке фінансове становище і є платоспроможним у сьогоднішніх умовах нестабільної економічної політики.

Розглянемо наведену модель на прикладі ВАТ "Шепетівський м'ясокомбінат".

Для проведення розрахунків візьмемо такі вихідні дані:

- місячна потреба в сировині (S) – 4000 т;
- число робочих днів на місяць (T) – 21;
- витрати, пов'язані з доставкою мінімальної партії худоби (Z) – 800 грн.;
- витрати на зберігання 1 т. худоби на місяць (H) – 150 грн.

Оптимальний розмір партії сільськогосподарської сировини (Q) визначимо за допомогою формули:

$$Q = \sqrt{\frac{2 \times S \times Z}{H}} = \sqrt{\frac{2 \times 4000 \times 800}{150 \times 21}} = \sqrt{\frac{2 \times 4000 \times 800}{150 \times 21}} = \sqrt{\frac{6400000}{3150}} = \sqrt{2032} = 45_m$$

Враховуючи наведені дані, можна додатково визначити ряд інших важливих параметрів:

оптимальну кількість поставок n за період T :

$$n = \frac{S}{Q} = \frac{400}{45} = 89,$$

оптимальний інтервал доставки:

$$\Delta t = Q / q = Q / S / T = 45 \times 21 / 4000 = 0,24 \text{ дня.}$$

Одержаний розв'язок забезпечить мінімальні сумарні доставки і збереження, що становитимуть:

$$F_{min} = \sqrt{2S \times Z \times H \times T} = \sqrt{2 \times 4000 \times 800 \times 150 \times 21} = 141986 \text{ грн.}$$

На роботу підприємств м'ясопереробної промисловості особливий вплив мають сезонність поставок та якість сировини, що надходить на переробку, а також пов'язана з цим необхідність зміни технологічних режимів та асортименту м'ясопродукції.

Сезонність постачання худоби – одна з головних особливостей діяльності підприємств м'ясопереробної промисловості, що негативно впливає на розвиток виробництва. Вона зумовлює:

- нерівномірність використання робочої сили;
- нерівномірність завантаження виробничих потужностей;
- значні втрати сировини;
- підвищення собівартості та зниження якості продукції.

Для запобігання негативного впливу сезонності постачання сировини на ритмічність виробництва підприємства необхідно проводити аналіз сезонності з подальшим прогнозуванням закупівлі сировини. На наш погляд, для проведення такого аналізу доцільно використати спосіб вимірювання сезонних коливань за допомогою коефіцієнта варіації. Цей показник дасть змогу оцінити сезонні коливання в цілому за рік, визначити зниження або підвищення сезонності за роками, зіставити рівень сезонності на різних м'ясокомбінатах.

Приклад аналізу сезонності закупок худоби по ВАТ “Шепетівський м'ясокомбінат” наведений у табл. 59, а по ВАТ “Хмельницький м'ясо” – у табл. 60.

На основі наведених у табл. 59 і 60 даних визначають коефіцієнт варіації за формулою:

$$V = \sqrt{\frac{\left(\frac{y}{y} \times 100 - 100\right)}{12}} = \sqrt{\frac{25369,6}{12}} = 46\%.$$

Для повнішого уявлення про сезонні коливання можна використати розмах варіації, тобто зіставити мінімальний і максимальний розмір закупок. У 2000 р. максимальний обсяг закупок у грудні становив 5728,1 тис. т, тобто він перевищив мінімальний у серпні на 1108,3 тис. т, або у 4,2 раза. З наведених даних можна зробити висновок, що підприємство протягом року працювало неритмічно. Це є підставою для проведення детальнішого аналізу відхилень.

Із даних, наведених у табл. 59, і вихідних даних потреби сировини м'ясокомбінату за 2000 р. можна зробити висновок, що лише у грудні закупка сільськогосподарської сировини була більша від запланованої на 5728,1 тис. т. При цьому виникає необхідність аналізу планування закупок, оскільки у грудні на встановлених потужностях була можливість переробки сировини на 43,2% більше від запланованого. Протягом січня – листопада 2000 р. план закупок м'ясокомбінат не виконував. Причини недопоставок можуть бути такі:

- спад вирощування поголів'я худоби загалом по Україні;
- відсутність необхідного запасу сировини на м'ясокомбінаті;
- невиконання договірних зобов'язань;
- неналагоджена робота служби матеріально-технічного постачання.

Таблиця 59

Розрахунок вихідних даних для визначення коефіцієнта варіації розмірів закупок худоби у 2000 р. по ВАТ “Шепетівський м'ясокомбінат”

Місяць	Закупки, тис. т	У % до середньомісячної закупки	Відхилення від середньо- місячної закупки	Квадрати відхилень
Січень	2250,5	87,2	– 12,8	163,8
Лютий	2344,5	90,8	– 9,2	84,6
Березень	2569,0	99,5	– 0,5	0,3
Квітень	3442,7	133,4	33,4	1115,6
Травень	3286,5	127,3	27,3	745,3
Червень	2220,9	86,0	– 14,0	196,0

Липень	1767,1	68,4	- 31,6	998,6
Серпень	1108,3	42,9	- 57,1	3260,4
Вересень	1203,4	46,6	- 53,4	2851,6
Жовтень	1927,7	74,7	- 25,3	640,1
Листопад	3131,4	121,3	21,3	453,7
Грудень	5728,1	221,9	121,9	14859,6
Всього за рік	30980,1	-	-	25369,6
У середньому за місяць	2581,7	100,0		

Для того, щоб налагодити високоефективно діючий перспективний аналіз, необхідно мати добре відлагоджену систему оперативного обліку й аналізу. Лише шляхом глибокого подальшого аналізу можна не тільки виявити відхилення фактичних показників від прогнозованих, а й з'ясувати причини, що їх зумовлюють, і розробити щодо рекомендації виконання точніших розрахунків надалі.

Визначимо коефіцієнт варіації по ВАТ "Хмельницькийм'ясо".

Таблиця 60

**Розрахунок вихідних даних для визначення коефіцієнта варіації розмірів
закупок худоби у 2000 р. по ВАТ "Хмельницькийм'ясо"**

Місяць	Закупки, тис. т	У % до середньомі-	Відхилення від середньомісячної	Квадрати відхилень
Січень	3420,6	140,4	40,4	458,0
Лютий	3201,2	131,4	31,4	185,0
Березень	2956,3	121,4	21,4	24,0
Квітень	3054,8	125,4	25,4	70,6
Травень	1927,2	79,1	- 20,9	998,6
Червень	1534,6	63,0	- 37,0	1369,0
Липень	1264,3	51,9	- 48,1	2313,6
Серпень	1653,1	67,9	- 32,1	1030,4
Вересень	2346,8	96,4	- 3,6	13,0
Жовтень	1925,3	79,1	- 20,9	436,8
Листопад	2835,6	116,4	16,4	269,0
Грудень	3105,7	127,5	27,5	756,3

Всього за рік	29225,5	–	–	7924,1
У середньому за	2435,5	100,0		

Коефіцієнт варіації по ВАТ “Хмельницькийм’ясо” становить 25,7%.

Порівнюючи розрахункові величини коефіцієнта варіації по ВАТ “Хмельницькийм’ясо” та ВАТ “Шепетівський м’ясокомбінат”, можна зробити висновок, що сезонні коливання більше помітні на другому м’ясокомбінаті.

При прогнозуванні обсягу випуску м’ясопродуктів необхідно враховувати також ту обставину, що на м’ясокомбінаті нереально створювати запаси худоби на випадок недопоставок сільськогосподарської сировини постачальниками, бо передзабійна витримка великої рогатої худоби має тривати не більше 24 год., а свиней – 12 год. Тому підприємства м’ясопереробної промисловості можуть мати лише добовий запас сировини. Звідки випливає, що використовувати модель Баумола можна за умови, що страховий запас сільськогосподарської сировини дорівнює добі.

Враховуючи прогнозування основної сировини, специфіку м’ясокомбінатів, сезонні коливання можна спрогнозувати мінімальний запас матеріалів, які використовують при виробництві м’ясопродуктів.

Використання способів і прийомів прогнозування реалізують за допомогою функцій електронних таблиць Excel за будь-які інтервали часу.

Тенденції сезонності постачання худоби зумовляють зміну обсягу виробництва м’ясопродуктів, а також їх продаж. При сезонному прогнозуванні прогноз не просто складають на основі попередніх результатів досліджень, а враховують його два компоненти:

- компонент тренду відображає тенденцію в бік збільшення або зменшення;
- компонент сезонності свідчить про будь-яке різке зниження, підвищення або максимальний стан базової лінії, що відбуваються з однаковими проміжками часу.

Процес сезонного вирівнювання проходить у два етапи: *етап уведення даних*, під час якого визначають розміри тенденції та величину компонентів сезонності, й *етап прогнозування*. На основі цих компонентів розробляють перспективні оцінки.

Для застосування в Excel методу сезонного вирівнювання необхідно мати два постійних значення: одне – для будь-якої тенденції, яку можна досліджувати у даному ряду, а інше – для компонента сезонності. Параметри, необхідні для запуску програми прогнозування із застосуванням методу сезонного вирівнювання, є такими:

- вхідний інтервал – базова лінія, що відображає числовий вираз результатів

- досліджень протягом певного періоду часу;
- кількість періодів у кожному сезоні (наприклад, якщо вхідні дані мають один результат досліджень за кожний місяць року, то число періодів у кожному сезоні (весна, літо, осінь, зима) буде дорівнювати 3. Якщо вхідні дані мають один результат дослідження, що фіксується кожний тиждень місяця, то кількість періодів у кожному сезоні буде дорівнювати 4, якщо розглядають місяць як сезон, або дорівнювати – 12, якщо розглядають квартал);
 - кількість сезонів у календарному блоці. Календарний блок – це період часу, протягом якого спостерігається замкнений сезонний цикл. (Наприклад, якщо розглядають квартальні цикли, то календарним циклом буде рік; якщо розглядають тижневі цикли, то календарним блоком може бути місяць);
 - дві вирівнювальні постійні: одна – для тенденції, інша – для сезонів. Обидві постійні повинні мати дробове значення в межах від 0 до 1.

Застосування методів прогнозування в Excel дасть змогу точніше передбачити забезпечення м'ясокомбінатів сільськогосподарською сировиною та матеріалами, мінімізувати їх на складах, отримати вищі прибутки.

1. 13. Аналіз дебіторської заборгованості

Стан розрахункової дисципліни характеризується наявністю дебіторської заборгованості і має суттєвий вплив на стійкість фінансового стану підприємства.

Недотримання договірної і розрахункової дисципліни, несвоєчасне пред'явлення претензій щодо боргів, що виникають, призводять до значного зростання невиправданої дебіторської заборгованості, а отже, до нестабільності фінансового стану підприємства.

Завдання аналізу полягають також у тому, щоб виявити розміри і динаміку невиправданої заборгованості, причини її виникнення або зростання.

Зовнішній аналіз стану розрахунку з дебіторами базується на даних форм № 1 і № 1-Б. Для внутрішнього аналізу використовують дані аналітичного обліку рахунків, призначених для узагальнення інформації про розрахунки з дебіторами.

Аналіз стану дебіторської заборгованості починають із загального оцінювання динаміки її обсягу загалом і за статтями.

Для аналізу складу і руху дебіторської заборгованості використаємо дані Тернопільського фарфорового заводу за 6 місяців 2000 р. у табл. 61.

Склад і рух дебіторської заборгованості

Склад дебіторської заборгованості	На початок періоду	Виникло зобов'язання	Погашено зобов'язання	На кінець періоду	Зміни (+;-)
Розрахунки з дебіторами всього у т. ч.	3940	72395	72205	4130	190
за товари, роботи і послуги	2856	58705	58504	3058	202
з бюджетом	82	2210	2236	56	- 26
з інших розрахунків	62	1308	1354	16	- 46
інша поточна заборгованість	940	3687	3627	1000	60
у % до вартості майна	8,09	x	x	7,17	- 0,92

Примітка. Якщо в обліковій політиці підприємства у момент реалізації зараховують надходження грошей на розрахунковий рахунок, то у склад дебіторської заборгованості необхідно вносити статтю “Товари відвантажені”.

Аналіз руху дебіторської заборгованості по складу дав змогу встановити, що її збільшення виникло переважно при розрахунках за товари, роботи і послуги. Сума неоплачених покупцями і замовниками рахунків збільшилась на 202 тис. грн., або на 7,1%, та становила на кінець періоду 3058 тис. грн. Виявлена тенденція призводить до залежності підприємства від фінансового стану партнерів.

Після оцінювання переходять до аналізу якісного стану дебіторської заборгованості. Такий аналіз дає змогу виявити й охарактеризувати динаміку абсолютного і відносного розміру невиправданої заборгованості.

Дебіторська заборгованість – це суми, заборговані покупцями і замовниками.

Природно, що підприємства зацікавлені продавати продукцію замовникам, які своєчасно оплачують рахунки, незалежно від контролюючих заходів, розроблених підприємством з метою запобігання збутові продукції неплатоспроможним покупцям і замовникам. Ці рахункові реєстри містять необхідну інформацію для аналізу якості дебіторської заборгованості. На основі відомості цілеспрямовано здійснюють ранжування цієї заборгованості за термінами оплати рахунків. Метод ранжування допомагає керівництву підприємства раціонально керувати дебіторською заборгованістю (активами) й усіма розрахунковими операціями.

До отримання всі рахунки класифікують за групами: час оплати не надійшов,

протермінований від 1 до 30 днів (до 1 місяця), від 31 до 90 днів (від 1 до 3 місяців), від 91 до 180 днів (від 3 до 6 місяців), від 181 до 360 днів (від 6 місяців до 1 року), від 360 днів і більше (більше 1 року). До виправданої належить заборгованість, термін погашення якої не настав або становить менше одного місяця. До невиправданої заборгованості належить протермінована заборгованість покупців і замовників. Чим більший термін протермінування, тим імовірніша невиплата за рахунком.

Використання коштів для покриття цієї заборгованості створює реальну загрозу неплатоспроможності самого підприємства-кредитора і послаблює ліквідність його балансу.

Рахунки, які покупці не оплатили, називають сумнівними боргами (безнадійними). Безнадійні борги означають, що з кожної гривні, вкладеної у дебіторську заборгованість, певна частина не буде отримана (повернена). Наявність сумнівної дебіторської заборгованості свідчить про нераціональну політику підприємства щодо надання відтермінування у розрахунках з покупцями. Для з'ясування реальності стягнення боргів з покупців і боргів, що мають сумнівний характер, необхідно перевірити, чи існують акти звірення розрахунків або листи, в яких дебітори визнають свою заборгованість, чи не пропущені терміни позивної давності.

За боргами, нереальними для стягнення, у визначеному порядку формують резерв за сумнівними боргами. За наявності виправданих документів безнадійні борги погашають шляхом списання на збитки підприємства як дебіторську заборгованість, щодо якої закінчився термін позивної давності.

Сумнівна дебіторська заборгованість може бути наявною і за іншими статтями активу балансу. Частково це стосується статей: "Товари", "Інші оборотні активи". До статті "Товари" можуть вносити невиправдану дебіторську заборгованість у вигляді:

- а) відвантажених товарів і зданих робіт за розрахунковими документами, не переданими у банк інкасо, за якими закінчились терміни, встановлені для здачі документів щодо забезпечення позик;
- б) відвантажених товарів і зданих робіт за розрахунковими документами, не оплачених вчасно покупцями і замовниками.

Стаття "Інші оборотні активи" може містити недостачі і втрати від псування товарно-матеріальних цінностей, не списаних з балансу у визначеному порядку.

У табл. 62 показаний приклад аналізу стану розрахунків з дебіторами за термінами оплати рахунків покупцями.

Наведені дані дають змогу зробити висновок, що стан розрахунків з покупцями у

звітному році порівняно з минулим погіршився. Загальна сума неоплачених покупцями рахунків збільшилась на 190 тис. грн., або 4,8 відсотка, причому сума невиправданої заборгованості збільшилась на 61 тис. грн., або на 9,2 відсотка. Внаслідок випереджаючих темпів зростання загальної заборгованості її частка збільшилась на 0,9 пункту і становила на кінець звітного року четверту частину усієї суми боргу покупців. У складі протермінованої заборгованості покупців, замовників та інших дебіторів існує нереальна для стягнення (безнадійна із протермінованим терміном позовної давності) заборгованість.

Таблиця 62

Аналіз стану дебіторської заборгованості за термінами її утворення

	Залишок на початок періоду (тис. грн.)	Залишок на кінець періоду (тис. грн.)	у тому числі за термінами утворення					
			термін оплати не настав	Протермінування від 1 до 30 днів	Протермінування від 31 до 90 днів	Протермінування від 91 до 180 днів	Протермінування від 181 до 360 днів	Протермінування більше 1 року
Дебіторська заборгованість – всього.	3940	4130	2080	1090	370	200	–	390
у тому числі:								
протермінована	879*	960	x	x	x	x	x	x
% до підсумку	22,3	23,2	x	x	x	x	x	x
із неї:								
нереальна для досягнення (сумнівна)	340*	390	x	x	x	x	x	x
% до підсумку	8,6	9,4	x	x	x	x	x	x

*Дані отримані за результатами аналізу стану розрахунків з дебіторами за 6 місяців 2000 р.

Її частина порівняно з минулим роком збільшилась на 0,8 пункту і становила майже десяту частину (9%) від усієї дебіторської заборгованості. Виявлена тенденція зростання сумнівної заборгованості свідчить про зниження ліквідності балансу, погіршення фінансового стану підприємства. Це підтверджує і продовження середнього терміну інкасації дебіторської заборгованості з 18 днів на початок року до 21 дня на кінець року, тобто на 3 дні.

$$\text{Термін кредиту (в днях)} = \frac{\text{дебіторська заборгованість}}{\text{обсяг реалізації продукції}} \times 270.$$

Дебіторська заборгованість становила:

$$\text{на початок року} = \frac{3940}{57800} \times 270 = 18,0 \text{ днів};$$

$$\text{на кінець року} = \frac{4130}{54190} \times 270 = 21,0 \text{ день.}$$

При аналізі стану розрахунків за даними аналітичного обліку слід виявити випадки визначити обсяг прихованої дебіторської заборгованості, що виникла внаслідок попередньої оплати матеріалів постачальникам без відповідного їх відвантаження підприємству.

З метою своєчасного отримання оплати за поставлену продукцію і запобігання неплатежам використовуються подання знижок договірної ціни при оплаті наперед і різні форми довготермінового погашення дебіторської заборгованості: продаж боргів банку (факторинг); одержання позики в банку на оплату зобов'язань, що перевищують залишок засобів на його розрахунковому рахунку (овердрафт), облік векселів (дисконт).

При зниженні обсягу дебіторської заборгованості важливо визначити, чи не стало це наслідком її списання на збитки, а також чи є відповідні документи для виправдання.

У процесі проведення аналізу дебіторської заборгованості доцільно для унаочнення одержаних результатів та візуального їх сприйняття використовувати графіки.

Наприклад, необхідно розрахувати термін кредиту для підприємства за 6 років і показати результати на графіку. (див. графік 9).

Таблиця 63

Показник терміну кредиту

	Рік 1	Рік 2	Рік 3	Рік 4	Рік 5	Рік 6
Дебіторська заборгованість (тис. грн.)	175	220	255	270	290	335
Обсяг реалізації продукції (тис. грн.)	1100	1380	1700	2000	2400	2800
Термін кредиту, днів	58	58	55	49	44	44

$$\text{Термін кредиту} = \frac{\text{дебіторська заборгованість}}{\text{обсяг реалізації продукції}} \times 360 \text{ днів.}$$

Графік 9. Термін кредиту.

З наведених даних видно, що фінансово-господарська діяльність аналізованого підприємства ведеться на належному рівні. За останніх 6 років роботи підприємству вдалось знизити термін кредитного періоду до 44 днів, тоді як у першому році він сягав 62 днів. На підсумковому етапі аналізу дебіторської заборгованості доцільно зіставити термін кредитного періоду аналізованого підприємства із середньогалузевим.

1. 14. Аналіз кредиторської заборгованості

Проводячи аналіз цього показника, необхідно мати на увазі, що його здійснюють так, як аналіз дебіторської заборгованості. Розраховують показник обороту кредиторської заборгованості як співвідношення річної суми закупок до сальдо кредиторської заборгованості.

Цей показник корисно порівняти з оборотом дебіторської заборгованості.

$$\text{Оборот кредиторської заборгованості} = \frac{\text{сума закупок}}{\text{сальдо кредиторської заборгованості}} \text{ (разів)}.$$

При розрахунку цього показника виникає проблема, як знайти суму закупок. Наявна звітність не передбачає розраховувати цей показник. При виконанні таких підрахунків необхідно робити головний акцент на використанні даних аналітичного та синтетичного бухгалтерського обліку.

Наведемо порядок таких підрахунків.

1. Затрати на закупки:

затрати на замовлення – 15,0 тис. грн.;

закупівля сировини і матеріалів – 430 тис. грн.;

Експлуатаційні витрати:

адміністративні – 40,0 тис. грн.;

електроенергія – 30,0 тис. грн.;

страхування – 35,0 тис. грн.;

Разом закупки: 550,0 тис. грн.

2. Затрати на збут:

стимулювання збуту – 1000,00 тис. грн.;

витрати на реалізацію та управління – 140,00 тис. грн.;

Разом на збут – 240,00 тис. грн.

Всього витрат на закупівлю і збут – 790,00 тис. грн. (550,0 + 240,0).

Вартість закупок визначають постачальники сировини, матеріалів і послуг, тобто наші партнери.

Вартість додана (у нашому випадку: витрати на збут – 240,0 тис. грн.) – це витрати грошові, які витрачає підприємство для перетворення цих закуплених матеріалів і послуг у нові товари та послуги для реалізації покупцям. Цей порядок дає змогу оцінити приріст вартості за час між закупівлею підприємством товарів та послуг і реалізацією виготовлених на їх основі власних товарів та послуг.

Розрахувавши показник обороту кредиторської заборгованості, можна перейти до розрахунку тривалості обороту кредиторської заборгованості.

Тривалість обороту кредиторської заборгованості – це середнє число днів, необхідних для здійснення платежів кредиторам. Цей коефіцієнт розраховують шляхом ділення сальдо кредиторської заборгованості на суму закупок і множення на 360 днів. Він може бути реально порівняним із показником тривалості обороту кредиторської заборгованості.

Тривалість обороту

$$\text{кредиторської заборгованості} = \frac{\text{сальдо кредиторської заборгованості}}{\text{сума закупок}} \times 360 = \text{разів.}$$

Приклад. Розраховуємо тривалість обороту кредиторської заборгованості з 1-го по 6-ий роки існування і на базі одержаних результатів побудуємо графік (див. графік 10).

Таблиця 64

	Рік 1	Рік 2	Рік 3	Рік 4	Рік 5	Рік 6
Сальдо кредиторської заборгованості (тис. грн.)	84	152	168	200	215	237
Сума закупок (тис. грн.)	790	875	1055	1230	1440	1670

Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів	39	63	58	59	55	52
---	----	----	----	----	----	----

Графік 10. Показники тривалості обороту кредиторської заборгованості.

Аналізуючи тривалість обороту кредиторської заборгованості за останні роки можна зробити висновок, що даний показник мав тенденцію до стабілізації. Таку тенденцію необхідно характеризувати як позитивне явище в роботі підприємства.

1. 15. Експрес-аналіз фінансового стану

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

Експрес-аналіз доцільно проводити у три етапи: – підготовчий етап, попередній огляд бухгалтерської звітності, економічне читання та аналіз звітності.

Мета першого етапу – прийняти рішення про цілеспрямованість аналізу фінансової звітності і переконатись у її підготовленості до читання.

Перше завдання вирішують шляхом ознайомлення з аудиторським висновком. Існує два основних типи аудиторських висновків: стандартний і нестандартний. Перший з них – це підготовлений в уніфікованому і скороченому викладі документ, що містить позитивну оцінку аудитора (аудиторської фірми) про достовірність наданої в звіті інформації і його відповідності чинним нормативним документам. Нестандартний аудиторський висновок більший за обсягом і, як правило, містить певну додаткову інформацію, що може бути корисною для користувачів звітності або її розглядатимуть аудитори як необхідну для опублікування, спираючись на прийняту технологію аудиторської перевірки. Нестандартний аудиторський висновок може містити беззаперечну позитивну оцінку наданої звітності і фінансового стану, підтверджену нею, або позитивну оцінку, але із застереженням. Причинами нестандартного аудиторського висновку можуть бути: врахування думки іншої аудиторської фірми

(наприклад, у випадку аудитування звітності різних самостійних підрозділів однієї корпорації різними аудиторськими компаніями); зміни звітної політики фірмою, що проводить аудит; певна невизначеність фінансового або організаційного характеру (наприклад, участь компанії в незавершеному судовому процесі з не передбачуваним кінцем) тощо. У випадку нестандартного аудиторського висновку доцільність контракту з даним потенційним контрагентом мусить визначати фінансовий менеджер або інша особа, яка бере участь у переговорах, після ретельнішого аналізу наданого звіту та іншої інформації формального і неформального характеру.

Перевірка готовності звітності до читання має менш відповідальний і певною мірою технічний характер.

Цю роботу часто доводиться виконувати, працюючи зі звітністю невеликих підприємств, на яких нема культури і традицій підготовки річного звіту.

Тут проводять візуальну та найпростішу облікову перевірку звітності за формальними ознаками і за суттю: визначають наявність всіх необхідних форм і додатків, реквізитів та підписів; перевіряють достовірність і чіткість заповнення звітних форм, перевіряють валюту балансу та всі проміжні висновки; перевіряють взаємопов'язаність показників звітних форм і основні контрольні співвідношення між ними і т. ін.

Бухгалтерська звітність – це комплекс взаємопов'язаних показників фінансово-господарської діяльності за звітний період. Звітні форми логічно та інформаційно взаємопов'язані. Суть логічного зв'язку полягає у взаємодоповненні і взаємній кореспонденції звітних форм, їх розділів та статей. Деякі найважливіші балансові статті розшифровують у супровідних формах. Розшифровку інших показників за необхідності можна знайти в аналітичному обліку.

Логічні зв'язки доповнюють інформаційними, що виражаються у прямих і непрямих контрольних співвідношеннях між окремими показниками звітних форм. Пряме контрольне співвідношення означає, що один і той самий показник наведений одночасно в кількох звітних формах. Непряме контрольне співвідношення означає, що кілька показників однієї або кількох звітних форм пов'язані між собою нескладними арифметичними розрахунками.

Знання цих контрольних співвідношень важливе не лише з позиції аналізу, а й контролю і допомагає ліпше розібратися у структурі звітності, перевірити вірність її складання шляхом візуальної перевірки окремих показників та арифметичних співвідношень між ними.

Мета другого етапу – ознайомлення з пояснювальною запискою до балансу. Це необхідно для того, щоб оцінити умови роботи у звітньому періоді, визначити тенденції основних показників діяльності, а також якісні зміни у майновому та фінансовому станах господарюючого об'єкта. Складаючи перше уявлення про динаміку наведених у звітності і пояснювальній записці даних, необхідно звертати увагу на алгоритми розрахунку основних показників. Оскільки розрахунок деяких аналітичних показників (наприклад, рентабельності, доходу на акцію, питомої ваги власних оборотних коштів тощо) супроводжується усвідомленим або неусвідомленим запитанням, багато фірм Заходу наводять у відповідному розділі річного звіту алгоритми для деяких показників. Таку практику доцільно використовувати і в Україні.

Аналізуючи тенденцію основних показників, необхідно брати до уваги дію деяких впливових чинників, а саме інфляції. Окрім цього, не варто забувати, що і сам баланс, який є основною звітною й аналітичною формою, непозбавлений певних обмежень. Вкажемо деякі, найвагомші з них.

1. Баланс історично за своєю природою фіксує стан фінансово-господарських операцій, здійснених до моменту його складання.

2. Баланс відображає статус-кво у засобах і обов'язках підприємства, тобто відповідає на запитання, яким є стан підприємства на даний момент згідно з використаною обліковою політикою, але не дає відповіді на запитання, внаслідок чого склався такий стан. Відповідь на останнє запитання не можна дати лише за даними балансу. Для цього потрібен набагато глибший аналіз, що ґрунтується не тільки на залученні додаткових джерел інформації, а й на розумінні багатьох факторів, що не знаходять відображення у звітності (інфляція, науково-технічний прогрес тощо).

3. За даними звітності можна розрахувати цілий ряд аналітичних показників, але всі вони будуть малозначимі, якщо їх ні з чим не порівняти. Баланс, який розглядають ізольовано, не забезпечує просторового і часового порівняння. Звідси випливає, що його аналіз потрібно проводити у динаміці і за можливості доповнювати оглядом аналітичних показників по споріднених підприємствах, їх середньогалузевими і середньопрогресивними значеннями.

4. Інтерпретація балансових показників можлива лише при залученні даних про обороти. Зробити висновок про те, великі чи малі суми за тією або іншою статтею можна тільки після порівняння балансових даних з відповідними сумами оборотів. Наприклад, у балансах двох підприємств за статтею “Запаси” рахують однакову суму в 10 млн. грн.

Оборот запасів за рік на першому підприємстві становить – 120 млн. грн., а на другому – 20 млн. грн. Відповідно, у першому випадку запаси забезпечують 1/12 частину річного споживання (місячний запас), а в другому – половину річного споживання (піврічний запас).

5. Баланс – це збір моментних даних на кінець звітного періоду, тому він не відображає стан засобів підприємства протягом звітного періоду. Це стосується, перш за все, найдинамічніших статей балансу. Так, наявність на кінець року великих за питомою вагою запасів готової продукції зовсім не означає, що такий стан, був протягом року постійним, хоча таку можливість не потрібно відкидати.

6. Фінансовий стан підприємства і перспективи його зміни перебувають під впливом не лише факторів фінансового характеру, а й багатьох інших факторів, що взагалі не мають вартісної оцінки. До них належать: можливі політичні і загальноекономічні зміни, перебудова організаційної структури управління галуззю або підприємством, зміна форм власності, професійна і загальноосвітня підготовка персоналу тощо. Тому аналіз бухгалтерської звітності є лише одним з розділів комплексного економічного аналізу, що використовує також неформальне оцінювання.

7. Одне з вагомих обмежень балансу – закладений у ньому принцип використання цін придбання. В умовах інфляції, зростання цін на сировину і матеріали, які використовують на підприємстві, низького рівня оновлення основних засобів багато статей відображають сукупність однакових за функціональним призначенням, але різних за вартістю, облікових об'єктів. Звичайно, істотно повторюються результати діяльності підприємства, реальна оцінка його господарських засобів, “ціни” підприємства загалом.

8. Необхідно ще раз підкреслити, що результат балансу зовсім не відображає тієї суми засобів, якою реально розпоряджається підприємство, його, так би мовити, “вартісної оцінки”. Основна причина полягає у можливій невідповідності балансової оцінки господарських засобів і реальних умов унаслідок інфляції, кон'юнктури ринку, використовуваних методів обліку тощо.

Третій етап – основний в експрес-аналізі. Його мета – кінцеве оцінювання результатів господарської діяльності і фінансового стану об'єкта. Такий аналіз проводять з тією чи іншою мірою деталізації в інтересах різних користувачів.

Одним з основних елементів експрес-аналізу є вміння працювати з річним звітом і фінансовою звітністю. Зокрема, фінансовий менеджер, якому часто доводиться брати участь у процесі укладання контрактів з потенційними контрагентами, повинен чітко уявляти структуру звіту, зміст основних його розділів.

Положення про бухгалтерський звіт і звітність в Україні передбачає періодичне складання бухгалтерської звітності і подання її за відповідними адресами. Звітність має, як правило, супроводжувати пояснювальна записка. У докладному вигляді пояснювальну записку складають у процесі підготовки річної звітності. У такому випадку набір документів у комплексі складає готовий звіт.

Складання річного звіту є, звичайно, практикою для більшості компаній економічно розвинених країн. У деталізованому вигляді складають звіт для акціонерних товариств. Невипадково з 1 січня 1977 р. уведений в дію міжнародний обліковий стандарт IAS № 5, що регламентує склад і структуру готового звіту, перелік статей і показників, рекомендованих для внесення у звітність. Згідно з цим стандартом основними компонентами річного звіту є: підготовлена відповідно до нормативних документів звітність, аналітичні розшифровки та примітки до неї, інша аналітична інформація, корисна для повної і об'єктивної картини про майновий і фінансовий стан підприємства.

Детальну структуру річного звіту не регламентують, однак при його підготовці необхідно враховувати вимоги інших облікових стандартів, що певною мірою мають побічний вплив на склад і послідовність внесених до звіту матеріалів.

Аналіз обліково-аналітичної практики Заходу показує, що проблемі структурування річного бухгалтерського звіту приділяють значну увагу не лише міжнародні, а й національні бухгалтерські інститути. Як приклад можна навести практику регулювання цього розділу бухгалтерського звіту в Бельгії. Так, рекомендована національними обліковими стандартами цієї країни аналітична записка, яка має розшифровку і примітки до звітності, доволі деталізована і складається з 19 розділів. Також деталізовані рекомендовані стандартні форми звітності – біля 100 показників на звітну дату в балансі і близько 70 статей у звіті про прибутки і збитки.

Культура складання звіту – важливий фактор успішного ведення бізнесу як з позиції самої компанії, що підготувала звіт, так і з позиції її зовнішніх контрагентів. По-перше, добре побудований звіт дає змогу керівництву підприємства і його власникам по-новому подивитися на стан справ на підприємстві, досягнуті результати фінансово-господарської діяльності, визначити перспективи її розвитку. По-друге, для контрагентів підприємства бухгалтерський звіт дедалі більшою мірою стає основним інформаційним документом, що підтверджує можливість та економічну доцільність взаємодії з даним підприємством. По-третє, звіт – своєрідний спосіб реклами діяльності, нерідко перший крок фірми до контрагента при встановленні виробничих контактів. Подають запит про

можливість ознайомлення з річним бухгалтерським звітом потенційного партнера. Тому від того, наскільки грамотно і привабливо складений звіт, може значною мірою залежати результат майбутніх переговорів про співпрацю. Поширеним є правило: перш ніж підписувати контракт, необхідно ознайомитися з річним звітом контрагента.

В обліково-аналітичній практиці Заходу нагромаджений значний досвід щодо підготовки річного звіту, його побудови й оформлення. Типова структура звіту може мати такі розділи:

- коротка характеристика діяльності підприємства (основним змістом розділу є деякі основні показники, що найімовірніше характеризують підприємство, види та географічні сфери діяльності і т. ін.);
- звернення голови підприємства (президента, директора);
- звіт адміністрації (характеристика виробничої, комерційної та інвестиційної діяльності, оцінка фінансового стану, характеристика науково-технічного рівня підприємства, його природоохоронна діяльність та ін.);
- бухгалтерська звітність;
- пояснення до бухгалтерської звітності (характеристика облікової політики, структури і виду основних засобів і матеріальних активів, фінансових вкладів, дебіторської та кредиторської заборгованості, витрати виробництва, ліквідності та фінансової стійкості і т. ін.);
- аудиторський висновок;
- дані про котування цінних паперів підприємства;
- інша інформація (склад вищого виборного органу управління, адміністрації, інформація про найвагоміших інвесторів і т. ін.).

У загальному вигляді методика експрес-аналізу звітності передбачає аналіз ресурсів та їх структури, результатів господарювання, ефективності використання власних і позичених коштів. Зміст експрес-аналізу – відбір невеликої кількості найвагоміших і порівняно нескладних в обчисленні показників та постійне спостереження за їх динамікою.

1. 16. Аналіз фінансових результатів

Значення, завдання і відбір інформації для аналізу

Функціонування підприємства, незалежно від виду його діяльності і форм власності, в умовах ринку визначається його здатністю приносити достатній прибуток.

Прибуток – це кінцевий результат діяльності підприємства, що характеризує абсолютну ефективність його роботи. В умовах ринкової економіки прибуток є

найважливішим чинником стимулювання виробничої і підприємницької діяльності підприємства та створює фінансову основу для її розширення, задоволення соціальних і матеріальних потреб трудового колективу. Податок на прибуток стає також головним джерелом формування надходжень бюджету (державного, місцевого). За рахунок прибутку погашають боргові зобов'язання підприємства перед банком та інвесторами. Отже, прибуток є найважливішим узагальненим показником у системі оцінювальних показників ефективності виробничої, комерційної і фінансової діяльності підприємства. Сума прибутку, яку одержує підприємство, обумовлена обсягом реалізації продукції, її якістю і конкурентоздатністю на внутрішньому і зовнішньому ринках, асортиментом, рівнем витрат та інфляційних процесів, що неминуче супроводжують становлення ринкових відносин.

Система показників фінансових результатів містить у собі не лише абсолютні, а й відносні показники ефективності господарювання. До них належать показники рентабельності. Розраховують й аналізують загальну рентабельність роботи підприємства, рентабельність продукції і ряд інших показників. Чим вищий рівень рентабельності, тим вища ефективність господарювань підприємств як самостійних товаровиробників.

Звідси головними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є:

- оцінювання динаміки абсолютних показників фінансових результатів (прибутку і рентабельності);
- визначення спрямованості і розміру впливу окремих чинників на суму прибутку та рівень рентабельності;
- виявлення й оцінювання можливих резервів зростання прибутку і рентабельності;
- аналіз порогу прибутку.

Узагальнена інформація для аналізу фінансових результатів подана у формі 2 для річної і квартальної бухгалтерської звітності “Звіт про фінансові результати”, у формі 1 для річної і періодичної бухгалтерської звітності “Бухгалтерський баланс”, у формі 5 для річної і квартальної бухгалтерської звітності “Примітка до балансу.”

Загальна оцінка динаміки і показників прибутку

Методологічною основою аналізу фінансових результатів в умовах ринкових відносин є прийнята для всіх підприємств, незалежно від організаційно-правової форми

і форми власності, модель їхнього формування і використання.

Розпочинаючи аналіз фінансових результатів, варто розрізнити прибуток (збиток) звітного періоду, прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування і чистий прибуток підприємства. Прибуток (збиток) звітного періоду – це алгебраїчна сума отриманих результатів від основної діяльності плюс фінансові й інші доходи (прибутки) і мінус фінансові та інші витрати (збитки). Насамперед аналізують динаміку показників прибутку. Інформація, що утримується у звітній формі 2, дає змогу проаналізувати фінансові результати, отримані від усіх видів діяльності підприємства, визначити структуру прибутку.

Дані для оцінювання динаміки прибутку і її складових наведені в умовному прикладі табл. 65.

Таблиця 65

Динаміка показників прибутку

Найменування показників	Прогно з звітної періоду	Фактично		відхилення (+,-)			
		за звітний рік, тис. грн.	за минулий рік, тис. грн.	від прогнозу		Від минулого року	
				сума, тис. грн.	у %	сума, тис. грн.	у % до валового прибутку минул. року.
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).	7250	9170	8540	1920	26,5	630	7,4
2. Валовий прибуток.	250	1090	970	520	–	120	–
3. Фінансовий результат (прибуток) від операційної діяльності.	7500	9810	8920	2310	30,8	890	10
4. Інші доходи.	–	510	630	510	–	– 120	– 19
5. Інші витрати.	–	150	200	150	–	– 50	– 25
6. Фінансовий результат (прибуток) від звичайної діяльності до оподаткування.	7500	10170	9350	2670	35,6	320	8,8

Горизонтальний аналіз абсолютних показників, наведених у табл. 65, показує, що підприємство у звітному році досягло високих фінансових результатів у господарській діяльності порівняно з фактичними даними минулого року. Понад прогноз було отримано 2670 тис. грн. прибутку, що становило 35,6% від його прогнозної величини ($2670 : 7500 \times 100$). Порівняно з минулим роком приріст прибутку становив 320 тис. грн., або

8,8% ($320 : 9350 \times 100$).

Аналіз структури прибутку звітного року (вертикальний аналіз) дає змогу визначити, що головну частину його становить чистий дохід від реалізації товарів, робіт, послуг: 90,17% у звітному ($9170 : 10170 \times 100$) і 91,3% у минулому році ($8540 : 9350 \times 100$). Незважаючи на зниження суми прибутку від головної діяльності, порівняно з минулим роком на 1,13 пункту ($90,17 - 91,3$), її приріст в абсолютній сумі становив 630 тис. грн., або 7,4%, а порівняно з прогнозом – 1920 тис. грн., або 26,5%. Позитивний результат, отриманий від фінансової діяльності, дав змогу підприємству збільшити суму прибутку в звітному році порівняно з прогнозом на 620 тис. грн., що становить 8,3% ($620 : 7500 \times 100$), і порівняно з минулим роком на 110 тис. грн., або на 1,2% ($110 : 9350 \times 100$).

Фінансовий результат, отриманий від позареалізаційної діяльності, дав змогу збільшити прибуток звітного року порівняно з прогнозом на 360 тис. грн. ($510 - 150$), або на 4,8% ($360 : 7500 \times 100$).

Порівняно з минулим роком у результаті позареалізаційних операцій прибуток звітного року зменшився на 70 тис. грн. ($-120 - [-50]$), або на 0,7% ($70 : 9350 \times 100$).

Аналіз структурної динаміки, що складається з прибутку звітного року, показав, що із загальної суми надпланового приросту прибутку в сумі 2670 тис. грн. було отримано 1920 тис. грн., або 71,9%, за рахунок приросту виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тобто від основної діяльності.

Чинниковий аналіз прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг)

Попередній структурний аналіз прибутку звітного періоду показав, що основне джерело його формування на даному підприємстві – прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг). Він є кінцевим результатом діяльності підприємства не лише у сфері виробництва, а й у сфері обігу. Формалізований розрахунок прибутку від реалізації продукції (P) можна подати у такому вигляді:

$$P^Q = Q^P - S - K - Y,$$

де Q^P – виручка (нетто) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); (за

мінусом ПДВ, акцизів й аналогічних обов'язкових платежів);

S – собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

K – комерційні витрати;

У – управлінські витрати.

Найважливішими умовами зростання прибутку від реалізації продукції є збільшення обсягу випуску продукції, забезпечення ритмічності виробництва і відвантаження продукції, зниження її собівартості, підвищення її якості та конкурентоздатності, оптимізація запасів готової продукції на складах, своєчасна оплата покупцями замовленої ними продукції, застосування прогресивних форм розрахунків за продукцію (факторинг).

Фактично отриманий у звітному періоді в процесі реалізації прибуток може відрізнитися від прибутку за минулий період або прогнозного у зв'язку з впливом ряду зовнішніх і внутрішніх чинників. Тому при аналізі важливо дати не лише загальну оцінку динаміки і виконання прогнозу прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а й всебічно вивчити чинники, що на нього впливають, визначити ступінь впливу кожного з них. Для ознайомлення з основними показниками, які характеризують динаміку і виконання прогнозу з реалізації продукції (робіт, послуг) і прибутку, потрібно звернутися до даних бізнес-плану і форми 2 (див. табл. 66).

Порівняння підсумків зміни обсягу реалізації продукції, обчисленої в гуртових цінах і за повною собівартістю, з даними минулого року показує, що при зниженні обсягу реалізації продукції в гуртових цінах на 6,25% ($54190 : 57800 \times 100 - 100$) собівартість продукції знизилася на 8,61% ($45020 : 49260 \times 100 - 100$).

Це привело до збільшення суми прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) порівняно з минулим роком на 630 тис. грн. ($9170 - 8540$), або на 7,38%.

На зміну суми прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) порівняно з минулим роком і прогнозом можуть вплинути також зміна обсягу і структури реалізованої продукції, її повної собівартості та гуртових цін.

Таблиця 66

Динаміка реалізації продукції і прибутку

Найменування показника	Минулий рік	Звітний рік		
		на фактично реалізовану продукцію	прогноз	фактично

1. Реалізація продукції в гуртових цінах підприємств (без ПДВ), тис. грн.	57800	53750	49080	54190
2. Собівартість реалізованої продукції.	49260	45320	41830	45020
3. Результат (тис. грн.) + прибуток	8540	8430	7250	9170
Результат (тис. грн.) – збиток.	–	–	–	–
4. Рівень рентабельності продукції, яку реалізують.	14,78	15,68	14,77	16,92

Між зміною обсягу реалізованої продукції і розміром отриманого прибутку існує пряма пропорційна залежність при реалізації рентабельної продукції та обернена залежність – при реалізації збиткової. Збільшення обсягу рентабельної продукції веде до збільшення маси прибутку. Вплив зміни обсягу реалізації продукції на суму прибутку можна визначити за такою формулою:

$$\Delta P_1 = P_0 K_{1,2} - P_0 \text{ або } \Delta P_1 = P_0 (K_{1,2} - 1),$$

де P_1 – приріст (зменшення) прибутку за рахунок зміни обсягу реалізації;

P_0 – прибуток базового періоду (року, кварталу) або за прогнозом;

$K_{1,2}$ – коефіцієнт зміни обсягу реалізації продукції.

Цей показник можна визначити, враховуючи обсяг реалізації продукції у порівняльних гуртових цінах, за формулою:

$$K_1 = Q_{1,0}^P / Q_0^P,$$

де $Q_{1,0}^P$ – фактичний обсяг реалізації продукції за звітний рік (період) в цінах базового року (періоду);

Q_0^P – обсяг реалізації продукції базового року (періоду).

Його можна також визначити, враховуючи обсяг реалізації продукції в оцінці за повною собівартістю, за формулою:

$$K_2 = S_{1,0} / S_0,$$

де $S_{1,0}$ – собівартість фактично реалізованої продукції за звітний рік (період) у цінах і тарифах базового періоду;

S_0 – собівартість реалізованої продукції базового року (періоду).

У нашому прикладі коефіцієнт зміни обсягу реалізації продукції в гуртових цінах порівняно з минулим роком становив:

$$K^1 = 5370 \div 57800 = 0,9299,$$

а в оцінці за собівартістю:

$$K^2 = 45320 \div 49260 = 0,9200.$$

Вплив зміни обсягу реалізації на суму прибутку при оцінці реалізації продукції в гуртових цінах становитиме:

$$P_1 = P_0 K_1 - P_0 = 8540 \times 0,9299 - 8540 = -600(\text{тис.грн.}),$$

а при оцінці реалізації продукції за собівартістю:

$$rP_1 = P_0 K_2 - P_0 = 8540 \times 0,9200 - 8540 = -680(\text{тис.грн.}).$$

Таким чином, за рахунок зниження обсягу реалізації у звітному році порівняно з минулим роком у гуртових цінах на 0,0701 і в оцінці за собівартістю на 0,08 пункту прибуток від реалізації продукції знизився відповідно на 600 і 680 тис. грн.

На прибуток від реалізації продукції впливають зміни в структурі й асортименті реалізованої продукції. Це відбувається тому, що рентабельність різних виробів неоднакова. При збільшенні у складі реалізованої продукції частки виробів з рентабельністю вищою за середню по підприємству сума прибутку зростає, і навпаки. Вплив на прибуток зміни порівняно з минулим роком асортименту та структури реалізованої продукції можна визначити за формулою:

$$DP_2 = P_{1,0} - P_0 K_{1,2},$$

де DP_2 – приріст прибутку у результаті зміни структури асортименту продукції;

$P_{1,0}$ – прибуток, отриманий від фактично реалізованої продукції, у цінах і за собівартістю базового року (періоду).

Значення цього показника в нашому прикладі при оцінюванні обсягу реалізації в гуртових цінах становитиме:

$$DP_2 = 8430 - 8540 \times 0,9299 = +490(\text{тис.грн.}),$$

а при оцінці за собівартістю:

$$DP_2 = 8430 - 8540 \times 0,9200 = +570(\text{тис.грн.}).$$

Отже, завдяки збільшенню частки більш рентабельної продукції у загальному обсязі реалізації приріст прибутку становив 490 або 570 тис. грн.

Істотний вплив на суму прибутку може мати зміна собівартості реалізованої продукції. Між рівнем собівартості і прибутком спостерігається обернена залежність: зниження собівартості продукції за інших рівних умов веде до збільшення суми прибутку, і навпаки. Це пов'язано з тим, що суму прибутку визначають як різницю між вартістю реалізованої продукції в гуртових цінах (без ПДВ і акцизу) і її собівартістю.

Вплив зміни собівартості продукції на суму прибутку визначають шляхом

порівняння фактичної собівартості реалізованої продукції з базовою собівартістю реалізованої продукції за формулою:

$$DP_3 = S_1 - S_{1,0},$$

де DP_3 – вплив на прибуток зміни собівартості реалізованої продукції;

S_1 – фактична собівартість реалізованої продукції звітного року (періоду);

$S_{1,0}$ – те саме.

У нашому прикладі фактична собівартість реалізованої у звітному році (періоді) продукції становить 45020 тис. грн., а базова – 45320 тис. грн., тобто отримана економія у сумі 300 тис. грн.:

$$rP_3 = 45020 - 45320 = -300(\text{тис.грн.}).$$

Отже, прибуток збільшився на 300 тис. грн.

Величина прибутку перебуває у прямій залежності від зміни гуртових цін на продукцію, оскільки є різницею між вартістю реалізованої продукції в гуртових цінах (без ПДВ і акцизу) і її повною вартістю.

Вплив на прибуток зміни оптових цін визначають шляхом порівняння вартості реалізованої у звітному році продукції (робіт, послуг) у реальних цінах з вартістю реалізованої у звітному році продукції в гуртових цінах і тарифах базового року, тобто за формулою:

$$rP_4 = Q_1^P - Q_{1,0}^P,$$

де rP_4 – вплив на прибуток зміни гуртових цін і тарифів;

Q_1^P – фактичний обсяг реалізації за звітний рік (період) у реальних у звітному році цінах;

$Q_{1,0}^P$ – те саме.

У нашому прикладі у результаті зміни цін і тарифів прибуток збільшився на 440 тис. грн.:

$$P_4 = 54190 - 53750 = +440(\text{тис.грн.}).$$

Розрахунки впливу чинників на зміну прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) проти рівня попереднього року можна узагальнити у табл. 67.

Таблиця 67

Узагальнення результатів чинникового аналізу прибутку

Чинники зміни зростання прибутку порівняно з минулим роком	Сума приросту прибутку порівняно з минулим роком, тис. грн.
---	--

	I варіант	II варіант
зміна обсягу реалізації продукції	– 600	– 680
зміна структури та асортименту продукції	490	570
зміна собівартості продукції	300	300
зміна гуртових (відпускних) цін	440	440
Всього	630	630

Фактичний приріст прибутку порівняно з минулим роком становив 630 тис. грн. Він утворився завдяки зниженню собівартості реалізованої продукції (300 тис. грн.), підвищенню гуртових (відпускних) цін (440 тис. грн.) і змінам у структурі продукції (490 тис. грн. або 570 тис. грн.) при одночасному зменшенні прибутку за рахунок зниження обсягу реалізації (600 тис. грн. або 680 тис. грн.).

Якщо на підприємстві показники обсягу реалізації продукції звітного року не перераховували за собівартістю і гуртовими цінами базового року, то чинниковий аналіз прибутку від реалізації продукції можна провести наступним чином.

1. Вплив зміни обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) визначають за формулою:

$$\Delta P_1 = P_0 \times (K_2 - 1).$$

$$K_1 = 54190 : 57800 = 0,93754;$$

$$K_2 = 45020 : 49260 = 0,91393;$$

$$\Delta P_1 = 8540 \times (0,91393 - 1) = -735,1 (\text{тис. грн.}).$$

Унаслідок зменшення обсягу реалізації продукції на 0,08607 пункту порівняно з минулим роком було отримано менше прибутку на 735,1 тис. грн.

2. Вплив зміни структури й асортименту реалізованої продукції визначають за формулою:

$$\Delta P_3 = Q_1^P \times \left[\frac{S_1}{Q_1^P} - \frac{S_0}{Q_0^P} \right];$$

$$\Delta P_2 = P_0 \times (K_1 - K_2).$$

$$\Delta P_3 = 54190 \times \left(\frac{45020}{54190} - \frac{49260}{57800} \right) = -1163,5 (\text{тис. грн.}).$$

Унаслідок змін у структурі реалізованої продукції (робіт, послуг) прибуток збільшився на 201,6 тис. грн.

3. Вплив зміни рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції (робіт, послуг) на

прибуток визначають за формулою:

$$\Delta P_3 = Q_1^P \times \left[\frac{S_1}{Q_1^P} - \frac{S_0}{Q_0^P} \right].$$

Зниження витрат на 1 грн. реалізованої продукції (робіт, послуг) дало змогу додатково отримати прибутки у сумі 1163,5 тис. грн.

$$\Delta P_3, 54190 \times \left(\frac{45020}{54190} - \frac{49260}{57800} \right) = -1163,5 (\text{тис. грн.}).$$

Перевірка:

$$-735,1 - 1 - 201,6 + 1163,5 = + 630;$$

$$9170 - 8540 = + 630.$$

Аналіз чинників утворення надпланового прибутку від реалізації продукції у розмірі 1920 тис. грн. (9170 – 7250) показує, що:

а) за рахунок приросту обсягу реалізації продукції в оцінці за повною собівартістю порівняно з прогнозом на 7,6% (45020 x 41830 x 100 – 100) прибуток збільшився на 551 тис. грн.:

$$7250 \times 7,6 : 100 = 551 (\text{тис. грн.});$$

б) під впливом зміни структури й асортименту реалізованої продукції прибуток збільшився на 203 тис. грн.:

$$7250 \times (54190 : 49080 - 45020 : 41830) = 7250 \times (1,104 - 1,076) = 7250 \times 0,028 = + 203 (\text{тис. грн.});$$

в) внаслідок зниження рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції прибуток збільшився на 1166 тис. грн.:

$$54190 \times (45020 : 54190 - 41830 : 49080) = -1166 (\text{тис. грн.}).$$

$$\text{Перевірка: } 551,0 + 203,0 + 1166,0 = 1920 (\text{тис. грн.}).$$

У роботі розглянули методи функціонального детермінованого аналізу прибутку, що базується на розкладанні аналізованого показника на складові елементи, але при цьому не враховували складні зв'язки, які виникають між прибутком та іншими вартісними якісними показниками: продуктивністю праці, фондівіддачею, матеріаломісткістю, якістю продукції тощо.

Аналіз системи складних взаємозв'язків між показниками передбачає застосування методів стохастичного аналізу, до яких належать кореляційний і регресивний багаточинникові аналізи.

Точності розрахунків ступеня впливу чинників на результативний показник і одночасно вищої статистичної надійності досягаються шляхом зведення безлічі вихідних економічних показників до кількох узагальнювальних характеристик, тобто до

комплексних чинників (головних компонентів). На основі цих чинників будують регресивне рівняння:

$$Y_i = a_0 + a_{i1}F_1 + a_{i2}F_2 + a_iF_i,$$

де Y_i – результативний показник (прибуток);

a_i – ваговий коефіцієнт при головному компоненті;

F_i – узагальнювальні чинники (головні компоненти).

Виділені у процесі статистичної обробки початкових даних головні компоненти характеризують не просто чинники, а закономірності формування прибутку. Так, якщо в регресивному рівнянні X_5 є показником продуктивності праці, то у регресивному рівнянні, побудованому на головних компонентах, комплексний чинник F_1 включає в себе: X_5 – продуктивність праці, X_6 – чисельність робітників і X_7 – коефіцієнт змінності. Цей комплексний чинник F_1 має нове змістове навантаження і може бути виражений як “рівень використання живої праці”. Відповідно, F_2 , що включає фондівдачу й оборотність обігових коштів, характеризує використання основних та оборотних виробничих фондів, а F_3 , що включає матеріаломісткість і суму матеріальних витрат, характеризує рівень використання матеріальних ресурсів.

Вільний член рівняння, побудованого на головних компонентах, характеризує середнє значення прибутку в сукупності, яке аналізують. У результаті розв’язання рівняння регресії, побудованого на головних компонентах, можна визначити величину компонента прибутку тільки завдяки виділенню головних компонентів. Наявність у рівнянні середнього значення прибутку дає змогу провести порівняльний аналіз роботи підприємства за кілька років, встановити динаміку його рентабельності.

Методика регресивного аналізу прибутку й інших вартісних показників потребує достатньої репрезентативності даних. Для цього необхідно використати дані за кілька років.

При використанні методів стохастичного аналізу складних взаємозв’язків рівняння регресії щодо прибутку набуває вигляду лінійного рівняння. Зв’язок чинників з прибутком можна подати у вигляді рівняння виду $Y = a + bx$. Розв’язання рівняння за кожним чинником, що впливає на прибуток, дає багаточинникову кореляційну модель аналізу прибутку:

$$Y = \sum_{i=1}^n B_i X_i + B_0.$$

Після визначення параметрів рівняння можна охарактеризувати ступінь залежності показника прибутку від усіх включених у модель чинників. Як чинники, що

впливають на прибуток, можна взяти до уваги такі показники: витрати на гривню продукції, продуктивність праці, фондівіддача, матеріаломісткість, коефіцієнт змінності, питома вага сертифікованої, нової або модернізованої продукції, оборотність обігових або сукупних активів, чисельність працюючих, сума матеріальних витрат, вартість основних фондів. Регресивний метод дає змогу виявити такі чинники формування прибутку, які не можна визначити на основі даних форми 2. Тому його застосування значно розширює і поглиблює можливості вивчення прибутку.

1. 17. Аналіз розподілу прибутку

Розглядаючи прибуток як джерело фінансування зростання підприємства доцільно детальніше зупинитися на проблемах аналізу його розподілу між суб'єктами володіння і розпоряджання, тобто на сфері економічних взаємовідносин між державою й окремими підприємствами щодо їх фінансового результату.

Через розподіл прибутку реалізується одна з його найважливіших функцій – стимулювання діяльності підприємств. Перш ніж бути використаним для фінансування зростання підприємства, прибуток розподіляють між сторонами, що забезпечують його створення. Кількість сторін, які його привласнюють, у першу чергу залежить від організаційно-правової форми підприємства. Якщо це підприємство державне чи приватне, то частину прибутку привласнює держава у вигляді податків, зборів або платежів. Решту прибутку на умовах оперативного управління (казенне підприємство), повного господарського відання (державне підприємство) привласнює або засновник на правах власності (приватне підприємство, товариство), або ця частина прибутку залишається у розпорядженні підприємства.

Як правило, держава привласнює частину прибутків, використовуючи два канали для їх вилучення (див. рис. 16).

Першим каналом є сплата підприємствами майнових податків: податку на рухоме і нерухоме (проект) майно, внесення плати за землю, а за наявності надприбутків – рентних платежів.

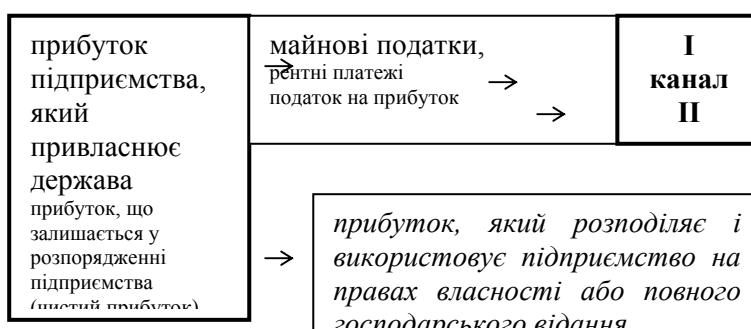


Рис. 15. Розподіл прибутку підприємства між суб'єктами володіння і розпорядження.

Другий канал – перерахування підприємствами до бюджету податку на прибуток.

Дещо складнішим є процес розподілу прибутку в товариствах закритого типу та відкритих акціонерних товариствах (див. рис. 16). У такому випадку є ще одна сторона, що претендує на частину прибутку товариства, – акціонери.

<i>Товариство закритого типу</i>		<i>Відкрите акціонерне товариство</i>
<i>Майнові податки, рентні платежі. Податок на прибуток Штрафи, неустойки</i>	Частина прибутку підприємства, яку виплачує держава	<i>Майнові податки, рентні платежі. Податок на прибуток Штрафи, неустойки</i>
<i>Дивіденди (виплати на частки у статутному капіталі)</i>	Штрафи, неустойки Частина прибутку, яку виплачують; у вигляді дивідендів	<i>Дивіденди (виплати на акції)</i>
Прибуток, що залишається у розпорядженні товариства (чистий прибуток)		

Рис. 17. Розподіл прибутку товариства між суб'єктами володіння і розпорядження.

Межа розподілу прибутку на централізовану і децентралізовану частини, що визначає розмір джерел задоволення загальнодержавних інтересів та відокремлених інтересів підприємств, є рухомою. Визначають цю межу соціально-економічні вимоги періоду розвитку національної економіки та потреби держави і регламентує чинне законодавство.

Останнім часом Держкомстат України не відображає у статистичних щорічниках інформацію про тенденції розподілу і використання прибутку підприємствами різних галузей економіки як загалом, так і між суб'єктами володіння і розпорядження зокрема. Статистичні дані на рівні областей дещо викривляють реальну картину такого розподілу, бо на ці процеси впливають не лише економічні, а й інші чинники. Однак пропорції у розподілі прибутку і його використанні навіть за таких умов, на нашу думку, можуть частково відобразити реальний стан використання одного з найважливіших власних ресурсів у промисловості.

Таблиця 68

Приклад розподілу прибутку між суб'єктами володіння і розпорядження на промислових підприємствах Галицького регіону

Показники	Одиниці вимірювання	На початок 2000 р.
------------------	----------------------------	---------------------------

прибуток, всього	тис. грн. у %	62702,4 100,0
податки і платежі, які перераховують до бюджету	тис. грн. у %	9237,0 14,7
дивіденди	тис. грн. у %	527,2 0,9
чистий прибуток	тис. грн. у %	52938,2 84,4

Так, аналіз розподілу прибутку між суб'єктами володіння і розпорядження на промислових підприємствах Галицького регіону свідчить, що до бюджету за станом на початок 2000 р. було перераховано всього 9237,0 тис. грн., або 14,7 відсотка від загальної суми.

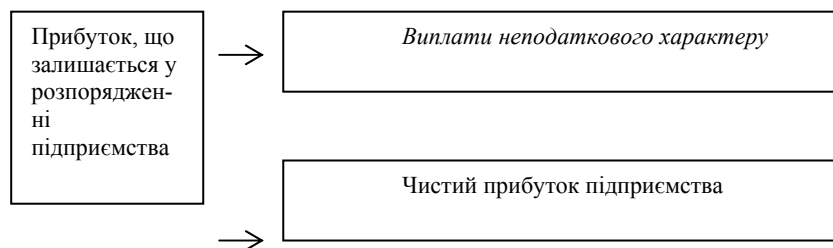
Зрозуміло, що це значно менше від норми, що передбачає сплату підприємствами податку на прибуток в розмірі 30 відсотків, а також податку на рухоме майно та плату за землю.

1. 18. Аналіз використання підприємствами чистого прибутку

Значимість аналізу, розподілу і використання чистого прибутку зумовлена тим, що від результатів цього розподілу залежать не лише темпи розвитку підприємства на основі самофінансування, а й забезпечення інтересів власників, задоволення матеріальних та соціальних потреб персоналу (див. рис. 17).

Як видно з рис. 18 для визначення розміру чистого прибутку підприємства необхідно прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства, зменшити на суму виплат неподаткового характеру. Тобто прибуток після сплати податків до бюджету можна зменшити на суму санкцій за рішенням арбітражного суду або на суму повернення основного боргу за раніше отриманими кредитами, сплати процентів за протермінування термінів користування кредитами та ін.

I етап



II етап

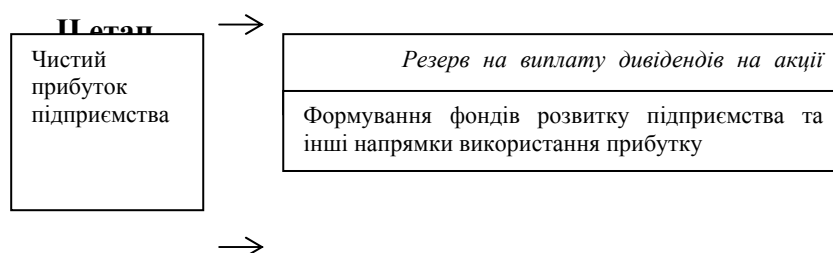


Рис. 17. Етапи визначення чистого прибутку підприємства.

Решта суми прибутку, що є у розпорядженні підприємства, – це чистий прибуток, який воно і використовує самостійно.

Наступним етапом аналізу розподілу і використання чистого прибутку підприємства є аналіз формування системи фондів, резервів та спрямування його на інші потреби.

Визначення напрямків використання чистого прибутку належить до компетенції самого підприємства і його засновників (акціонерів).

Сучасна господарська практика передбачає наступні напрямки використання чистого прибутку.

1. Фонд інвестування підприємства (фінансування витрат на науково-дослідні роботи, розробку й освоєння нових видів продукції і технологій, модернізацію обладнання, реконструкцію і модернізацію діючого виробництва, придбання і створення нематеріальних активів, поповнення обігового капіталу).

Це один із найвагоміших напрямків використання чистого прибутку, що забезпечує відтворювальні процеси на підприємстві.

Пропорції розподілу чистого прибутку залежать від конкретних обставин, завдань, які ставить перед собою підприємство.

2. Фонд фінансування витрат, пов'язаних із соціальними потребами (витрати на експлуатацію соціально-побутових об'єктів, що є на балансі підприємства), будівництвом об'єктів невикористаного призначення, проведенням оздоровчих та інших заходів.

3. Фонд стимулювання персоналу підприємства (матеріальне заохочення працівників: виплата одноразових премій за виконання важливих виробничих завдань, надання одноразових матеріальних допомог, преміювання за створення, освоєння і впровадження нової техніки тощо).

Фінансування соціально-культурних потреб і стимулювання персоналу підприємств – є традиційні напрямки використання чистого прибутку підприємствами. До таких витрат, що фінансуються за рахунок прибутку, більшість економістів ставиться позитивно. Однак окремі з них переконані, що часткове задоволення за рахунок фінансового результату соціальних потреб колективу, матеріальне заохочення працівників є витратами без будь-якої користі для суспільства. Тому чистий прибуток, як і скрізь у світі, мусить мати лише два напрямки використання: виплата доходу на вкладений капітал та інвестування розширеного відтворення капіталу.

Навряд чи можна погодитися з такою точкою зору щодо використання чистого прибутку навіть у важких економічних умовах. Не використавши частину фінансового результату на оздоровлення і відпочинок своїх працівників та членів їх сімей, бізнес не матиме належної віддачі від них на основному виробництві. Не стимулюючи матеріально персонал, можна втратити висококваліфікованих працівників – управлінців, раціоналізаторів, а то й ділову репутацію взагалі.

Досвід зарубіжних країн якраз свідчить, що майже “скрізь у світі” приділяють належну увагу саме таким напрямкам використання чистого прибутку.

Мова не йде про забезпечення кожного працівника житлом, значні за розміром поточні премії, оплату витрат на відпочинок тощо, але витрачання прибутків за такими напрямками в розумних межах, у тому числі і на стимулювання персоналу підприємств, у багатьох країнах вважають економічно доцільним і престижним.

Світова практика виробила і успішно застосовує різноманітні форми стимулювання персоналу та управлінських кадрів за рахунок доходів фірм і корпорацій. Так, вищі управлінські кадри в багатьох країнах стимулюють шляхом розподілу акцій

(право придбання – опціон) між членами директорату фірми, відрахувань від прибутків – тантьєм – та заробітною платою – прибутком – і навіть винагородою за присутність на засіданнях тощо. Персонал фірм заохочують як шляхом “участі в прибутках компанії”, так і шляхом використання коштів фонду матеріального заохочення: придбання облігацій або розміщення коштів на поточних рахунках; спрямування коштів у спільні інвестиційні фонди без і з програмами збереження; придбання акцій компанії.

4. Формування резерву для виплати дивідендів (ВАТ). Важливим напрямком використання прибутку є формування резерву на виплату дивідендів. Дивідендна політика товариства – серйозний важіль підвищення ефективності його діяльності.

Матеріальний інтерес засновників (власників) тісно пов’язаний з ідеологією товариства, пошуками оптимальних напрямків діяльності, що стабілізували і збільшували б доходи товариства.

Відомо, що за згодою акціонерів фірми може створюватися резерв стабілізації дивідендів, тобто вилучається частина прибутку, спрямована на виплату дивідендів, якщо вона перевищує середню норму останньої за попередні 2 – 3 роки. Основним мотивом формування такого резерву є відмова акціонерів від разової вигоди для стабільності в отриманні дивідендів у майбутньому.

Частина прибутку після сплати податків, формування резервного фонду і виплати дивідендів (для акціонерних товариств) перебуває у вигляді нерозподіленого прибутку. У світовій практиці нерозподіленому прибуткові, що залишається в розпорядженні підприємства, приділяють велику увагу, бо його можна використовувати для поповнення капіталу шляхом формування запасного і додаткового капіталу, резерву стабілізації дивідендів. Таке самофінансування є важливим для національного бізнесу і тому, що відповідно до нових національних стандартів обліку і звітності нерозподілений прибуток теж став складовою капіталу підприємства (товариства). До того ж подібне поповнення капіталу не потребує законодавчої регламентації.

5. Фінансовий резерв, що формується у розмірах, рекомендованих чинним законодавством.

Одним із джерел самофінансування і погашення витрат, пов’язаних із кон’юнктурними зрушеннями, є фінансовий резерв, у який акціонерні товариства здійснюють відрахування з чистого прибутку. Створений резервний фонд дозволяють приєднувати до акціонерного капіталу. На приєднану суму акціонерам видають безплатні акції за номінальною вартістю. Після приєднання суми резервного фонду до акціонерного капіталу процес нагромадження резерву починається спочатку.

Варто зазначити, що на процес розподілу і використання чистого прибутку підприємств (товариств) до певної міри впливає держава шляхом надання “прихованих субсидій” – податкових пільг, а в окремих випадках вона вдається до моральних стимулів. Перш за все, це стосується спрямування прибутку підприємствами на утримання об’єктів соціальної інфраструктури і фінансування благодійних заходів. Так, звільняючи прибуток, витрачений за цими напрямками, від оподаткування, держава ставить собі за мету запобігти руйнуванню створених підприємствами об’єктів соціальної інфраструктури, а також скоротити видатки з бюджету на утримання об’єктів та інституцій, пов’язаних із соціальним захистом населення, реалізацією науково-освітніх програм, охороною і збереженням культурної спадщини та ін.

1. 19. Аналіз рентабельності продукції

Не потрібно вважати, що загальноживаний у нас показник рентабельності як співвідношення між прибутком і собівартістю – єдиний. Це далеко не так. Визначати рентабельність за такою формулою нас зобов’язують органи статистики, адже для статистичного аналізу цей важливий показник діяльності має бути порівнюваним для різних підприємств.

Формула $\frac{\text{Прибуток}}{\text{Собівартість}}$ корисна тим, що дає змогу визначити відносну

величину прибутку, одержаного на кожну гривню, витрачену (точніше, вкладену) у виробництво кінцевого продукту. Так визначають рентабельність (прибутковість) завданих витрат.

Проте одного лише показника рентабельності витрат буде замало для аналізу, результатами якого користуються керівники або інвестори (замовники, акціонери).

Рентабельність як показник дає уявлення про достатність (недостатність) прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на виробництво, реалізацію і взагалі на фінансово-господарську діяльність підприємства. При визначенні показника рентабельності прибуток (у чисельнику) співвідноситься з чинниками, що мають найзначніший вплив на його отримання. Безумовно, одним з таких чинників є витрати. Адже від того, що і скільки ми вкладаємо, залежить величина прибутку який нам надходить у ціні реалізації разом з компенсацією завданих витрат.

Однак ми знаємо, що витрачатися на виробництво (торгівлю чи інший вид статутної діяльності) можна лише за умови наявності коштів для здійснення цих витрат. Ці кошти, вкладені у бізнес, називають інвестиціями. Зрозуміло, що кожному з інвесторів набагато цікавіше знати прибутковість (рентабельність) його власних інвестицій, аніж рентабельність завданих підприємству витрат.

Слід зазначити, що слова “інвестиція” і “вкладення” – синоніми. Тому собівартість готової продукції – це не що інше, як вкладення (інвестиції) підприємства у вже виготовлену ним продукцію, а власний капітал підприємства – вкладення (інвестиції) у діяльність підприємства в цілому. Засновники (акціонери) інвестують свої кошти в підприємство, а підприємство, у свою чергу, як самостійна субстанція інвестує як ці, так й інші фінансові ресурси у продукт своєї діяльності.

Якщо до цього часу серед показників рентабельності найвідомішим був згаданий вище показник прибутковості інвестицій підприємства у вже виготовлений, а іноді навіть реалізований кінцевий продукт, то сьогодні дедалі більшого значення набуває показник прибутковості коштів, інвестованих засновниками (акціонерами) в діяльність підприємства взагалі.

Справа у тому, що перший з цих показників, як би він не задовольняв керівника, не може дати уявлення про ефективність використання капіталу. Адже значна його частина залишилася за межами витрат на реалізовану продукцію: у товарах, запасах, коштах і дебіторах. Вище вже згадувалося, що мати великі залишки за цими статтями невігідно. Розмір оборотного (робочого) капіталу не має бути ні великим, ні малим, він має бути оптимальним. Можна досягти великої рентабельності витрат на готову (або реалізовану) продукцію і при цьому мати вельми низьку рентабельність власного капіталу, через те що значна його частина не працює, а здебільшого пролежує на складах або надто довго кредитує покупців.

Інвестора мало цікавить, скільки прибутку приносять кошти, інвестовані підприємством у виготовлення того чи іншого продукту, він хоче знати, скільки прибутку приносять його власні вкладення у бізнес. У зв'язку з такою постановкою питання розглянемо кілька окремих показників рентабельності.

Прибуток на власний (акціонерний) капітал

Це показник рентабельності будь-яких інвестицій – як підприємства в цілому, так і окремої інвестиції конкретного суб'єкта, наприклад засновника. Можна ним користуватися також для оцінювання рентабельності однієї окремої угоди:

Прибуток на власний

$$\text{капітал підприємства} = \frac{\text{валовий прибуток}}{\text{середній власний капітал}}.$$

Валовий прибуток – значення рядка 050 Звіту про фінансові результати.

Середній власний капітал – середнє арифметичне значення власного капіталу на початок і кінець звітнього періоду.

Власний капітал підприємства – це і є інвестиції засновників у бізнес. Однак інвестиції засновників (акціонерів) не обмежуються внесками до статутного фонду чи придбанням акцій. **Весь власний капітал підприємства – це кошти, зароблені у процесі діяльності завдяки початковим інвестиціям.** Отже, власний капітал підприємства є цілком законною власністю тих осіб, які цим підприємством володіють.

Середня арифметична величина між підсумками статей власного капіталу на початок і кінець звітнього періоду дасть середній власний капітал підприємства. Порівнюючи валовий прибуток з цією величиною, визначаємо рентабельність власного (акціонерного) капіталу підприємства. Для того, щоб визначити рентабельність інвестицій у майбутній проект, очікуваний від його здійснення прибуток порівнюють з величиною виділених для цієї справи коштів.

Прибуток на сумарний капітал

Хто погодиться з тим, що активи підприємства – це різні форми вкладеного (інвестованого) у бізнес власного і запозиченого капіталу разом, тому цікаво буде визначити його прибутковість (рентабельність):

Рентабельність

$$\text{сукупного капіталу} = \frac{\text{валовий прибуток}}{\text{середня вартість активів}}.$$

Середню вартість усіх активів за звітний період визначають як середнє арифметичне між валютами балансів на початок і кінець звітнього періоду.

Показник рентабельності сукупного інвестованого капіталу визначає продуктивність усього капіталу, яким володіє підприємство, незалежно від джерел його надходження. Він показує, скільки прибутку приносить кожна гривня, інвестована (вкладена) в активи.

Фінансовий ліверидж

Фінансовий ліверидж як показник переваги рентабельності власного капіталу над рентабельністю всіх активів у нас майже не застосовують через дуже нестабільну і негнучку кредитну політику. Недоступність для більшості приватних підприємств банківських кредитів і їх дорожнеча, а також відсутність кредитних взаємовідносин між самими суб'єктами господарювання (постачальники не зобов'язують своїх покупців платити відсотки за наданими їм відтермінуваннями) зводять нанівець зацікавленість показником фінансового лівериджу. Кожному суб'єктові і без того зрозуміло, що в наших умовах набагато вигідніше користуватися фінансовими ресурсами, ніж вдаватися до позик. Ми навіть не знаємо, що “у них” буває дуже вигідно робити навпаки. Щодо розрахунків з постачальниками, то багатьом з наших бізнесменів може здатися, що тривалість затримки платежів за отримані поставки за відсутності “лічильника” з відсотків не має для підприємства-покупця жодного значення (окрім ризику втратити гідність, якщо це питання для них важливе).

Зрозуміло, що у ситуації, коли кошти, зазначені у розділі II пасиву, надто дорогі, а кошти, зазначені у розділі III пасиву, є зовсім дармовими, розмова про фінансовий ліверидж втрачає зміст.

Питання про те, що робити у разі виникнення потреби у додаткових фінансових ресурсах, у нас вирішують без вагань: недобросовісний бізнесмен надто довго затримує оплату своїм постачальникам і таким чином користується дармовими кредитами, а добросовісний спочатку офіційно реєструє збільшення статутного фонду, а потім вносить відповідну додаткову суму. Акціонерні товариства в таких випадках

випускають додаткову кількість акцій на продаж. Тоді як володар контрольного пакета акцій американської корпорації має можливість подумати: а чи варто допускати таким чином нехай навіть тимчасове пониження рентабельності власного капіталу і, разом з цим, наживати собі нових зобов'язань з виплати дивідендів акціонерам, якщо можна скористатися відносно недорогими кредитами. У прийнятті рішення йому допоможе показник фінансового лівериджу як показник переваги чи недоліку у використанні власних і запозичених коштів.

Слід зазначити, що термін “ліверидж (*leverage* – система важелів, засіб впливу, сила впливу) трапляється у численних методиках фінансового аналізу й у новітній економічній літературі взагалі. Щоправда, у більшості наших розробок показник фінансового лівериджу виявляється наповненим зовсім іншим змістом. Наприклад, дуже часто фінансовим лівериджем називають коефіцієнт залежності від довготермінових зобов'язань (про це далі). Ці два показники не можна назвати близькими за суттю. Наскільки неможливо за допомогою коефіцієнта залежності від довготермінових зобов'язань прийняти рішення про шляхи пошуків додаткових фінансових ресурсів, настільки неможливо назвати цей коефіцієнт позитивним чи негативним *leverage*.

Тож відкладемо до кращих часів цей дуже важливий показник рентабельності. Будемо сподіватися, що чекати пом'якшення кредитно-інвестиційного клімату залишилося недовго.

Інші показники рентабельності

Рентабельність продажів ще називають маржею прибутку. Вона показує, скільки прибутку приносить кожна гривня обсягів реалізації. Маржу прибутку, як правило, визначають окремо за кожним видом діяльності або за кожною групою реалізованої продукції:

$$\text{Рентабельність продажів} = \frac{\text{прибуток від реалізації}}{\text{чиста реалізація}}$$

1. 20. Аналіз грошових потоків

Потенційні інвестори або кредитори перш ніж прийняти рішення вивчають фінансові звіти підприємства, але особливу увагу приділяють Звітові про грошові кошти, адже цей звіт дає відповідь на запитання про вміння підприємства розпоряджатися коштами. Ще більшу увагу інвестори та кредитори приділяють прогнозам підприємства щодо використання ним коштів, які вони збираються вкласти.

Бізнес-план, яким би він не був правдивим і продуманим, без прогнозу грошових

потоків серйозний кредитор не візьме до уваги.

Разом з цим, не слід забувати, що бізнес-план потрібен будь-якому підприємству не лише тоді, коли воно щось у когось просить. Бізнес-план необхідний перш за все самому підприємству. Його фінансову частину варто розраховувати на кожен рік наперед, а з початком нової справи – тим більше.

Однак бізнес-план – це надто сильно сказано. Розглядати всі його розділи не є нашою метою. Ми обмежимося лише його фінансовою частиною, адже ні технологічна, ні маркетингова, ні організаційна, включаючи кадрову, нас не стосуються.

Найбільше ж приділимо уваги плану грошових потоків – cash-flow, оскільки інші складові нам знайомі: Баланс (форма 1), Звіт про фінансові результати (форма 2).

Ні факт отримання доходів, ні завданих витрат, а відповідно, й одержання фінансового результату не можуть залежати від стану розрахунків, тобто від того, коли саме грошові кошти було отримано чи сплачено. У зв'язку з цим цілком зрозумілим має бути порядок визначення величини фінансового результату, відображеного у формі 1 (Баланс) і формі 2 (Звіт про фінансові результати). Цей порядок вже відомий нам як метод нарахувань.

Віддавши покупцеві товар у кредит – зареєстрували виручку, адже вона незабаром надійде. Разом з цим, записуємо витрати, завдані у зв'язку з отриманням саме цієї виручки (доходів від реалізації). Таким чином визначають прибутки або збитки.

Прибуток – це збільшення власності, збиток – її зменшення. Власність і гроші – не одне і те ж, вони лише вимірюються грошовими одиницями. Одержаний у звітному періоді прибуток практично ніколи не дорівнює сумі залишків на грошових рахунках. Прибуток – це збільшення власності, а не грошових залишків. Можна одержати добрі прибутки (позитивний фінансовий результат), але при цьому вчасно не отримати оплату від покупців і, як наслідок, не мати змоги розрахуватися навіть за тими зобов'язаннями, що виникли у результаті завданих витрат, пов'язаних з очікуваними і вже відображеними доходами. Інший короткий приклад. Сума заробітної плати належить до витрат тоді, коли її вважають заробленою. Отже, ця сума обов'язково вплине на формування фінансового результату, тому не може бути не врахованою при складанні Балансу і Звіту про фінансові результати. Однак залишків грошових коштів ще не видана сума не може зменшити.

Користувачі фінансової звітності (особливо ті, хто вклав у підприємство свої кошти), аналізуючи фінансово-майновий стан, неодмінно захочуть знати, як “себе

почувають” ті наймобільніші, найліквідніші активи, без допомоги яких основна мета бізнесу вкрай рідко може бути досягнута, адже лише у виняткових випадках прибуток отримують без допомоги грошей. Прибуток – це мета, гроші – засоби для її досягнення.

Досягнуту мету як збільшення суми власного капіталу дуже виразно показано у формі 1 – в Балансі. Відомості про те, яким чином отримано такий фінансовий результат, а також його складові цілком вичерпно викладено у формі 2 – у Звіті про фінансові результати.

І перший, і другий документи свідчать про стан справ з точки зору фінансів. Проте ні Баланс, ні Звіт про фінансові результати не дають уявлення, наскільки міцними є грошові позиції підприємства, тобто чи вистачає в нього коштів на покриття різних зобов'язань, включаючи виплати заробітної плати і придбання нових активів, необхідних для безперервного ведення фінансово-господарської діяльності.

Успішність фінансово-господарської діяльності підприємства, безумовно, залежить від стабільності його грошових позицій. Однак щоб діяльність була ритмічною, слід навчитися регулювати як величину, так і напрямки грошових потоків.

Для того, щоб користувач звітності міг отримати повну картину ведення бізнесу, до Балансу та Звіту про фінансові результати варто додати ще один – Звіт про рух грошових коштів.

Cash-flow у дослівному перекладі означає “готівковий потік”. Зважаючи на те, що готівкою наші зарубіжні колеги і партнери називають не лише ті гроші, які тримають в руках, тобто касу (cash), а всі без винятку грошові надходження і оплати, що проходять за касовими (готівковими) і банківськими (безготівковими) рахунками підприємства, ми також називатимемо cash-flow весь грошовий потік. “Живі гроші” – такий термін неофіційно використовують у нас. Ним називають усі надходження і перерахування, що не є бартерним обміном чи тимчасовими боргами, зарахованими до обсягів реалізації чи авансів виданих (дебіторська заборгованість) або неоплачених витрат чи авансів отриманих (кредиторська заборгованість).

Прибуток сьогодні – гроші завтра, гроші сьогодні – прибуток завтра. Ми вже знаємо, що це не слід вважати непорозумінням, оскільки фінансовий результат формується не з наявності чи відсутності платіжних засобів, а завдяки їх циркуляції в обігу.

У країнах з високою правовою захищеністю власників зовнішні користувачі фінансової звітності, як правило, не мають доступу безпосередньо до облікових даних, що відображають рух на грошових рахунках. Замість цього вони завжди можуть

почерпнути потрібну їм інформацію з даних спеціального звіту cash-flow.

Арифметичний і логічний зв'язок його даних з даними Балансу і Звіту про фінансові результати не залишає сумнівів щодо достовірності наведеної в ньому інформації.

Звіт cash-flow надзвичайно простий для тих, хто його складає, і водночас є надзвичайно важливим для тих, хто ним користується.

В основі звіту cash-flow – так званий касовий метод визначення результатів діяльності. Однак не слід його плутати з відомим нам донедавна касовим методом визначення фінансових результатів. Вся “касовість” останнього полягала лише в тому, що визначення суми нарахованих витрат на обсяги “касової” реалізації залежало від розмірів питомої ваги витрат на виробництво в загальних обсягах виробництва. Американці, наприклад, такого способу взагалі не знають. Та й у нас він уже відійшов в історію, а тому навряд чи є сенс сперечатись з приводу доцільності (недоцільності) його застосування при визначенні величини фінансового результату. Касовий метод, про який йде мова, – це метод визначення результатів діяльності, за яким і доходи, і витрати визначають винятково за оплатою, незалежно від часу фактичного здійснення відповідних операцій. І хоча його не можна використовувати при визначенні фінансових результатів через відсутність у його основі зв'язку з кінцевим продуктом, значення показника суто грошових надходжень і видатків важко переоцінити.

Як саме визначити такий касовий показник, не вдаючись до ведення задля цієї мети окремого обліку, а застосовуючи лише синтезовані дані Балансу і Звіту про фінансові результати, буде показано нижче на умовному прикладі і в коментарях до нього. Незважаючи на те, що Баланс та Звіт про фінансові результати складають на підставі методу нарахувань, а Звіт про рух грошових коштів – на касовій основі, зв'язок між цими трьома важливими документами найтісніший. Все, що сказано нижче, служить для доведення такого зв'язку.

Прогнозний аналіз грошового потоку

Звіт cash-flow, як зазначалося, скласти зовсім неважко. Він відображає надходження і використання, що вже відбулися, а в минуле не втручається. Проте спланувати грошові потоки дещо складніше. Хоча швидше це можна назвати трудомісткістю, а не складністю. Принцип той самий, однак прогнозування потребує значно більшої кількості таблиць. Якщо Звіт cash-flow можна скласти за весь рік одразу за допомогою всієї сукупності цифр, то прогноз на рік варто подрібнити на щомісячний, інакше неможливо простежити динаміку змін, і, як наслідок, користі від прогнозування буде мало. Тут навіть щоквартальне подрібнення небажане. Чим коротші відрізки часу

прогнозувати, тим наочнішою буде картина грошових потоків, а отже і реальнішим прогноз. На підприємстві зі стійкими діловими зв'язками є можливість у разі потреби складати такі прогнози на найближчий місяць або тиждень із щоденним cash-flow. Важко уявити таку потребу, але відомо точно, що у світовій практиці щоденне планування є доволі поширеним на підприємствах.

Якщо у розрахунках прогнозів cash-flow використовувати комп'ютер, проблема громіздкості зникне. Нині маємо достатній вибір готових програм, що дають змогу самим будувати електронні таблиці, не вдаючись до послуг програміста. Електронні таблиці заощаджують час і дозволяють будь-коли змінювати дані, щоб негайно отримати відповідь на запитання і "А що як...?".

На жаль, електронними таблицями у цьому випадку ми не можемо скористатися.

Для прикладу візьмемо один з найпростіших видів діяльності. Нехай це буде родинний бізнес з випікання хлібобулочних виробів. Баланс, який мали наші бізнесмени на початок діяльності, а також суми оборотів за статтями та баланс на кінець першого місяця подано у табл. 69.

Звіт про фінансові результати за цей же період подано у табл. 70.

I, нарешті, Звіт про рух грошових коштів, зроблений на підставі даних перших двох документів, подано у табл. 71.

У результаті Звіту про рух грошових коштів за перший місяць діяльності отримано зменшення наявних платіжних засобів на 496 грн. Однак не заради визначення величини збільшення (зменшення) наявних коштів складають цей звіт. Адже показник збільшення (зменшення) цієї величини завжди можна почерпнути з балансових даних ($2504 - 3000 = -496$). Цей рядок у Звіті про рух грошових коштів не є довідковим, його призначення лише контрольне, тобто якщо дані цього рядка, визначені шляхом виконання арифметичних дій над наведеними в цьому Звіті відповідними рядками, збігаються з балансовими даними, то можна бути впевненим, що всі дані Звіту cash-flow є логічними і правдивими. У нашому випадку чисте зменшення наявних коштів відбулося з тієї причини, що на придбання необхідного обладнання не вистачило чистих грошових надходжень від здійснення статутної діяльності в такому періоді. Зрозуміло, що наші виробники навіть не розраховували надходженнями за один місяць перекрити капітальну покупку довготермінового призначення. Разове зменшення наявних платіжних засобів ні на що негативне не вказує. Щоб робити висновок про наявність тенденції до падіння ділової активності, потрібно простежити це в динаміці. Необхідно мати перед собою кілька звітів cash-flow

підряд зі стійким падінням. Одночасно виявляють причини такого занепаду. Адже і надходження, і використання грошових коштів детально розписані у Звіті (табл. 69).

Таблиця 69

Оборотно-сальдовий баланс першого місяця діяльності

№ з/п		за станом на початок місяця	Обороти		за станом на кінець місяця
			Д-т	К-т	
	Актив				
1.	Основні засоби	–	1250	50*	1200
2.	Запаси	–	5450	5350	100
3.	Витрати	–	1325	1325	–
4.	Готова продукція	–	5350	5350	–
5.	Дебітори	–	1390	1390	–
6.	Грошові кошти	3000	8644	9140	2504
	Баланс	3000			3804
	Пасив				
7.	Реалізація	–	8644	8644	–
8.	Статутний фонд	2000	–	–	2000
9.	Прибуток у розпорядженні підприємства	–	–	335	335
10.	Кредити	1000	–	–	1000
11.	Дивіденди	–	–	–	–
12.	Розрахунки з бюджетом щодо ПДВ	–	1390	1441	51
13.	Розрахунки з бюджетом щодо податку на прибуток	–	–	143	143
14.	Інші зобов'язання	–	18	293	275
	Баланс	3000	33461	33461	3804

Таблиця 70

Звіт про фінансові результати

1.	Реалізація	8644
2.	–ПДВ	1441
3.	= Чиста реалізація	7203
4.	– Витрати	6675
5.	= Валовий прибуток	528
6.	– Зношення 03	50
7.	– Відсотки за кредитами	–
8.	= Прибуток до оподаткування	478
9.	– Податок на прибуток	143
10.	= Чистий прибуток	335

Звіт про рух грошових коштів

№ з/п	Надходження	Сума (у грн.)
1.	Чистий прибуток	335
2.	+ Амортизаційні відрахування	50
3.	– Збільшення суми залишку ТМЦ	100
4.	+ Збільшення суми поточних зобов'язань	469
	= Разом грошових надходжень	754
	Використання	
5.	– Придбання майнових комплексів	1250
	= Чисте збільшення (+) зменшення (-)	- 496
	Наявних грошових коштів на початок	3000
	на кінець	2504

У першому місяці діяльності можна задовольнитися хоча б відсутністю негативного результату за рядком “Разом надходжень”. Адже для придбання обладнання було задіяно кошти, котрі підприємство мало на початок діяльності у статутному капіталі, тобто не охоплені Звітом за означений період.

Наші виробники, задоволені першими результатами роботи, вирішили розширити свою діяльність. Для цього, звісно, потрібне окреме і пристосоване приміщення, а ще – нове виробниче обладнання, посуд і меблі для відвідувачів. Сума залишків на рахунках дає змогу негайно розрахуватися з попередніми кредиторами. Отже, можна сміливо набирати нових зобов'язань заради початку нової справи, що відкрила б нові можливості та перспективи.

Щоб правильно поставити завдання, необхідно, перш за все, визначити обсяги виробництва і реалізації, на які можна розраховувати. Це питання може виявитися нелегким, оскільки його вирішення залежить від багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників. Серед них: виробнича потужність основного обладнання, яке хочете закупити, стабільність ділових стосунків з постачальниками, можливий потік покупців і відвідувачів (що прямо залежить від місця розташування точки і попиту на вироби), тривалість робочого часу та кількість робітників, зайнятих виробництвом і продажем. Ці та інші чинники слід врахувати і відобразити у відповідних розділах бізнес-плану, який вирішили подати на розгляд кредиторам.

Якщо припустити, що все це вже враховано і, виходячи з кількості виробів та

середньоринкової їх ціни, заплануємо такі середньомісячні показники реалізації:

<i>1. Доходи від реалізації хлібобулочних виробів</i>	<i>15000 грн.</i>
<i>2. Доходи від реалізації продукції громадського харчування,</i>	<i>30000 грн.</i>
<i>у тому числі від реалізації напівфабрикатів</i>	<i>5000 грн.</i>
<i>РАЗОМ</i>	<i>45000 грн.</i>

Це ми спланували бажані показники. Вирішили, що для їх досягнення необхідно закупити обладнання відповідної потужності та ще вкласти чималі кошти в організацію.

Нехай на організацію нового виробництва заплановано такі витрати, включаючи капітальні:

<i>1. Закупівля нового обладнання</i>	<i>50000 грн.</i>
<i>2. Доставка, налагодження і введення в експлуатацію</i>	<i>6000 грн.</i>
<i>3. Закупівля меблів та оформлення інтер'єру</i>	<i>12000 грн.</i>
<i>4. Посуд і різні МШП</i>	<i>4500 грн.</i>
<i>5. Середньомісячна вартість оренди нового приміщення</i>	<i>800 грн.</i>
<i>6. Інші витрати</i>	<i>1700 грн.</i>
<i>РАЗОМ</i>	<i>75000 грн.</i>

Перш ніж звертатися до кредиторів з проханням надати позику в 75000 грн., необхідно їх аргументовано запевнити, що ця сума є реальною. Отже, спробуємо обґрунтувати цю мету відповідними фінансовими показниками.

Подібно до того, як ми складаємо фінансовий звіт про діяльність, що вже відбулася, слід скласти аналогічний план за тими ж формами: Баланс і Звіт про фінансові результати.

Щоб отримати Баланс за станом на кінець кожного з місяців того періоду, який охоплює Бізнес-план, потрібно відобразити всі заплановані операції хоча би в агрегатному вигляді. Це спосіб, за яким однотипні операції (скільки б їх не налічувалося протягом місяця), мають бути відображеними однією величиною в цілому за місяць. Дрібниці у планах передбачити важко, та й потреби в цьому нема. Послідовності у таких планах також не обов'язково дотримуватися. Все це буде згодом, коли відображатимемо факти.

Щоб провести основні господарські операції, визначимо деякі додаткові дані до тих показників, що вже маємо.

Зважаючи на ту кількість (або вагу) майбутніх готових виробів, яку ми врахували для визначення планових обсягів реалізації, визначаємо прямі матеріальні витрати. Обсяги закупок перебувають у прямій залежності від цієї величини. Маючи в розпорядженні рецептуру або технологічні картки, це зробити неважко, хоча така робота потребує певного терпіння. Достатньо лише уявити, наскільки широким може бути асортимент, адже його різноманітність має істотне значення для таких підрахунків. Проте маємо підстави припускати, що ця робота не може видатися нудною для господарів справи.

Домовимося вважати, що всі необхідні підрахунки вже зроблено. Скористаємося готовими даними.

Нехай на 1,0 тис. грн. реалізованих хлібобулочних виробів припадає близько 300 грн. прямих матеріальних витрат.

На хлібобулочні вироби, згідно з умовними розрахунками, нехай припадає на кожну 1000 грн. обсягів реалізації 250 грн. прямих матеріальних витрат.

Накреслимо чотири оборотно-сальдові робочі таблиці, де в лівій частині дебетові обороти збільшують залишки на рахунках (+), а кредитові – зменшують їх (–), бо це активна частина балансу; в правій частині все навпаки: дебетові обороти зменшують залишки (–), кредитові – збільшують (+), бо вона є пасивною. У цих оборотно-сальдових робочих таблицях відображений “сценарій” майбутніх подій, пов’язаних з операціями, які ми запланували здійснити у зв’язку з отриманням нового кредиту. Для скорочення прикладу не будемо подрібнювати розрахунки на 12 місяців, на практиці таке подрібнення вельми бажане. Кожного кварталу будемо підбивати баланс. Ми ще не знаємо наперед, скільки місяців потрібно, щоб проект видався нам виправданим. Власне у цьому і полягає одне з головних завдань подальшої роботи.

Форма 5

Звіт про рух грошових коштів

за _____ 2000_р.

Стаття	Код рядка	За звітний період		За попередній період	
		надходження	видаток	надходження	видаток
1	2	3	4	5	6
І.Рух коштів у результаті операційної діяльності	010				
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування					
Коригування на:	020		x		x
амортизацію необоротних активів					

збільшення (зменшення) забезпечень	030				
збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	040				
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	050				
Витрати на сплату відсотків	060		x		x
Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	070				
Зменшення (збільшення): оборотних активів	080				
Витрат майбутніх періодів	090				
Збільшення (зменшення): поточних зобов'язань	100				
доходів майбутніх періодів	110				
Грошові кошти від операційної діяльності	120				
Сплачені: відсотки	130	x		x	
податки на прибуток	140	x		x	
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150				
Рух коштів від надзвичайних подій	160				
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170				
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності					
Реалізація: фінансових інвестицій	180		x		
необоротних активів	190		x		
майнових комплексів	200				
Отримано: відсотки	210		x		
дивіденди	220		x		
Інші надходження	230		x		
Придбання: фінансових інвестицій	240	x		x	
необоротних активів	250	x		x	
майнових комплексів	260	x		x	
Інші платежі	270	x		x	
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280				
Рух коштів від надзвичайних подій	290				
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300				
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності					
Надходження власного капіталу	310		x		x
Отримані позики	320		x		x
Інші надходження	330		x		x
Погашення позик	340	x		x	
Сплачені дивіденди	350	x		x	
Інші платежі	360	x		x	
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370				
Рух коштів від надзвичайних подій	380				
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390				
Чистий рух коштів за звітний період	400				
Залишок коштів на початок року	410		x		x

Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420				
Залишок на кінець року	430		x		x

Керівник

Головний бухгалтер

1. 21. Аналіз платежів при торгівельних операціях

В Україні створилась ситуація, коли в ряді галузей виробництва продовжується спад виробництва, а курс гривні утримується штучно на відповідному умовно стабільному рівні. Таким чином, реально курс гривні падає, оскільки відбувається спад виробництва, а фіктивно за умови відповідних фінансових дій Нацбанку утримується на відповідному рівні.

Нині грошова маса безготівкових і готівкових коштів в Україні становить близько 10 млрд. грн., за словами голови Нацбанку М. Стельмаха. У той же час взаємна дебіторська і кредиторська заборгованість юридичних та фізичних осіб в Україні сягнула суми у 150 млрд. грн., і це за умов, що валовий національний продукт становить трохи більше 100 млрд. грн. Виникає запитання, яким чином при такій величині грошової маси, як ВВП, можна погасити цю шалену суму – взаємозаборгованість між юридичними та фізичними особами. Таким чином, криза неплатежів загнала українську економіку в страшне зачароване коло. Усі винні державному та місцевим бюджетам. Тому в бюджеті нема коштів для виплати заробітної плати бюджетникам і пенсій, для реалізації програми соціального захисту населення. Купівельна спроможність громадян зведена до мінімуму, і навіть підприємства, що виробляють конкурентоздатну, високотехнологічну продукцію працюють на склад. Тому не розірвавши це зачароване коло кризи неплатежів, годі сподіватися на вихід України з економічної кризи. У державі має бути розроблена комплексна програма подолання кризи неплатежів. Одним з елементів цієї програми, як би це криво звучало, є виважена емісія грошової маси в Україні для того, щоб вирішити питання або принаймі послабити тиск на економіку кризи неплатежів.

Зупинимося ще на одному аспекті вирішення проблеми неплатежів. Нині українська економіка працює за печерним методом. Товари і послуги надають переважно шляхом передоплати. Так не працюють ніде у світі. У світі працюють й оплачують будь-які товари і послуги, але за допомогою акредитивів, чеків, короткотермінових кредитів. Одним із найпоширеніших видів короткотермінового позабанківського кредиту є вексель, який передбачає, що сьогодні той, хто закупив товар і буде його збувати, не має реальних коштів, щоб його оплатити. Однак будь-який

виробник зацікавлений, щоб цей товар продати. Для цього існує взаємодомовленість: сьогодні покупець видає вексель, що є різновидом цінних паперів, а термін оплати векселя – через 3-6 місяців залежно від виду товару, послуг і т. ін. У суму, яка закладена у вексель і передбачає оплату в термін, зазначений у векселі, закладають реальну ціну товару плюс комерційні відсотки за те, що ми фактично кредитуємо того, хто збуває продукцію, чи того, хто купує у нас сировину і буде з неї щось виробляти та потім продати. Проте це не означає, що виробник отримав вексель і 3-6 місяців повинен чекати на гроші. У векселі закладена ціна товару плюс комерційні відсотки. Отже, вартість векселя більша від ціни товару чи послуг на суму комерційних відсотків. Тому якщо товаровиробнику і векселеотримувачеві одночасно необхідні гроші негайно, то останній може через фондову біржу або за домовленістю з іншими юридичними особами продати вексель із дисконтом, тобто за меншу ціну, або використати його як заставу для отримання банківського кредиту.

Уведення в комерційний обіг такої форми позабанківського короткотермінового комерційного кредиту, яким є вексель, обов'язково впливає на нинішні лихварські, значно завищені відсотки за кредити комерційних банків, що душать виробника, часто унеможливають отримання виробником оборотних коштів.

Нині разом із низкою державних і комерційних фірм розроблено матеріали та передано законопроект для того, щоб запустити вексельний обіг в Україні. Це Закон “Про внесення доповнення до пункту 2 статті 3 Декрету КМУ “Про державне мито”. Адже сьогодні векселі переважно відіграють функцію оформлення безнадійних боргів з надією, що колись через 3-5 років ці борги вдасться повернути або у грошовому вимірі, або отримавши основні фонди того підприємства, що видало вексель. Це, без сумніву, не є ефективним і не сприяє ні грошовому, ні комерційному обороту в Україні загалом, але є одним із ключових засобів виходу з кризи неплатежів. Хоча лише цим кроком, звичайно, задавлену, загнану в глухий кут кризу неплатежів не вдасться вирішити.

Всі угоди в зовнішній торгівлі з іншими країнами пов'язані з платежами, тобто з переведенням грошей з однієї країни в іншу. Цим вони відрізняються від системи клірингових розрахунків, коли платежі між клієнтами і державними або зовнішньоторговельними банками проводять в одній країні, а кінцевий розрахунок проходить між державними банками цих країн.

У зв'язку зі зміцненням економічного стану майже всі країни Світового Співтовариства у 50-ті р. XX ст. перейшли від клірингових розрахунків до розрахунків у вільно конвертованій валюті.

Вільно конвертована валюта – це валюта, яку можна перевести з однієї країни в іншу без суттєвих обмежень, а також вільно продавати та купувати. У більшості розвинених країн майже всі закордонні валюти котуються на валютній біржі, їх курси фіксуються і оголошують щоденно.

При аналізі торгівлі з закордонними країнами потрібно завжди мати на увазі існування:

- відмінностей в політичному, економічному та соціальному розвитку країн;
- відмінностей у психології людей різних країн;
- культурних відмінностей;
- відмінностей у практиці проведення переговорів, укладання угод та їх виконання.

Експортер зобов'язаний взяти всіх заходів, щоб обмежити свій ризик. При цьому необхідно проаналізувати:

- фінансове становище партнера і його країни загалом;
- валютні ризики у зв'язку з коливанням курсу закордонних валют;
- існування обмежених можливостей подання клієнтові рекламації (претензії);
- можливості втрат і псування товару при перевезеннях.

Для обмеження ризику рекомендують зібрати найповнішу інформацію про фінансовий стан партнера. Як правило, таку інформацію можна одержати конфіденційно через банк або аудиторські фірми.

Від ризиків валютного ринку можна застрахуватися, укладаючи і спеціальні угоди з банками.

При складанні контрактів необхідно детально проаналізувати права покупців на пред'явлення претензій, умови платежів та поставки.

Економічна комісія ООН для Європи (ЕКЕ) розробила “Загальні умови ЕКЕ по експортних операціях”.

Однак, незважаючи на суттєві заходи щодо обмеження фінансового ризику, повної гарантії від ризику в зовнішній торгівлі нема.

У даному розділі розглянемо найпоширеніші напрямки аналізу платежів. При здійсненні складніших операцій необхідно консультуватися з фахівцями банківської справи.

Платіж на відкритий рахунок

Продавець поставляє товар без гарантій платежу, а покупець переводить гроші на день платежу. Продавець не одержує ніяких гарантій з боку покупця. Такі умови

платежу можливі лише на території однієї країни або між фірмами, що добре знають один одного і в зовнішній торгівлі рідко стикаються.

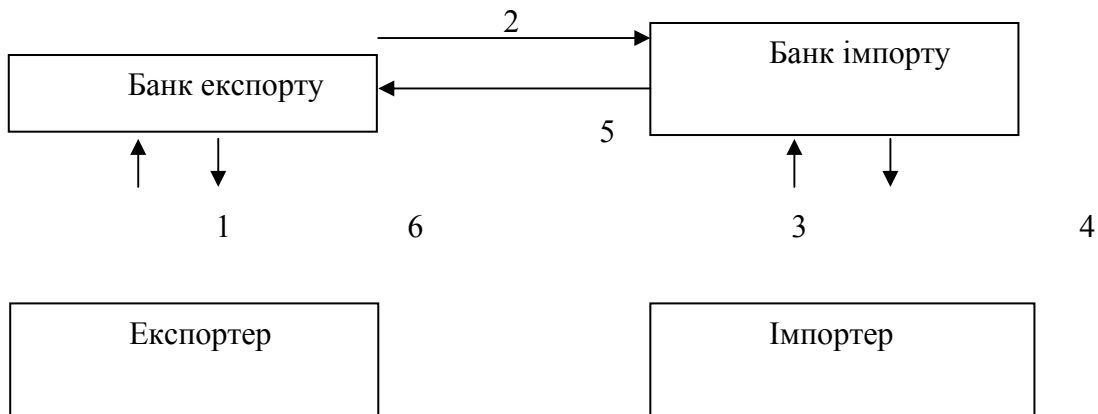
Платіж проти документів.

Експортер після відвантаження товару передає своєму банку документи, підтверджуючи ними не лише відвантаження, а й передачу власності на товар. Одночасно він дає вказівку своєму банкові передати ці документи покупцеві через його банк проти платежу (див. схему 3).

Для цього виду платежу і для інших існують загальні умови, розроблені Міжнародною торговою палатою, а також загальні умови інкасо 1978 р.

Основна умова: – передача документів покупцеві лише проти платежу готівкою або переказом.

Схема 3



Етапи, показані на схемі 3:

- 1 – передача банкові документів та доручення видати на інкасо;
 - 2 – документи відправлено банкові одержувача;
 - 3 – банк одержувача інформує одержувача, що документи надійшли і він виконав умови інкасо;
 - 4 – виконання умови інкасо покупцем і передача йому документів;
 - 5 – переведення грошей банкові продавця;
 - 6 – гроші надходять на рахунок експортера:
- а) банк покупця має право передати йому документи за умови, що він акцептує виставлений продавцем вексель. Цей вексель (акцепт) або залишається до дня платежу в банку покупця, або його надсилають продавцеві через його банк;
 - б) безвідмовне зобов'язання провести платіж. Передача документів проти безвідмовного підтвердження покупця, оплата рахунку в призначений день;
 - в) інкасо без документів, якщо товар відвантажений продавцем і відправлений

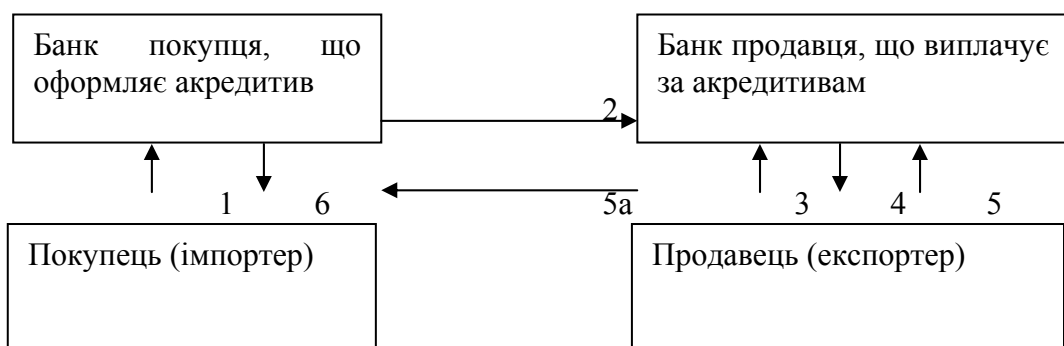
повітряним або наземним транспортом, то може бути, що товар, терміново потрібний покупцеві, надійде раніше, ніж документи, надіслані поштою. У таких випадках документи висилають разом із товаром і на адресу банку в країні покупця. Цей банк одержує розпорядження та інструкції від банку по телексу або через комп'ютерну систему.

Ці умови доцільно використовувати лише в тих випадках, коли продавець впевнений у стабільному фінансовому стані покупця. У деяких країнах, перш за все неєвропейських, не завжди є гарантія того, що банк у країні покупця передасть йому документи тільки після платежу. Якщо ж така практика існує між покупцем і банком у його країні, може бути, що він одержить документи без платежу.

Акредитив надає продавцеві гарантію одержувати платіж від покупця. Експортер одержує зобов'язання банку, що відкриває акредитив, за яким він одержить гроші, якщо всі документи будуть відповідати умовам контракту. Як і для інших видів платежів, для акредитиву в зовнішній торгівлі існують стандартні умови Міжнародної торгової палати.

Для продавця дуже важливо, щоб всі документи відповідали умовам акредитиву, оскільки банк аналізує їх дуже прискіпливо. Він несе повну відповідальність перед покупцем. Якщо ж у процесі аналізу з'ясується, що документи не повністю відповідають умовам акредитиву, банк все-таки виплачує всю суму акредитиву і несе при цьому повну відповідальність. Тому при аналізі документів банк інформує покупця, і в тому випадку, коли документи не відповідають умовам, він вимагає додаткових вказівок і без згоди покупця не може виплачувати суму акредитиву.

Схема 4



Етапи, показані на схемі 4:

- 1 – покупець доручив своєму банку відкрити акредитив;
- 2 – банку продавця пересилають інструкції;
- 3 – банк інформує продавця про одержання інструкції про відкриття акредитиву;
- 4 – продавець використовує акредитив — передає документи банкові;
- 5 – після перевірки документів банк виплачує суму акредитиву продавцеві;
- 6 – документи перевіряють та відправляють покупцеві.

На практиці трапляються випадки, коли банк продавця все-таки може виплатити гроші покупцеві, але з умовою, що покупець прийме документи. Якщо покупець відмовляється приймати документи, що не відповідають умовам акредитиву, то продавець зобов'язаний повернути суму акредитиву своєму банку.

Тут необхідно зауважити, що в міжнародній практиці майже у 80% випадків документи акредитивів не повністю відповідають умовам акредитиву, і банки через їх підвищену відповідальність перед покупцем аналізують документи досить уважно.

Види акредитивів:

- а) відкритий акредитив. Покупець не має права відкликати акредитив, оскільки такий акредитив не дає продавцеві ніякої гарантії, його використовують доволі рідко;
- б) невідкликаний акредитив. Загальноприйняті форми акредитиву: покупець має право відкликати акредитив. У цьому виді акредитиву є підвиди:

- невідкликаний підтверджений акредитив.

Покупець доручає своєму банкові підтвердити акредитив через банк продавця. Іншими словами, банк продавця гарантує виконання умов платежу;

- невідкликаний непідтверджений акредитив. Банк продавця лише інформує його про відкриття акредитиву, а сам не підтверджує його, тобто не гарантує його оплату. В такому випадку відповідальність за виконання зобов'язань несе лише банк покупця;

в) перевідний акредитив. Якщо продавець не виробляє всіх деталей, які реалізує, а купує їх у субпостачальників, то доцільно домовитися з покупцями про відкриття переказного акредитиву. В такому випадку продавець має можливість переказати частину цього акредитиву своїм субпостачальникам. Даний вид акредитиву дешевший, ніж відкриття окремих акредитивів своїм субпостачальникам.

У принципі експортер повинен прагнути того, щоб одержати від покупця невідкликаний і підтверджений акредитив, бо лише тоді його банк нестиме відповідальність за платіж, а не тільки банк покупця в іншій країні.

Виникає запитання: акредитив чи інкасо? Якщо позиція продавця під час переговорів дає змогу вибирати між акредитивом та інкасо, то необхідно пам'ятати, що чим вища сума угоди, тим важче застрахувати себе від можливих ризиків. За наявності значнішої суми, на яку укладають угоду, доцільно наполягати на виставленні невідкликаного і підтвердженого акредитиву, якщо партнер не може платити авансом або надавати банківську гарантію. При поставці партнером обладнання доволі широко практикують одержання авансу в розмірі однієї третьої від суми угоди.

При розрахунках інкасо доцільно заздалегідь з'ясувати можливості продавання товару іншому покупцеві. Буває, що товар вже відправлений партнерові, а під час транспортування вантажу або оформлення інкасо виявляється, що партнер не готовий виконати свої зобов'язання.

За своєю вартістю акредитив дорожчий, ніж інкасо. Як правило, витрати за акредитивом несе покупець. Однак, якщо під час переговорів партнер не готовий до витрат, пов'язаних з відкриттям акредитиву, то в цьому випадку доцільно взяти їх на себе повністю або частково, а не відмовлятися від фінансової гарантії акредитиву.

1. 22. Аналіз фінансових операцій, що обмежують валютний ризик

Відтоді, як країни Заходу відмовились від стабільних валютних курсів, питання аналізу валютного ризику для експортерів набуло ще більшого значення.

Домінуюче положення на валютних ринках, як і раніше, займає долар США, друге місце серед провідних валют утримують за собою німецька марка й англійський фунт стерлінгів.

Незважаючи на те, що курс долара останнім часом сильно коливається, він продовжує залишатися тією валютою, в якій визначають ціни найважливіших сировинних товарів, серед яких нафта, мідь, нікель, зерно тощо.

Це пояснюють тим, що економіка США відіграє важливу роль у світовому господарстві, що в цій країні здійснені великі капітальні вкладення закордонних компаній, перш за все, компаній арабського регіону, що вплинуло на зниження стабільності англійського фунта стерлінгів, що займав раніше провідні позиції.

Свого часу через нестабільність курсу долара країни – члени Спільного ринку – спробували “відмежуватися” від курсу долара шляхом утворення єдиної європейської валютної системи. Однак одиниця Спільного ринку – екію – все ще залишається обмеженою розрахунковою одиницею. Її використовують лише для переказів у середині ЄС.

Разом з цим, країни Центральної Європи, економіки яких тісно переплетені між собою, – ФРН, Швейцарія, Австрія – також тісно пов’язали курси своїх валют. Це явище дуже легко пояснити. Співробітництво цих країн останнім часом стало доволі ефективним, тому і курси німецької марки, австрійського шилінга і швейцарського франка розвиваються паралельно, незважаючи на сильні коливання курсів долара та інших європейських валют.

Найпростіший метод уникнення валютних ризиків – фіксування експортером своїх цін у національній валюті. Проте можливо лише для експортерів у країнах з твердими, тобто вільно конвертованими валютами, і за умови, що покупець погодиться на це.

Для експортерів країн з неконвертованими валютами даний підхід нереальний. Тому вони змушені називати свої ціни у прийнятій для них та їх банків твердій валюті.

Зрозуміло, що у час, коли імпортер зацікавлений, щоб ціна в перерахунку на національну валюту була наскільки можна нижчою, експортер робить все можливе, щоб залишити її на вищому рівні.

Тому імпортер надає перевагу тій валюті, курс якої, на його погляд, з дня підписання контракту до моменту платежу буде падати, а експортер, зі свого боку, зацікавлений зафіксувати ціну в валюті, за якою у перспективі може сформуватися тенденція до підвищення курсу.

Коли виникає валютний ризик? Переважно з моменту підписання будь-якого контракту, в якому ціна встановлена не у національній валюті, або навіть раніше, з моменту надання комерційної пропозиції з такою ціною.

Ризик для експорту – це падіння курсу закордонної валюти з моменту одержання (або підтвердження) замовлення на одержання платежу і під час переговорів.

Ризик для імпортера – це підвищення курсу закордонної валюти у відрізок часу між датою підтвердження та днем платежу.

Провести аналіз імовірностей цих ризиків дають змогу наступні заходи.

1. Фіксування ціни у національній валюті або завчасне встановлення курсу закордонної валюти стосовно національної. Це означає внесення у контракт умов про те, що курс даної валюти, наприклад курс долара, якщо ціна зафіксована у доларах, щодо курсу валюти експортера на поточний день такий, що цей розрахунковий курс залишається в силі для перерахунку в день платежу. Хоча ціна у контракті (в нашому прикладі) зафіксована у доларах, проте покупець ризикує через зміну курсу, якщо він

змінюється не на його користь. Необхідно також проаналізувати і той момент, що така можливість існує лише для експортерів у країнах, де працює валютна біржа.

2. Взаємопов'язання ризиків експорту або імпорту з таким розрахунком, щоб сума всіх вимог та зобов'язань збігалася в одній і тій же валюті. Цей метод широко використовують фірми, що купують сировину на міжнародному ринку в доларах, де ціни на їх продукцію також конвертуються у доларах. Це значною мірою дає змогу їм уникнути валютного ризику.

3. Одержання вигідних умов від своїх національних банків. У багатьох країнах Західної Європи експорт стимулюють тим, що спеціалізовані банки не лише надають експортерам вигідний кредит, а й здійснюють страхування експортерів від валютних ризиків.

4. Укладання спеціальних термінових валютних угод з банками.

Зупинимось детальніше на цій операції, що дає змогу експортові (або імпортові) завчасно зафіксувати курс, який слід очікувати на день платежу і тим самим застрахувати себе від його коливань.

Для імпортера така операція дає можливість у своїх розрахунках керуватися надійнішими даними і, більше того, застрахувати себе від підвищення курсу, а також ревальвації або девальвації національної валюти.

Якщо банки вважають, що курс валюти, в якій встановлена або планується бути встановленою ціна у контракті, буде підвищуватися з дня платежу, то вони стануть вимагати надбавку до курсу на день укладання угоди.

І навпаки, коли банки розраховують на падіння курсу даної валюти до дня платежу, то різниця між курсом на день укладання угоди з банком і зафіксованим курсом буде негативною.

У практиці фінансових взаємовідносин країн Західної Європи використовують термінові валютні угоди, які укладають по телефону або за допомогою інших засобів зв'язку, а вже пізніше підтверджують у письмовій формі. При цьому банки укладають угоди лише з фірмами, що мають хорошу репутацію.

Якщо партнер з різних причин у день платежу не в стані виконати контракт з банком, тоді залишається використати такі можливості:

– якщо термін платежу продовжити на деякий час, то можна продовжити і відповідну валютну операцію з банком на цей же термін. Однак залежно від динаміки курсу іноземної валюти банки вимагають відповідних знижок або надбавок;

– Якщо угода, за якою партнер здійснює з банком термінову валютну операцію,

взагалі не буде виконана то партнер банку зобов'язаний купити або продати дану іноземну валюту за біржовим курсом за два дні до настання заздалегідь встановленого дня платежу та провести розрахунок з банком за наперед зафіксованим курсом.

1. 23. Лізинг як форма поліпшення фінансового стану підприємств

У зв'язку за здійсненням програми приватизації в Україні та формуванням ринкових відносин виникають різні форми кооперативних, акціонерних та орендних переробних підприємств агропромислового комплексу. Для проведення виробничої діяльності вони мають потребу в різних видах обладнання, інструменту, приладах, транспорті.

Промислові підприємства країни здатні повністю задовольнити попит переробних підприємств на багато видів матеріально-технічних засобів, але за дуже високою ціною, що не по кишені значній частині переробників.

У даний час більшість переробних підприємств не можуть здійснювати значні одночасні інвестиції на купівлю дороговартісних машин і обладнання, вкрай необхідного виробникам. Таким чином, виникає проблема максимального забезпечення переробних підприємств матеріально-технічними засобами при мінімальних фінансових витратах, розв'язати яку можна шляхом організації лізингової діяльності підприємств. Цією проблемою можуть також займатися банківські заклади, промислові підприємства – виробники машин та обладнання, спеціалізовані лізингові фірми і компанії.

Лізинг – один з прогресивних засобів поліпшення системи забезпеченості переробних підприємств агропромислового комплексу машинами та обладнанням. Він є особливою формою фінансування капітальних вкладень на придбання матеріально-технічних засобів, а також на модернізацію наявного обладнання.

У загальній формі лізинг – це продаж машин та обладнання споживачам з відтермінування платежу. Він є подальшим розвитком і різновидом прокату технічних засобів, у той же час лізинг тотожний до оренди матеріальних цінностей. За суттю він є передачею споживачеві техніки у довгочасну оренду з оплатою її вартості не одразу, а частинами – протягом 2-3-5 і більше років. Крім цього, користувач (орендар) сплачує власнику машин (орендаторові) певні відсотки за кредит, поповнює нормативний прибуток, а також вартість наданих послуг. Таким чином, для товаровиробника лізинг одночасно вирішує дві важливі проблеми – придбання техніки і фінансування покупки. У результаті цього значно підвищується конкурентоздатність переробних підприємств у нелегких ринкових умовах.

Розрізняють прямий і посередницький лізинги. У першому випадку в ролі

орендатора є саме підприємство-виробник промислової продукції, виділяючи певну її частину для лізингових операцій (схема 5).

У другому випадку спеціалізовані лізингові фірми купують машини й обладнання в заводів-виробників або у комерційно-посередницьких організацій, а потім передають їх в оренду переробним підприємствам (схема 6).

Схема 5

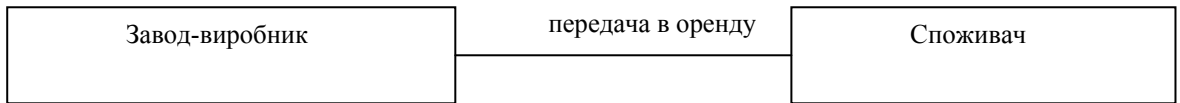


Схема 6



Як показує практика, посередницькі фірми та компанії для купівлі матеріально-технічних ресурсів повинні мати 30 – 35% власних коштів, покриваючи решту частину витрат за рахунок позичених джерел.

Останнім часом лізингові операції стали невід’ємною частиною економіки більшості промислово розвинених країн. При цьому спостерігається стабільна тенденція до зростання її обсягів у середньому на 15% у рік.

Вперше у світі лізинг стали застосовувати у США як засіб збуту обладнання. Утворена лізингова компанія швидко розгорнула орендні операції всередині країни, поставляючи споживачам майже всі види машин та обладнання, що привело до повного насичення ринку відповідних послуг. Потім почав розвиватися закордонний лізинг, питома вага якого вже досягла 15% від загального обсягу. Успішно функціонують філії американських лізингових компаній у країнах Західної Європи і Канаді.

За лізинговою діяльністю друге місце після США займає Японія. Розгалужена мережа закордонних філій здійснює свою діяльність у співробітництві з будь-якими фірмами багатьох країн світу.

При прямій чи побічній участі американського капіталу були створені лізингові компанії у ФРН. Цьому сприяло і те, що виробники машин і обладнання у кризовий період зіткнулись із труднощами збуту своєї продукції, що змусило їх пропонувати доволі вигідні для споживачів умови кредиту й оренди. Подібна ситуація склалася в

економіці України.

У Франції лізинг виник зі звичайного прокату технічних засобів. Обсяг його значно нижчий порівняно з іншими країнами. У товарній структурі лізингу країни домінуюче становище належить оренді сільськогосподарської техніки. Це пов'язано з необхідністю підвищення конкурентоздатності французьких фермерів. Тепер навіть найдрібніші та найслабші з них із фінансової точки зору можуть використовувати найпередовішу техніку, що стала їм доступна завдяки лізингові.

Для китайських лізингових компаній характерна, як правило, товарна спеціалізація. У КНР вважають, що машини та обладнання, морально застаріле з точки зору найпередовіших підприємств, можна високоефективно застосувати в умовах лізингу на підприємствах з нижчим технологічним рівнем. Керівництво лізингових компаній надає великого значення підвищенню кваліфікації своїх співробітників, які повинні володіти знаннями в різних сферах (економіка, фінанси, право, техніка, товарознавство тощо). Спеціальну підготовку персоналу здійснюють як у межах фірмової системи підвищення кваліфікації, так і шляхом відрядження співробітників за кордон для стажування у лізингових компаніях.

Закордонний досвід свідчить про різні форми і види лізингів. Стосовно переробних підприємств нашої країни найприйнятнішими є оперативний і фінансовий лізинги.

До першого виду належать всі лізингові угоди, в яких затрати орендаря, пов'язані з придбанням у справному стані зданих в оренду машин та обладнання, не окуповуються повністю протягом основного терміну оренди.

Оперативний лізинг застосовують, як правило, у тих випадках, коли очікуваний термін використання орендованого майна дещо менший за термін його повного фізичного спрацювання. Одержані за лізингом машини призначені для виконання сезонних або разових робіт, вони мають певне цільове призначення або потребують спеціального технічного обслуговування. Наприклад, при повному терміні амортизації машини (припустимо 8 років) тривалість оренди може становити 3 – 5 – 6 років. Природно, що за цей час її вартість повністю не відшкодується за рахунок орендних платежів. Оперативний лізинг знаходиться найближче до довготермінового прокату основних фондів і покладає на орендаря всю відповідальність за їх технічне обслуговування, ремонт, страхування. Найчастіше цей лізинг застосовують до машин та обладнання з високими темпами морального старіння. По закінченні терміну оренди майно повертають орендарю, який може передати його іншому споживачеві.

Фінансовий лізинг найближче знаходиться до звичайної довготермінової оренди засобів виробництва і закінчується, як правило, переходом орендованого майна від орендатора у власність до орендаря. Іншими словами, це – лізинг з повною окупністю орендованих машин і обладнання, тобто вони амортизуються протягом усього терміну оренди. Головною умовою договору про фінансовий лізинг є зобов'язання споживача (орендаря) викупити орендовану техніку по закінченні терміну оренди за номінальною (початковою) ціною.

В інших країнах переважно застосовують оперативний лізинг, а в Україні починають впроваджувати фінансовий лізинг, бо для застосування першого відсутні необхідні умови, що забезпечать нормальну працездатність переданої в оренду техніки протягом всього терміну дії угоди.

Останнім часом лізинг дедалі більше набув міжнародного характеру. При цьому лізингова форма може функціонувати як у країні, де перебуває орендар, так і за кордоном. У першому випадку орендатор закупає в інших країнах машини та обладнання і надсилає їх споживачеві на умовах лізингу.

Якщо лізингова фірма купує техніку в заводів-виробників своєї країни, а потім передає її в оренду за кордон іноземному орендареві, у такому випадку мова йде про так званий експортний лізинг. Для споживача це буде імпорتنний лізинг, головне досягнення якого полягає у використанні вдосконалених видів закордонних машин та обладнання, що дає змогу впровадити у виробництво сучасну, прогресивну і економічнішу технологію.

Окрім цього, імпорتنний лізинг допомагає ліквідації монопольного становища вітчизняних виробників переробної техніки, що постійно підвищують відпускі ціни, які не відповідають її технічним та економічним параметрам. До того ж промисловість переважно випускає морально застарілі порівняно із закордонними аналогами машини та обладнання.

Найскладнішим для України в практичній реалізації міжнародного лізингу є питання про джерело валютних коштів для орендної плати. Перш за все, його можна вирішити шляхом відшкодування за допомогою поставок лізинговій фірмі (орендаторові) частини продукції, виробленої з використанням орендованої техніки. Це так званий компенсаційний лізинг, при якому валютні кошти не потрібні.

Економічно вигідним є виробництво продукції на експорт та продаж її за валюту. При цьому дуже важливо знати рівень світових цін і найсприятливіші ринки збуту, щоб реалізувати її найліпшим чином з одержанням максимальної виручки.

Одним з джерел надходження на підприємство валютних коштів є їх купівля за гривні на валютному ринку, валютних аукціонах і валютних біржах. Курс гривні на них визначають кон'юктурою ринку і переважно станом попиту та пропозиції.

Здешевіти імпортний лізинг може шляхом оренди фірм розвинених країн сучасних машин і обладнання, що були в експлуатації 3 – 5 років, але ще придатні для подальшого використання за ціною у 2-3 рази нижчою за вартість нової техніки, а також шляхом поставок відносно великих партій однойменних матеріально-технічних засобів.

Відносини між лізинговими фірмами і компаніями (орендаторами) та їх клієнтами в основі переробних підприємств (орендарів) будуються на основі лізингових угод, контрактів, договорів. У них вказують назви сторін (постачальник і лізинговий посередник), поштово-телеграфні, відвантажувальні і платіжні реквізити, об'єкт лізингу та місце його використання, тривалість лізингового періоду (термін оренди), розмір орендної плати і періодичність її сплати, умови страхування машин та обладнання, можливі варіанти володіння майном після закінчення терміну оренди й інші умови.

Зрозуміло, що при прямому лізингу договір укладають між виробником і споживачем продукції, а при посередництві – з'являється третя сторона в особі лізингової фірми або компанії.

Клієнт повинен у встановлений термін скрупульозно обстежити лізинговий об'єкт і за наявності дефектів негайно повідомити про це постачальникові, інакше він втрачає право висувати претензії надалі.

Сама лізингова фірма не несе ніякої відповідальності за технічний стан об'єкта, його якість і придатність до експлуатації. Всі претензії адресують постачальникові або лізинговій фірмі, або за її дорученням орендареві. Клієнтові можуть бути надані повноваження виступати проти постачальника в суді або в арбітражному органі при розгляді питання про його обов'язки відповідно до контрактів про поставки. Якщо постачальник у чомусь не виконує свої обов'язки стосовно лізингової фірми, то, відповідно, і вона звільняється від відповідальності за це щодо клієнта. Лише у тому випадку, коли постачальник відшкодує збиток, лізингова фірма повертає клієнтові збитки. Останній оплачує транспортування об'єкта, а при фінансовому лізингу несе ще й усі витрати щодо його експлуатації, обслуговування і поточного ремонту відповідно до інструкції і згідно з технічними умовами.

На орендованих машинах і обладнанні мають працювати особи, які мають відповідне посвідчення і спеціальний допуск. Клієнт за власною ініціативою і за власний рахунок подає об'єкт для технічного огляду у відповідні органи й у встановлені

терміни. Невиконання цієї вимоги призводить до негайної заборони на експлуатацію цієї техніки.

Протягом всього терміну оренди об'єкт належить лізинговій фірмі, і договір не дає клієнтові ніякого права власності на нього. Орендар не може його закласти, продати, передати в оренду або якимось іншим способом від нього відмовитися. Без згоди лізингової фірми споживач не може переробляти об'єкт або оснащувати його додатковим обладнанням. За час орендного періоду лізингова фірма має право у будь-який момент оглянути об'єкт і ознайомитися з умовами його застосування.

При укладенні лізингового договору вагоме значення має об'єктивний підрахунок орендної плати. На її розмір впливають такі чинники, як вартість (закупівельна ціна), предметна оренда, тривалість служби, питома вага митного податку, кредитні відсоткові ставки банків, нормативний прибуток лізингової фірми і витрати на підтримання техніки у працездатному стані (при оперативному лізингові).

Враховуючи початкову ціну об'єкта лізингу (C) і термін його експлуатації (S), визначають суму щорічних амортизаційних відрахувань (A), користуючись формулою:

$$A = C : S \text{ (грн.)}$$

Далі встановлюють величину орендної плати (АП) за календарний період за формулою:

$$АП = A + Bc + Mn + Hn + P,$$

де Bc – річна оплата відсоткових ставок кредиту в розрахунку на щорічну амортизаційну суму, грн.;

Mn – митний податок на кожний рік орендного при міжнародному лізингу, грн.;

Hn – нормативний прибуток лізингової фірми, що забезпечує необхідний рівень рентабельності (40 – 50% від амортизаційної суми), грн.;

P – витрати лізингової фірми на обслуговування, ремонт і страхування наданого споживачеві в оренду майна (при оперативному лізингу) в розрахунку на один рік, грн.

При фінансовому лізингу клієнт сплачує страхові витрати, крім вказаної у договорі орендної плати.

У лізинговому договорі вказують періодичність і календарні терміни внесення орендної плати на розрахунковий рахунок орендаря – поквартальне або за рік. При затримці орендного внеску клієнт виплачує лізинговій фірмі пеню у визначених договором величинах.

У випадку значних змін в окремих чинниках лізингова фірма має право уточнити величину орендної плати у процесі експлуатації об'єкта. Однак зміни і доповнення,

внесені у лізинговий договір, визнають чинними лише при підписанні його обома учасниками. Інакше він може бути розірваний з поверненням об'єкта лізинговій фірмі за рахунок клієнта.

Лізингова фірма може розірвати договір і повернути собі об'єкт, якщо клієнт не вносить орендну плату у визначені терміни, неохайно експлуатує об'єкт або без будь-яких причин не допускає її представників оглянути майно, порушує інші умови договору.

Використання лізингу вигідно для всіх його учасників – постачальника, орендаря і споживача. Постачальник за його участі збільшує обсяг продажу своєї продукції, при цьому йому забезпечений гарантійний збут вироблених машин, обладнання, інструменту, приладів та інших матеріально-технічних засобів.

Для орендаря лізинг – вигідний засіб вкладення капіталу. Сума орендних внесків гарантує йому відшкодування інвестицій і забезпечує одержання певного прибутку.

Запровадження у народному господарстві ринкових відносин створює необхідні передумови для широкомасштабної організації лізингової діяльності в Україні. Вона має знайти державну підтримку з метою забезпечення нормативно-правового статусу лізингових фірм і компаній.

1. 24. Факторинг як нова високоефективна система поліпшення ліквідності коштів підприємств

При аналізі платіжних взаєморозрахунків у сучасних умовах між бізнес-партнерами необхідно значно більшу увагу приділяти новим прогресивним формам фінансування.

На Заході доволі широко використовують факторинг – новий вид послуг у сфері фінансування, призначений, у першу чергу, для нових дрібних і середніх фірм. Ним займаються спеціальні фактор-фірми, як правило, тісно пов'язані з банками.

Основний принцип факторингу полягає в тому, що фактор-фірма купує у своїх клієнтів їх вимоги до своїх партнерів, протягом 2 – 3 днів сплачує їм від 70 до 90% вимог у вигляді авансу, а 10 – 30% клієнт одержує після того, як до нього надійде рахунок від клієнта. Переваги послуг такої фірми полягають у зростанні ліквідності, а високий рівень ліквідності – передумова зміцнення фінансового стану підприємства.

Саме при швидкому зростанні обороту підприємство зобов'язане акумулювати значні ліквідні кошти, щоб погасити рахунки своїх постачальників, заплатити заробітну

плату та надати своїм клієнтам такий же термін платежу, що і їх конкуренти.

Ефективність діяльності послуг фактор-фірм на Заході, а також те, що всі вони належать до великих банків, змусили фірми, які переважно з великим запізненням оплачували свої рахунки і не реагували на нагадування, оплачувати їх негайно; відомо, що при одержанні від факторингових фірм подібних нагадувань всі великі банки постійно обмінюються інформацією про фінансовий стан фірм у даній країні і навіть на міжнародній арені. Тому ніхто не хоче потрапляти у "чорний список" банків і тих фірм, що професійно займаються наданням фінансових довідок про підприємства.

Як правило, фірми на Заході укладають угоду з новим партнером, вимагають банківську довідку від своїх банків або аудиторських фірм. Якщо ж у цій довідці вказано: "Оплачує рахунки лише зі значним запізненням", потенційний покупець починає керуватися тим, що укладені угоди з таким партнером містять у собі певний фінансовий ризик, тому він підвищує свою реалізаційну ціну за рахунок того, що враховує у калькуляції певний відсоток фінансового ризику.

Факторні фірми готові надавати своїм клієнтам такі додаткові послуги, як гарантія за платіж. У цьому випадку фактор-банк фактично купує у своїх клієнтів їх вимоги до своїх клієнтів. Як і при звичайній системі, він виплачує їм протягом 2 – 3 днів від 70 до 90% суми вимог; залишок надають клієнтові після того, як його клієнт оплачує рахунок. Фактор-банки готові регулярно інформувати своїх клієнтів про платоспроможність, а при бажанні вони можуть брати на себе гарантію за платежі у зарубіжних країнах. Вони готові також брати на себе від своїх клієнтів певні ризики у випадку неплатоспроможності покупців.

У підсумку ще раз акцентуємо, що факторинг – нова високоефективна система поліпшення ліквідності і зменшення фінансового ризику для нових підприємств з швидкозростаючим оборотом, які не хочуть брати на себе виконання адміністративної роботи з перевірки платоспроможності своїх клієнтів, ведення бухгалтерського обліку відповідно до своїх вимог і зацікавлені у швидкому одержанні грошей за своїми рахунками.

РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

2. 1. Міжнародні розрахунки і вдосконалення валютно-фінансових відносин

у зовнішньоекономічній діяльності

Міжнародні розрахунки – це система організації і регулювання платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності між державами, фірмами, підприємствами і громадянами, які знаходяться на території різних держав.

Експортери, імпортери, банки є суб'єктами міжнародних розрахунків, що взаємодіють між собою у процесі руху товаророзпорядчих документів. Посередниками в міжнародних розрахунках є банки, що організовують рух грошей учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Правова основа розрахункових відносин – міжнародні договори і норми внутрішнього національного законодавства. На правове регулювання міжнародних розрахунків впливають систематизовані уніфіковані банківські звичаї і норми міжнародної банківської практики. Сукупність внутрішніх правових норм, що регулюють валютні відносини, називають валютним законодавством.

Валюту України розуміють як власне валюту України, так і платіжні документи та інші цінні папери, виражені у валюті України. Іноземну валюту розуміють як власне іноземну валюту, так і монетарні метали, платіжні документи та інші цінні папери, виражені в іноземній валюті.

Валютні операції розуміють як дії, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, з використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, з передачею заборгованості та інших зобов'язань, з вивезенням, переказом і пересиланням на територію України та вивезенням, переказом і пересиланням за її межі валютних цінностей.

Валютні операції можуть здійснювати банки з різною формою власності, а також будь-які комерційні банки, офіційно зареєстровані на території України, що мають ліценції Національного банку України на здійснення валютних операцій і виконують валютний контроль за операціями клієнтів.

Потрібно визначити, що проблеми стабілізації валютного курсу української гривні, введення її внутрішньої конвертації є складними і багатоплановими, тому порядок організації торгівлі іноземною валютою й організація розрахунків в Україні ще лише увійшли в початкову фазу свого становлення.

Згідно з реформою зовнішньополітичної діяльності змінюється система розподілу централізованих валютних ресурсів. Їх переважно потрібно спрямовувати на задоволення загальнодержавних потреб, а також на виконання пріоритетних проектів на

конкурентній основі.

Підприємства в основному мають використовувати валюту, зароблену самостійно, чи банківський кредит.

Для зміцнення фінансового стану держави застосовують також розподіл частини централізованих валютних ресурсів через валютні аукціони і біржі, де підприємства, організації і фірми можуть їх купити за валюту України.

Конвертованість валюти може бути зовнішньою і внутрішньою. Зовнішня конвертованість означає можливість вільного переказу валюти на рахунки іноземних нерезидентів і вільної конвертації засобів у даній валюті. Внутрішня конвертованість дає можливість громадянам і підприємствам даної країни здійснювати платежі за кордон і купувати іноземну валюту без обмежень. Сукупність внутрішньої і зовнішньої конвертованості – повна форма конвертованості валюти. Її функціонування дає змогу підтримувати однакові умови, що створюються на внутрішньому ринку, зі світовим ринком і забезпечувати аналітичне порівняння рівнів і структури, внутрішніх та світових цін, витрат виробництва. Повна конвертованість означає відсутність валютних обмежень, що дає змогу здійснювати вільний обмін національної валюти на будь-яку іноземну, вільно вивозити її за кордон у всіх видах операцій. Більше 150 членів Міжнародного валютного фонду і 60 держав офіційно підтримують вільну конвертованість своїх валют. ВКВ кількох країн широко використовують як створення валютних резервів. Резервною валютою зараз вважають долар США, англійський фунт стерлінгів, німецьку марку японську єну, швейцарський франк.

До частково конвертованих належать валюти країн, в яких зберігаються валютні обмеження переважно для резидентів (представників даної країни).

Неконвертованими (закритими) є валюти країн, в яких існують різні валютні обмеження як для громадян і підприємств цієї країни (резидентів), так і для закордонних громадян і підприємств (нерезидентів). Звичайно відсутнє вільне вивезення і ввезення валют, нема вільної купівлі-продажу валют. Замкненими є валюти багатьох країн, що розвиваються, країн Східної Європи, України. Резервні валюти часто використовують для обслуговування платежів України з різними країнами. При цьому ціни можуть виражатися в одних валютах, а платежі здійснюватися в інших.

У розрахунках між країнами можна використовувати клірингові валюти. Кліринг – це система безготівкових розрахунків за товари, послуги, цінні папери, заснована на взаємозаліку зустрічних вимог і зобов'язань. Розрізняють внутрішній міжбанківський і міжнародний кліринги. Звичайно клірингові валюти (розрахунковий долар,

розрахункова гривня, індійська рупія) не обмінюють на відповідну національну валюту.

Валютний курс – це співвідношення між грошовими одиницями різних країн, пропорція обміну однієї валюти на іншу. Національний банк України регулярно здійснює котировки іноземних валют, що дає можливість відобразити співвідношення між іноземними валютами і національною валютою України.

2. 2. Основні форми міжнародних розрахунків

У зовнішньоекономічній діяльності можуть бути використані такі форми міжнародних розрахунків: розрахунок готівкою, оплата в кредит, вексель, чек, банківський переказ, розрахунок за відкритим рахунком, акредитив, інкасо.

Готівковий розрахунок розуміють як повну оплату товару до терміну чи в момент переходу товару або товаророзпорядчих документів у розпорядження покупця (можливі й авансові платежі).

Аванси бувають таких видів:

- а) грошова сума, яку отримують для покриття витрат, у тому числі на відрядження, при виконанні доручень агентом;
- б) грошова сума, призначена для платежів за матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги. При цьому розмір авансу, як правило, становить 10 – 15% від суми всього платежу. Аванс зараховують або повністю при кінцевому розрахунку за товари, послуги, або частинами у випадку оплати окремих партій товарів чи етапів робіт.

Розрахунки кредитні – розрахунки, пов'язані з наданням кредиту, його погашенням і сплатою відсотків. Основні форми кредиту – фінансовий і товарний. Фінансові кредити надають у вигляді грошових позик імпортерам на оплату товарів, які купують.

Поширеніша товарна форма кредиту, при якій експортери надають відтермінування платежів за поставлені товари. Короткотерміновий кредит надають на термін до 1 року, середньотерміновий – до 5 років, довготерміновий – більше 5 років.

Важливою умовою успіху кредитних відносин є гарантування платежів за поставлені товари. У міжнародній торгівлі найнайпоширенішою формою є вексельна.

Акцепт векселя означає, що боржник бере на себе зобов'язання виплатити вказану в ньому суму після закінчення вказаного в ньому терміну. Вони можуть передаватися від одного векселетримача до іншого, при цьому на зворотному боці роблять запис (індосамент) з указуванням чи без указування імені нового власника.

Юридична чи фізична особа, котрій передають вексель, може вимагати

банківські гарантії оплати (аваля) векселя. Українські зовнішньоторгові контрагенти практикують для розрахунків переказні векселі (тратти). Тратту виписує кредитор (трансант), і вона є наказом боржникові (трасату) сплатити у встановлений термін вказану в ній суму трансантові чи векселетримачу (ремітентові), яким звичайно є банк кредитора.

В Україні акцепт застосовують як згоду на оплату розрахункових і товарних документів. Експортер виписує рахунок та платіжну вимогу на ім'я імпортера і передає їх своєму банкові, що повідомляє про них платникові. Платник зобов'язаний упродовж трьох днів повідомити банкові про свою відмову від акцепту. Відмова від акцепту може бути повною або частковою. Платіжну вимогу вважають акцептованою, якщо у встановлений термін не надана вмотивована відмова у письмовій формі. Важливою формою гарантування кредитних зобов'язань є гарантії банків, що є письмовими зобов'язаннями банків виконати платіжні зобов'язання своїх клієнтів. У міжнародній торгівлі нерідко застосовують такий вид кредитних розрахунків, як акцептно-рамбурський кредит. Він – це короткотермінове банківське кредитування торгових операцій, що здійснюється на основі переказного векселя, який виставляють експортерам на банк, вказаний імпортером. Зараховуючи цей вексель до його акцепту в своєму банку, експортер отримує платіж готівкою за проданий ним товар.

Зарахований товар разом із супровідними документами пересилають банкові, на який виставлено вексель, і після акцепту вексель повертають банку, що здійснив його облік. Після цих дій банк може отримати виплачену суму на основі його обліку. Документи, які супроводжують товар, передає банк-акцептант імпортеріві проти відповідного зобов'язання про сплату банку-акцептанту суми, вказаної у векселі. Даний вид платежів є доволі зручним для експортера, бо дає змогу отримати плату за реалізований товар за порівняно короткий термін.

У зовнішньоторгових операціях доволі часто відбуваються розрахунки чеками. Чеки – це письмові розпорядження покупців чи замовників своїм банкам сплатити вказані у них суми пред'явникам чи за їх наказом іншим особам (ордерні чеки). При нанесенні на ордерних чеках передатного напису (індосаменту) вони можуть переходити до іншого власника.

При розрахунках банківськими переказами експортери надсилають імпортерам рахунки та інші документи за поставлені товари. На основі цих документів платники надсилають у свої банки платіжні доручення на переказ грошей на рахунки експортерів чи кредиторів.

Розрахунки з використанням відкритого рахунку здійснюють контрагенти, які добре знають один одного або при поставках масових товарів посередникам зі збуту.

Експортери поставляють товари і передають імпортерам розглянуті у контракті комплекти документів. Платники у встановлені контрактами терміни здійснюють платежі. Для цього вони дають банкам доручення на переказ коштів на рахунки експортера чи виписують чек.

2. 3. Акредитивна й інкасова форми розрахунків

Широкого поширення у практиці міжнародних розрахунків набула акредитивна форма, що є зобов'язанням покупцеві відкрити у певному банку-емітенті акредитив (грошовий документ) на користь продавця на обумовлену суму й у встановлений термін.

У міжнародній торгівлі з 1 січня 1994 р. уведені в дію “Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів” (УЗП), прийняті Міжнародною торговельною палатою за редакцією 1993 р. У статті 1 Правил вказано, що їх застосовують лише до тих акредитивів, у текст яких вони введені з відповідних за значенням про підпорядкування УЗП.

Документарний акредитив – зобов'язання банку провести за проханням і відповідно до вимог імпортера платіж експортеру (при готівкових розрахунках) чи акцептувати тратту, виставлену експортером (при розрахунках у кредит), у межах суми і терміну та проти передбачених документів (коносамент, страхового полісу, рахунку фактури).

При операціях з акредитивами всі зацікавлені країни мають справу лише з документами, а не з товарами чи іншими видами виконання зобов'язань, до яких можуть належати документи.

Акредитивна форма розрахунків має суттєві переваги для експортерів, тому що вони мають можливість отримувати плату за поставлений товар у короткий термін.

Імпортер повинен здійснити оплату або за рахунок власних оборотних засобів, або за рахунок банківського кредиту. При цьому виникають витрати на оплату банківської комісії, відкриття і продовження акредитиву, його оперативного ведення. Однак бажано використовувати акредитивну форму розрахунків для організацій, що відправляють свою продукцію на експорт.

При розрахунках за акредитивом з найбільшою гарантією можна отримати валюту платежу, бо у більшості країн перед відкриттям акредитиву імпортер отримує дозвіл на переказ валютних платежів за кордон. При цьому банки першочергово

погашають заборгованість за відкритими в них акредитивами.

За ступенем відповідальності банків акредитиви бувають відзивними і безвідзивними, підтвердженими і непідтвердженими. Відзивний акредитив може у будь-який момент анулювати як імпортер, так і банк, що його відкрив, тому він не забезпечує необхідних гарантій і його рідко застосовують у зовнішній торгівлі. Безвідзивний акредитив – тверде зобов'язання банку стосовно експортера не може бути змінене чи анульоване без згоди експортера.

Для повного гарантування платежів в умови контракту вносять зобов'язання відкривати не лише безвідзивні, а ще й підтвержені акредитиви. Це особливо важливо для дрібних і середніх банків. Підтвердження акредитиву відбувається іншим більшим банком.

Для зручності роботи з товарами, якщо важко встановити обсяг і вартість кожної партії, покупець може відкрити роздільний акредитив із правом часткових відвантажень, що дає змогу сплачувати за кожну частину поставки.

При рівномірних поставках товарів, розтягнутих у часі, вигідно відкривати акредитиви на суми, що автоматично поповнюються в міру здійснення розрахунків за чергові партії товарів. Такі акредитиви називають револьверними.

Акредитиви бувають переказаними з точки зору використання засобів акредитиву для розрахунків з кількома постачальниками. За переказними акредитивами організація-експортер, що не є постачальником усієї партії товарів, передає свої права на отримання коштів повністю чи частково третім особам у своїй країні чи за кордоном і дає необхідну вказівку виконавчому банкові. За способом забезпечення валютними ресурсами акредитиви поділяються на покриті і непокриті. До покритих належать акредитиви, при відкритті яких банк-емітент переказує одночасно валютні кошти, що є забезпеченими і джерелом платежу за цим акредитивом. За відсутності попереднього переказу ресурсів акредитив вважають непокритим. Згідно з валютним законодавством багатьох країн валютне покриття є обов'язковим.

Іноді підприємства-експортери при поставках машин і обладнання проводять розрахунки на основі акредитиву з відтермінуванням платежу. У цьому випадку експортер після передачі документів у банк отримує не всю вартість відвантаженого товару, а лише певну частину. Всю іншу суму виплачують згідно з умовами й у терміни, передбачені платіжними документами.

Акредитив з відтермінуванням платежу лише у тому випадку забезпечує інтереси експортера, коли банк-емітент (банк, що виставив акредитив), окрім платежу

передбаченого відсотка вартості товару проти документів, бере на себе додаткове зобов'язання щодо оплати товару, що залишився, викладене в умовах акредитиву. Важливим елементом акредитивної форми розрахунків є термін відкриття і термін дії акредитиву. Акредитиви, як правило, відкривають завчасно перед відвантаженням товару. Експортер намагається досягнути раніших термінів відкриття при тривалішому терміні його дії. Важливо передбачити різні санкції за несвоєчасне відкриття акредитиву імпортером, що тягне за собою збитки через витрати на зберігання товарів і призводить до сповільнення оборотності обігових засобів експортера.

Акредитиви в міжнародній торгівлі відкривають на суму фактурної вартості проданого і відвантаженого товару, до цієї суми додають витрати на сплату відсотків за користування кредитом.

Всі витрати, пов'язані з проведенням акредитивної операції, несе імпортер. Ця умова має бути передбачена у контракті. Ставка банківських комісій при здійсненні акредитивної операції вища, ніж при інкасових операціях.

Інкасову форму розрахунку реалізують при посередництві двох банків-кореспондентів: банку-експортера і банку-імпортера (платника).

За основу інкасової форми розрахунку взято розроблені Міжнародною торговельною палатою “Уніфіковані правила щодо інкасо” (за редакції 1978 р.).

У розділі “Загальні положення і визначення” цих правил подано тлумачення наступних основних понять.

1. “Інкасо” – операції, що здійснюють банки на основі отриманих інструкцій та документів з метою отримання акцепту чи платежу, видачі комерційних документів, проти акцепту чи проти платежу, видачі документів на інших умовах. У зовнішньоторговій діяльності акцепт покупцем отриманої пропозиції чи акцепт продавцем отриманого замовлення означає укладення угоди. Акцепт – прийняття пропозиції, висловлення згоди з отриманим документом.

2. “Документи” – фінансові чи комерційні документи, а переважно і те, й інше. У свою чергу фінансові документи включають у себе переказні векселі, прості векселі, чеки, платіжні розписки й інші документи, які використовують для отримання платежу грошима. Комерційні документи – це рахунки, документи про право власності, документи на відвантаження та інші, що не є фінансовими.

3. “Чисте інкасо” – інкасо фінансових документів, що не супроводжуються комерційною документацією. Документарне інкасо означає інкасо: а) фінансових документів, що супроводжуються комерційними документами; б) комерційних

документів, що не супроводжуються фінансовими.

4. До сторін, які беруть участь, належать:

- “*довірчий*” – клієнт, який довіряє операцію з інкасування своєму банкові;
- “*банк-ремітент*” – банк, якому довірчий довіряє операцію з інкасування;
- “*інкасуєчий банк*” – будь-який банк, що не є банком-ремітентом, але бере участь в операції з виконання інкасового доручення;
- “*представляючий банк*” – банк, що робить представлення платникові, “*платник*” – особа, котрій потрібно зробити представлення згідно з інкасовим дорученням.

Усі документи, відіслані на інкасо, має супроводжувати інкасове доручення, що містить повні і точні інструкції. Банки мають право діяти лише на основі точних інструкцій, що містяться в інкасовому дорученні. Якщо банк не в змозі виконувати інструкції, він повинен про це повідомити стороні, що надіслала йому інкасове доручення. Уніфіковані правила щодо інкасо, прийняті Міжнародною торговельною палатою, разом із розділом “Загальні положення і визначення”, містять 23 статті, в яких зазначені обов’язки та відповідальність сторін, що беруть участь у зовнішній торгівлі.

Документарне інкасо в зовнішньоторговій діяльності є зобов’язанням банку за дорученням експортера отримати від імпортера суму платежу за контрактом проти передачі останньому документів і перерахувати її експортеру. Дану банківську розрахункову операцію з експорту продукції українських підприємств і організацій починають у банку України, куди постачальник передає після відвантаження товару оформлені згідно з умовами контракту товарні документи. Разом з ними експортер передає в банк інкасове доручення, що містить всі необхідні інструкції, на основі яких діє банк.

Комерційний банк перевіряє правильність оформлення інкасового доручення, комерційних і фінансових документів та відсилає їх своєму кореспондентові в країні імпортера – інкасуєчому банкові, який повинен повідомити покупцеві і передати йому документи. У випадку готівкових розрахунків документи видають проти сплати вказаної в інкасовому дорученні суми валюти, у випадку надання кредиту – проти акцепту термінової тратти. Після отримання повідомлення від банку імпортера про зарахування на рахунок комерційного банку України суми платежу проводять розрахунок з імпортером. При розрахунках у кредит акцептовану тратту повертають у комерційний банк, де вона зберігається до настання терміну оплати.

Для імпортера інкасова форма розрахунків вигідна відносною простотою

оформлення, а також вона звичайно не потребує попередніх дій від імпортера, його банку чи банку експортера.

Український товаровиробник, будучи імпортером, може застосовувати інкасо з платежем після отримання документів банком імпортера.

Використання інкасової форми розрахунків дає можливість імпортерові досягнути економії валютних ресурсів.

Однак для українського товаровиробника-експортера інкасова форма розрахунків дає лише гарантію того, що імпортер отримає товар після його оплати чи акцепту тратти. Доволі часто доставка товару випереджає надходження документів у банк, тому бажано передавати імпортерові оригінал товаророзпорядчого документа (коносаменту) до оплати товару для усунення простою суден і можливого псування вантажу. Можливим також є отримання товару під гарантійну розписку чи банківську гарантію на користь перевізника, але щоб імпортер не зміг володіти товаром до його оплати, коносамент необхідно виписувати на користь банку-гаранта.

Банківська гарантія для експортера необхідна у зв'язку з ненадійністю в оплаті документів через дві основні причини:

- а) імпортер може виявитись неплатоспроможним на момент їх появи в банку;
- б) імпортер може відмовитись від оплати документів. Така дія зумовлена зниженням ціни на світовому ринку відповідно до контрактної. Тому імпортер намагається позбутися угоди, що стала не вигідною.

Українські товаровиробники-експортери, забезпечуючи платежі за інкасо банківською гарантією, повинні одночасно вносити відповідні вказівки до інкасового доручення, стежачи за тим, щоб при цьому термін гарантії покривав термін оплати документів, а сума гарантії забезпечувала суму поданих до оплати товарних документів.

Розрив у часі між відвантаженням товару й отриманням платежу може бути занадто довгим, і для експортера це призведе до суттєвого сповільнення оборотності засобів, тому доцільно застосовувати телеграфне інкасо.

2. 4. Валютно-фінансові умови зовнішньоторгових контрактів. Валютні ризики

Валютно-фінансові умови – це порядок визначення валюти і платежу, системи розрахунків, валютних обмовок.

Валюта ціни (валюта угоди) – валюта, яку використовують для вираження ціни у контракті. Як валюту ціни переважно використовують найстабільнішу на момент укладення угоди валюту. Якщо розрахунки здійснюють за клірингом, то валюта, як

правило, відповідає валюті кліринга.

Валюта платежу – валюта, за якою здійснюють оплату товару, послуг за контрактом. Валюта платежу може відрізнитися від валюти ціни, особливо коли контрактні ціни встановлюються на біржах, аукціонах при проведенні операцій за клірингом чи при фіксації ціни в якій-небудь рахунковій одиниці.

При незбіганні з валютою платежу валюта ціни є формою страхування ризику зміни курсу валюти платежу.

Умови розрахунків залежать від країн-учасниць зовнішньоторгового контракту, виду товару, кон'юнктури товарного ринку, наявності міжурядових угод, банківських звичаїв тощо.

Наприклад, сировинні і продовольчі товари продають при готівкових розрахунках, машини й обладнання – з використанням кредиту. Біржові товари (зернові, метали, ліс, нафтопродукти) продають і купують на основі типових умов, прийнятих у світовій практиці.

Усі валютно-фінансові умови контрактів сторони уточнюють на основі домовленостей. Для українських контрагентів вибір валюти ціни і валюти платежу за великими угодами потрібно узгоджувати з компетентними фахівцями.

Це зумовлено необхідністю поінформованості про стан міжнародних валютних ринків і знання прогнозу динаміки співвідношення курсів валют.

У торгівлі між багатьма країнами як валюту ціни використовують основні ВКВ – долари США, німецькі марки, фунти стерлінгів, французькі франки, швейцарські франки, японські єни. При клірингу валюта платежу збігається з валютою клірингу.

Курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу визначають за поточним ринковим курсом у день платежу.

При імпорті товарів з розвинених капіталістичних країн ціни фіксують у валюті країни-постачальника, а з країн, що розвиваються – у валюті третьої країни, при цьому платежі здійснюють у тій самій валюті.

При купівлі товарів із ФРН, Швейцарії, Нідерландів валюту ціни звичайно встановлюють у доларах США, а валюту платежу – у валютах цих країн.

Для того, щоб при розрахунках відійти від умов, закладених у міжурядових угодах, потрібна згода валютних органів України і контрагентів.

Особливу увагу потрібно приділяти валютним ризикам, що виникають при експортно-імпортних операціях і при продажу товарів у кредит у випадку зміни курсу іноземної валюти відповідно до національної чи внаслідок падіння її купівельної

здатності через погіршення умов торгівлі.

Захисні обмовки застосовують для зменшення валютних ризиків. Бувають, як правило, двосторонні й односторонні обмовки. У першому випадку проводять перерахунок сум платежу при зміні валюти платежу і застосовують цей метод переважно у торгівлі з країнами, що розвиваються. Односторонні обмовки звичайно застосовують у торгівлі з розвинутими країнами і на їх основі також перераховують суму платежу.

Обмовка може бути одновалютною при збігові валюти ціни і платежу, визначеної залежно від курсу якої-небудь іншої валюти.

При мультивалютній обмовці суму грошових платежів уточнюють залежно від зміни середньоарифметичного курсу кількох валют.

Індексну обмовку застосовують для захисту від зниження купівельної ціни валют. Сума платежу змінюється залежно від руху індексу цін. Іноді використовують “плаваючі” ціни, тобто враховують зміни ціни товару і суми платежу паралельно до руху ринкових цін на даний товар.

Банки можуть здійснювати страхування валютних ризиків на основі створення зустрічних вимог і зобов'язань в іноземній валюті (хеджування). Одним із методів хеджування є укладання термінових валютних угод чи проведення форвардних операцій. При здійсненні форвардних операцій банк чи торгова фірма купує якусь валюту за курсом “спот” – поточним курсом готівкових валютних угод і одночасно продає за курсом “форвард”, що звичайно відрізняється від курсу “спот”. Можна провести протилежні операції: здійснити форвардну купівлю однієї валюти і продаж іншої за курсом “спот”.

Якщо курс “спот” нижчий від курсу “форвард”, то цю різницю називають премією, а якщо перший вищий від другого, то цю різницю називають “дисконтом”.

Наведемо приклад хеджування з метою страхування експортера, який повинен через 3 місяці отримати плату в доларах. Експортер звертається до банку з проханням про страхування. Банк, знаючи, що через 3 місяці буде доларове надходження, знаходить відрахування у покупця цієї суми і просить на неї кредит терміном на 3 місяці.

Долари реалізують, наприклад за французькі франки, і цю суму кладуть на трьохмісячний страховий депозит. У випадку зниження курсу долара проти франка експортер не зазнає збитків завдяки форвардній угоді.

Потім банк викупляє долари з їх появою за повним курсом, розраховується з

кредитором доларової суми й експортером і завдяки депозитові не зазнає втрат.

Використовують також валютні опціони. Опціон – привілей, який отримує при сплаті премії одна сторона (банк, фірма) з метою надання іншій стороні права купити чи продати валюту за узгодженим курсом у будь-який день упродовж певного періоду або відмовитись від угоди без відшкодування збитків. Валютний опціон дає його покупцеві право вибору між виконанням угоди чи відмовою від виконання зобов'язань при створенні відповідних умов.

Допомагають не зазнати збитків від коливання курсу ф'ючерсні операції з іноземною валютою. Це термінові угоди, за якими здійснюють купівлю-продаж валюти за зафіксованим у момент укладення угоди курсом. Реалізація операції проходить за певний проміжок часу до 1 – 3 років. Звичайно ф'ючерсні операції не закінчуються наданням готівкових засобів, бо метою подібних угод є хеджування. Якщо б продаж валюти не відбувся, то у випадку зниження курсу були б прямі збитки.

2. 5. Шляхи вдосконалення валютно-фінансових відносин у зовнішньоекономічній діяльності

Валютно-фінансові відносини у зовнішньоекономічній діяльності потрібно розуміти як систему взаємодії курсів валют і позичкових капіталів різних країн при здійсненні зовнішньоторгових операцій.

Централізоване управління валютними ресурсами дало змогу попередньо захистити економіку країни від небажаного впливу коливання цін, а нині з'явилися негативні тенденції і відбулося зниження зацікавленості підприємств у розвитку експорту та погіршення його товарної структури.

Для усунення цих тенденцій з 1991 р. почався перехід до розрахунків у вільно конвертованій валюті з країнами Східної Європи. Необхідно також регулярно встановлювати реальний курс валюти України до іноземних валют, створити валютний ринок і досягнути конвертованості гривні.

Реальним вважають такий курс валюти, що забезпечує оптимальну збалансованість міжнародних розрахунків. У свою чергу рівновага міжнародних розрахунків означає, що курс валюти перебуває на рівні, який не потребує корекції.

У реальному житті рівновага може зберігатися дуже короткий час, оскільки через самодіяльність підприємств у зовнішньоекономічній діяльності, систематичні зрушення цін порушується збалансованість міжнародних розрахунків, а курс валюти відхиляється від рівноважного рівня.

Таким чином, виникає потреба у функціонуванні незалежного від чиеїсь волі

природного регулятора порушених рівноваг у міжнародних розрахунках. Таким регулятором є вільний валютний ринок, на якому здійснюється купівля-продаж валют.

На аукціонах, що проводяться у різних місцях країни, у тому числі на валютних біржах, продавцями і покупцями переважно є підприємства, організації, кооперативи, спільні підприємства. Вони можуть продавати і купувати іноземну валюту за валюту України за ринковим курсом. Такий підхід – основна організація постійно функціонуючого валютного ринку, де і буде формуватися курс гривні стосовно іноземних валют.

Завдяки створенню валютного ринку з'являється можливість виникнення внутрішньої оборотності валюти України, і її громадяни можуть здійснювати платежі за кордон і купувати валюту без обмежень.

Однак у той же час виникає потреба у досягненні наступних фінансово-економічних положень і проведенні реформи банківської та фінансової системи; збалансованості грошової маси і товарних ресурсів, створенні ринків товарів народного споживання і засобів виробництва; приведенні рівня і структури цін усередині країни у відповідність з цінами світового ринку.

Валютна конвертованість передбачає відмову від адміністративних обмежень на експорт й імпорт товарів, збалансований взаємозв'язок товарних і грошових потоків, високий ступінь відкритості економіки України та її активне входження у світову економіку. До того ж взаємодія зі світовою економікою вплине на потребу ліквідації нерентабельних виробництв, зумовить ряд структурних зрушень в економіці, що виявляться складними не лише для людей, зайнятих на цих виробництвах, а й для всієї країни. Проте досягнення валютної конвертованості потребує таких зусиль.

Важливим напрямком вдосконалення валютно-фінансових відносин українських підприємств, організацій у зовнішньоекономічній діяльності є вмiле і раціональне використання кредитів, які надають зарубіжні партнери через світовий ринок позичкових капіталів. Світовий ринок позичкових капіталів є сукупністю кредиторів і позичальників різних країн.

Перехід величезних мас грошових засобів у позичковий капітал і їх перерозподіл між країнами через ринковий механізм пришвидшує зрушення в світовій економіці.

Залежно від економічного змісту операцій на світовому ринку позичкових капіталів його можна розділити на два основних сектори:

- світовий грошовий ринок;
- світовий ринок капіталів.

Світовий грошовий ринок визначає попит і пропозицію позичкового капіталу, що функціонує як міжнародний платіжний засіб. Грошові засоби, які акумулюються на ньому (звичайно у вигляді депозитів), і позики, які надають, мають короткотерміновий характер і призначені головним чином для обслуговування сфери обігу.

У другому секторі позичковий капітал є не лише грошима, а й самозростаючою вартістю. Позички надають на тривалий час і переважно використовують для капіталовкладень.

Міжнародний кредит – це позичка у грошовій чи товарній формі, яку надають кредитори однієї країни позичальникам з іншої країни на термінових умовах і за умови сплати відсотків.

У ширшому плані дане поняття включає і портфельні інвестиції – вкладення капіталу в іноземні облігації, акції зарубіжних підприємств, інші цінні папери з метою отримання доходу.

У даний час сама держава в країнах з розвинутим ринком допомагає вивезенню капіталу і бере участь у вивезенні державного капіталу в інші країни у вигляді пільгових кредитів та іншої допомоги. При цьому досягається мета не лише отримання прибутку, а й забезпечення довготермінової економічної взаємодії з різними країнами. Постійно зростають прямі закордонні інвестиції. Лише у США на них припадає третя частина інвестицій. Це зумовлено передусім намаганням інвестора приєднатись до нової технології, до зниження витрат на охорону навколишнього середовища, створити можливості для обминання митних бар'єрів.

Відбувається також посилення міграції приватного капіталу між промислово розвинутими країнами – до 75% усього експорту приватного капіталу. До того ж йде постійний розвиток відносин між країнами з ринковою економікою і країнами Східної Європи та СНД.

Вивезення капіталу є переміщенням за кордон вартості у товарній чи грошовій формі з метою отримання підприємницького прибутку чи відсотка.

Існує експорт підприємницького і позичкового капіталів. Вивезення підприємницького капіталу – це довготермінові закордонні інвестиції, що дають змогу створювати за кордоном філіали, дочірні компанії, спільні підприємства. Власниками основних сум позичкових капіталів є транснаціональні банки, фінансові компанії, фондові біржі та інші кредитно-фінансові установи.

Основні клієнти – позичальники на світовому ринку капіталів – транснаціональні корпорації, державні органи. Найбільші фінансові центри світу – Токіо та Нью-Йорк, де

розміщені найбільші у світі фондові біржі. Фінансовим центром Європи є Лондон. Найбільші обсяги довготермінових позик забезпечують Цюрих і Франкфурт-на-Майні. Постійно зростає роль Японії як найбільшого кредитора світу. Посилюються фінансові центри в Сінгапурі, Гонконзі, Панамі, Бахреїні.

У світовій практиці використовують різні форми міжнародного кредиту, що класифікуються за кількома ознаками.

За цільовим призначенням міжнародні кредити поділяють на пов'язані і фінансові. Пов'язані кредити мають суто цільовий характер, закріплені у кредитній угоді. Наприклад, комерційні кредити для закупівлі певних товарів й оплати послуг чи інвестиційні кредити для будівництва конкретних об'єктів.

Фінансові кредити, як правило, не мають цільового призначення, і їх використовують за бажанням позичальника. Залежно від форми надання кредити бувають товарні та валютні. У товарній формі переважно бувають комерційні кредити, а у грошовій – фінансові в будь-якій валюті.

Залежно від термінів користування кредитами їх поділяють на короткотермінові (до 1 року), середньотермінові (від 1 до 5 – 7 років) та довготермінові (більше 5 – 7 років). Короткотерміновий кредит використовують у зовнішній торгівлі й у міжнародному обміні послугами. Експорт машин і обладнання фінансують за допомогою середньотермінового кредиту. Довготерміновий кредит застосовують для фінансування виробництва та інфраструктури.

Система довготермінового кредитування експорту – це сукупність кредитних документів впливу на виробництво і реалізацію експортної продукції, що включає також необхідну фінансово-правову основу.

За адміністративного підходу до кредитування інвестування засобів у іноземній валюті на розвиток експортної бази в Україні здійснювали з централізованих джерел. Економічна відповідальність підприємств за використання засобів була невисокою. Тому зараз велику увагу приділяють залученню валютних ресурсів для інвестування на позичковій основі.

Певну складність при кредитуванні зумовлює процес визначення процента за кредитами у валюті в зв'язку з частими змінами ставок на міжнародному грошовому ринку. Тому Національний банк України через певний період повинен переглядати відсоткову ставку з метою ліквідації відсоткового ризику, а також він повинен дуже обережно й уважно надавати кредити у валюті, стежити за цільовим використанням засобів і впливати на тих, хто не дотримується умов кредитних угод.

Через кризові явища в світовій економіці ризик неплатежу за державними кредитами у 80-ті, 90-ті рр. XX ст. різко зріс. Це зумовлено також політичною нестабільністю. Особливо важко, коли в країнах-боржниках змінюється політичний режим, загострюються внутрішні і зовнішні суперечності.

Різновид міжнародного кредиту – емісія облігацій, акцій та інших цінних паперів на міжнародному ринку капіталів. При цьому банки є посередниками між позичальниками й інвесторами.

За останніх 15 років у світі зросла роль облігаційних позик. Умови позик бувають різними. Практикують і фіксовану відсоткову ставку на весь термін позики, і ту, що регулярно переглядають відповідно до кон'юнктури. Однак обов'язково передбачають мінімальний рівень, нижче за який відсоткова ставка не опускається.

Позики випускають на термін від 3 до 15 років, але для першокласних позичальників вони бувають безтерміновими. Можна використовувати конвертовані облігації, тобто такі, що можна обміняти на акції компанії-боржника.

У даний час стали розповсюдженими євроноти – короткотермінові і середньотермінові зобов'язання з плаваючою відсотковою ставкою. Існують також єврокомерційні папери – зобов'язання приватних компаній на 3 – 6 місяців з невеликим обсягом плати стосовно відповідної базової ставки міжнародного грошового ринку.

Поширений вид фінансового кредиту – єврокредити, що формуються за рахунок ресурсів європейського ринку. Ці кредити надають великі комерційні банки терміном на 5 – 10 років. За ними звичайно відсоткову ставку не встановлюють на весь термін, а переглядають через кожних 3 – 6 місяців. Єврокредити й облігації з фіксованою відсотковою ставкою у структурі міжнародного ринку капіталів становлять більше 60 відсотків.

2. 6. Аналіз якості виконання контрактних зобов'язань із закордонними партнерами

Зобов'язання за контрактами потрібно виконувати за термінами поставок товарів відповідно до якості товарів (не враховуючи інших зобов'язань, що також підлягають безумовному виконанню). За матеріалами річного звіту підприємства (розділ “Зовнішньоекономічна діяльність”) визначають узагальнювальний коефіцієнт протермінованих зобов'язань за формулою:

$$(SK_{np} : SK_e) \times 100,$$

де $SK_{пр}$ – експортна вартість товарів за всіма контрактами, протермінованими протягом року;

SK_e – сума всіх контрактів з експорту, що підлягають виконанню за цей рік. Показник протермінування визначають по всьому експорту за рік, за країнами експорту і за товарами. При цьому показники за звітний рік порівнюють із показниками за попередній рік, на яку суму і де змінилась вартість та фізичний обсяг експорту, а також середні експортні ціни.

Якщо підприємство поставляє товари нижчої якості, тоді закордонний покупець ставить претензії щодо якості, які, як правило, задовольняють, що спричиняє збитки і послаблює позиції підприємства як експортера. Як узагальнювальний критерій при оцінюванні роботи підприємства щодо якості товарів можна використовувати показник відсоткового співвідношення суми задоволених рекламаций до вартості поставлених товарів. Окрім цього, аналізують і самі рекламации.

Конкурентоздатність товарів та послуг необхідно розуміти як їх здатність витримати порівняння з аналогічними товарами та послугами інших виробників і бути реалізованими за цінами не нижчими за середні ринкові. Рівень конкурентоздатності товарів та послуг визначає сукупність різних техніко-економічних чинників, серед яких: якість і собівартість, форма та методи торгівлі, ціни, умови і терміни поставок та транспортування, відповідність вимогам і умовам місцевого ринку, види та форми розрахунків і платежів з покупцями, престиж виробника та продавця (“ціна” фірми), престиж товару (товарний знак), ефективність реклами й ін.

Найскладнішим, на наш погляд, є визначення конкурентоздатності машин та обладнання. Основний чинник її конкурентоздатності – якість, яку визначають багато складових, набір яких складніший, ніж у товарів інших категорій. Поняття “якість машин та обладнання” передбачає продуктивність і універсальність, стандартизацію й уніфікацію моделей. При цьому продуктивність обладнання — не завжди головний чинник; інколи перевагу надають низькопродуктивному обладнанню, але дешевшому, універсальному, простому, безпечному і зручному в користуванні (у побуті, у невеликих майстернях). Важливою характеристикою якості машин і обладнання є їх технічна досконалість. Велике значення мають також надійність та довговічність роботи і термін служби до капітального ремонту, рівень технічного обслуговування та постачання запасними частинами. Рівень конкурентоздатності машин і обладнання залежить від їх відповідності специфічним вимогам місцевого ринку (придатність для роботи в умовах тропічного або полярного клімату, на піщаних, болотяних чи кам’янистих ґрунтах, для

роботи на місцевій сировині; з розрахунком традиції та смаки місцевого населення).

До важливих компонентів конкурентоздатності машин та обладнання належать якість оздоблення і фарбування, а також інші естетичні властивості.

Аналіз конкурентоздатності товарів, які експортують, має супроводжувати також розробка відповідних рекомендацій партнерам щодо кооперації спрямованих на підвищення конкурентоздатності цих товарів.

Для отримання відповіді на запитання про зміни вартісної структури експорту за країнами і за товарами складають таблиці, де по кожній позиції (країна або товар) показують для кожного порівняльного року суму експорту в грошових одиницях і її питому вагу у відсотках до загального підсумку.

За товарними групами, що містять кількісно і якісно зіставлені товари (наприклад, нафтопродукти і бензин, дизельне паливо, мазут), можна розрахувати індекс кількісної структури, який визначають за формулою:

$$I = \frac{Sg1p0}{Sg1p1},$$

де $g1$ – кількість товарів поточного періоду;

$p0$ – базові ціни цих товарів;

$p1$ – середня ціна товарів базового періоду.

Середню ціну розраховують за формулою:

$$P_1 = \frac{Sg0p0}{Sg0}.$$

Показник ефективності – це показник валютної виручки на грошову одиницю витрат. Приріст валютної виручки на кожні 100 грошових одиниць витрат становив 439,9 валютної грошової одиниці.

Цей приріст зумовлений зміною: а) ціни брутто (контрактної); б) курсу грошової одиниці до долара; в) рівня накладних витрат у валюті в %; г) виробничої собівартості однієї одиниці; д) рівня накладних витрат у грошових одиницях.

Вплив перерахованих чинників визначимо за допомогою прийому ланцюгових підстановок.

1-а підстановка (змінна кількості при незмінних інших чинниках):

$$\begin{aligned} E' &= \frac{B_H \times 100}{C} = \frac{(5000 - 1000) - 10\% (NB_{вал.})}{(5000 \times 800) + 20\% (NB_{зрн.})} \times 100 = \\ &= \frac{5000000 - 5000000}{4000000 + 800000} \times 100 = \frac{45000000}{4800000} = 937,5\%. \end{aligned}$$

Висновок. Зміна кількості товарів не впливає на їх ефективність.

2-а підстановка (зміна ціни бруто при незмінному курсі гривні):

$$E'' = \frac{(5000 \times 90 \times 100) - 10\%(NB_{вал.})}{(5000 \times 800) + 20\%(NB_{грн.})} \times 100 =$$
$$= \frac{45000000 - 4500000}{4800000} \times 100 = \frac{40500000 \times 100}{4800000} = 843,7\%.$$

Висновок. Зниження експортної ціни при незмінному курсі гривні зменшило рівень ефективності на – 93,8% (843,7% – 937,5%). Недобір валютної виручки становить 93,8 валютних одиниць на кожні 100 грн. витрат.

3-я підстановка (зміна курсу гривні):

$$E''' = \frac{(5000 \times 90 \times 200) - 10\%(NB_{вал.})}{(5000 \times 800) + 20\%(NB_{грн.})} \times 100 =$$
$$= \frac{90000000 - 9000000}{4800000} \times 100 = \frac{81000000 \times 100}{4800000} = 1687,5\%.$$

Зростання курсу гривні привело до підвищення рівня ефективності на: 1687,5% – 843,7%=843,8%.

Висновок. Підприємство одержало за рахунок зростання курсу долара до гривні додатково 843,8 валютного надходження на кожних 100 грн. витрат.

4-а підстановка (зміна рівня накладних витрат у закордонній валюті):

$$E'''' = \frac{90000000 - (12\% - 10800000)}{4800000} \times 100 = \frac{79000000 \times 100}{4800000} = 1650\%.$$

Висновок: Зростання рівня накладних витрат у закордонній валюті знизило ефективність на 37,5% (1650% – 1687,5%) і зменшило валютну виручку на 37,5 валютної грошової одиниці на кожних 100 грн. витрат.

5-а підстановка (зміна виробничої собівартості):

$$E''''' = \frac{79200000 \times 100}{5000 - 1000 + 20\%(NB_{грн.})} \times 100 = \frac{7920000000}{6000000} = 1320\%.$$

Висновок. Зростання витрат на виробництво товарів знизило ефективність на 330%. На кожних 100 грн. витрат одержали менше валютних надходжень на суму 330.

6-а підстановка (зміна останнього чинника – рівні накладних витрат подані у гривнях). Після цього ефективність досягає рівня 1377,4%. Звідси: 1377,4% – 1320,0% = 57,4%. Рівень ефективності зріс на 57,4%.

Результати проведеного аналізу узагальнені у табл. 72.

Зростання ефективності

Всього	У тому числі за рахунок зміни					
	кіль- кості	ціни брутто	курсу гривні	накладних витрат у валюті	виробничої собівартості	накладні витрати у грн.
439,9	–	–93,8	843,8	–37,5	–300	57,4

Далі вивчають кожний чинник окремо і розробляють шляхи поліпшення ефективності у подальших операціях.

Контракти як інформаційна база для аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Контракти купівлі-продажу – це основний комерційний документ, що визначає права та обов'язки учасників зовнішньоторговельної операції, в якому є цілий комплекс дій щодо здійснення торговельного обміну.

В основу механізму дії контракту закладена його структура, обсяг взаємних зобов'язань сторін, умови платежів, базові умови поставок, умови страхування, технічні умови, санкції за порушення позицій контракту.

Отже, механізмом зовнішньоторговельного контракту можна вважати злиття структурних елементів зовнішньоторговельної угоди та їх взаємодію відповідно до узгоджених контрагентів юридичними нормами.

Контракти можна оформити:

- **на термін** – передбачають доставку товару до суворо визначеного терміну, і при порушенні терміну покупець має право розірвати контракт;
- **довготермінові** – укладають терміном на 3 – 5 років і більше;
- **спеціальні** – на проектування, монтажні роботи, технічне обслуговування, проведення випробувань тощо;
- **рамкові** – містять лише основні умови, що підлягають подальшому уточненню;
- **наміри** – встановлюють наміри покупця придбати товар без чітких обов'язків.

За формою викладення контракти купівлі-продажу потрібно складати в письмовому вигляді. Однак у міжнародній практиці часто угоди укладають в усній формі: по телефону, на аукціонах, на біржах. Проте, усну домовленість після цього обов'язково підтверджують письмовим контрактом, який підписують обидві сторони. З цього моменту і виникають зобов'язання сторін.

Дуже часто у міжнародній торгівлі трапляються двосторонні контракти, тому розгляді його структури, складу позицій і механізму дії потрібно приділяти необхідну увагу.

Текст контракту починається із вступної частини, або преамбули, в якій подане повне юридичне найменування сторін, що беруть участь у його укладенні.

Вступна частина контракту передуює тексту договору і має переважно такий зміст: а) номер контракту; б) місце і дату укладення; в) визначення сторін, що виконують угоду.

При визначенні сторін вказують їх повні найменування, під якими контрагенти зареєстровані в торговельному реєстрі своєї країни, їх місцезнаходження (назва країни або міста), найменування сторін у контракті (продавець і покупець або постачальник та замовник). Іноді у вступній частині роблять посилання на переговори, що передують контрактіві, із зазначенням місця і терміну їх проведення або на пропозицію продавця із

вказівкою її номера і дати посилання.

Необхідно давати точну назву товару, а якщо найменувань багато, то складають їх перелік і заносять пропозицію до контракту.

Для опису товару зі складними технічними характеристиками вносять спеціальні розділи: “Технічні умови” або “Технічні специфікації”, за допомогою яких здійснюють перевірку фактично поставленого обладнання.

При вказуванні кількості товару необхідним є облік відмінностей у системах міри і ваги. Для уникнення непорозумінь потрібно використовувати метричну систему міри або давати еквівалент у метричних одиницях.

Кількість товару, що підлягає постачанню, може бути визначена або твердою фіксованою цифрою, або у визначених межах.

У контракті купівлі-продажу обов'язково зазначають, чи входить тара й упаковка у кількість товару, який постачають.

Залежно від цього розрізняють вагу брутто і нетто.

У контрактах купівлі-продажу часто передбачають право опціону, що є правом вибору з визначених варіантів і надає його будь-якому учасникові договору. У зовнішньоторговельних контрактах може бути передбачений опціон продавця щодо кількості товару, який постачають, розмірів партій, термінів поставки, портів відвантаження, а також опціон покупця щодо способів платежу, портів відвантаження тощо.

Термін поставки товару розуміють як момент, коли продавець зобов'язаний передати товар у власність покупцеві або його відповідальній особі, яка діє від його імені.

У контрактах переважно вказують календарні терміни поставок, але це не означає, що вказують лише одну дату. Головним чином, вказують місяць, квартал, рік, а замість конкретного числа вказують інтервал.

Особливо обговорюють право дотермінової поставки, бо воно пов'язане з дотерміною оплатою, а грошей може не бути.

Термінова поставка – це поставка за 14 діб з дня підписання контракту. Іноді вказують такий термін: на першу відкриту воду, після звільнення перевалу від снігу і т. ін.

На відміну від терміну поставки, датою поставки товару потрібно вважати дату передачі товару в розпорядження покупця.

Дата залежить від способу поставки товару, і її може визначати:

- дата документа, що видає транспортна організація, яка приймає товар для подальшого транспортування;
- дата розписки транспортно-експедиторської фірми про приймання вантажу для подальшого перевезення за призначенням;
- дата складського свідоцтва у випадку, якщо покупець несвоєчасно надасть транспорт і продавець змінить своє право продажу товару на складське зберігання за рахунок і на ризик покупця;
- дата підписання акта прийому та здачі комісією покупця і представником продавця та видачі ним покупцеві сертифіката власності;
- дата підписання акта прийому і здачі комісією покупця та представником продавця після поставки останньої партії, без якої не можна використовувати всю партію товарів (обладнання).

Щоб уникнути суперечностей між торговельними партнерами Міжнародна торговельна палата розробила і видала з 30-х по 90-і рр. ХХ ст. збірники тлумачень торговельних звичаїв, що найчастіше трапляються. Ці збірники мають назву “ІНКОТЕРМС”.

Призначення базових умов поставок суттєво раціоналізує механізм дії контракту

на основі спрощення у складі й узгодження його позицій і статей та надання допомоги контрагентом у пошуку рівноправних способів вирішення розбіжностей, що влаштовують обидві сторони.

У базових умовах визначені обов'язки продавця за встановлену в контракті ціну забезпечити доставку вантажу у визначену географічну точку або завантажити товар на транспортні засоби, або передати його транспортній організації.

Базові умови визначають й інші обов'язки продавців і покупців, а саме:

- хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів по територіях країн продавця, покупця, транспортних країн, морським і повітряним шляхами;
- обов'язки продавців щодо пакування товарів;
- обов'язки сторін щодо страхування вантажу;
- місце і час переходу з продавця на покупця ризиків випадкового пошкодження або втрати товару.

У зовнішньоторговельній діяльності є ряд особливостей у визначенні контрактних цін порівняно з розрахунком внутрішніх цін на товари підприємств та організацій. Також є специфіка у класифікації цін і вживанні спеціальної термінології, яку використовують при розрахунку цін на експортні та імпорتنі товари.

Ціна товару – це кількість грошових одиниць визначеної валютної системи, яку повинен заплатити покупець продавцеві у вказаній у контракті валюті за домовлену одиницю вимірювання товару і прийняті базові умови поставок.

Для встановлення ціни товару в контракті купівлі-продажу визначають:

- а) одиницю вимірювання, за яку встановлюється ціна;
- б) базис ціни;
- в) валюту ціни;
- г) спосіб фіксації цін та їх рівень.

На вибір одиниці вимірювання товару для встановлення ціни впливають характер товару й усталена практика торгівлі ним.

Ціна на машини та обладнання може бути встановлена за одну штуку або за визначене число одиниць.

При постачанні товару з різною якістю ціну встановлюють за одиницю товару кожного виду, сорту, типу, марки індивідуально, для чого часто використовують специфікації. Якщо в основу ціни покладена вагова одиниця, то необхідно уточнити характер ваги (брутто, нетто) вести мову або про врахування у ціні вартості тари й упаковки.

Ціна, визначена у контракті, може бути виражена у валюті країни експортера, імпортера або третьої країни. При цьому для експортера приваблива стійка валюта, а імпортера цікавить знецінена валюта.

Залежно від способу фіксації виділяють такі види цін:

- а) тверда;
- б) рухома;
- в) з подальшою фіксацією;
- г) плаваюча.

Тверді ціни застосовують в умовах з різними термінами постачання, але частіше при постачанні протягом короткого часу. При цьому ціни після узгодження не змінюються у ході виконання контракту. Для встановлення *рухомої ціни* у контракт слід внести поправку, що передбачає облік підвищення або зниження ціни на ринку до моменту виконання контракту. Відповідно до цього відбувається зміна контрактної ціни.

Ціни з подальшою фіксацією встановлюють у визначені договорами терміни на основі узгоджених джерел і біржових котувань, публікацій у спеціальних довідниках та журналах, а також ціни, яку реально визначають на світовому ринку і вираховують за достовірними конкурентними матеріалами.

“Плаваючу” ціну застосовують у контрактах з довготерміновими термінами постачання, протягом яких економічні умови виробництва суттєво змінюються.

“Плаваюча” ціна складається з двох частин: базової, яку встановлюють на дату пропозиції і підписання контракту, та змінної, яку визначають на період виготовлення або поставки товарів.

Кінцеву ціну можна розрахувати за такою формулою:

$$C_1 = C_0 \times (A + B \frac{M_1}{M_0} + D \frac{P_1}{P_0} + \dots),$$

де C – кінцева ціна;

C_0 – базова ціна;

A – коефіцієнт гальмування, тобто незмінна частка у змінній частині ціни (його величина від 0,1 до 0,2);

B, D – питома вага, що займає у ціні окремі складові, наприклад вартість матеріалів, робочої сили;

M_1, M_0 – ціни на матеріали, які використовують для продукції, на періоди їх закупівлі постачальником (M_1) і встановлення базової ціни (M_0);

P_1, P_0 – індекси заробітної плати на момент виконання і підписання контракту;

$+\dots$ – визначає можливість обліку й інших компонентів, що суттєво впливають на ціну, наприклад пальне.

Сума всіх коефіцієнтів дорівнює 1 ($A+B+D$).

Міжнародну торгівлю ведуть за цінами, що встановлюють на зовнішніх ринках під дією попиту і пропозиції.

Має велике значення для учасників міжнародної торгівлі зведення ціни пропозиції до ціни угоди.

Для цього здійснюють підбір конкурентних матеріалів з ринку, на якому проводять торгівлю аналогічними товарами.

Попередні розрахунки цін виконують на основі таких підходів:

- обґрунтування експортних або імпортних цін на базі достовірних конкурентних матеріалів щодо торгівлі аналогічним товаром;
- складання конкурентного листка на основі розрахунку цін у табличній формі з внесенням кількох поправок щодо складання технічних характеристик, комерційних умов і конкурентних матеріалів;
- виконання складних розрахунків для визначення поправок щодо технічного зіставлення, транспортування, монтажу, технічного обслуговування.

У контракті може бути передбачено, що “плавання” ціни поширюється не на всю суму затримок виробництва, а лише на визначені їх елементи. Може бути передбачене “плавання” ціни не на весь період дії контракту, а на коротший термін.

Орієнтиром при визначенні рівня ціни служать ціни, які публікують, і розрахункові ціни.

До цін, які публікують, належать, як правило, довідкові ціни, іноді ціни фактичних угод, ціни пропозицій масштабних фірм.

Довідкові ціни публікують у газетах, журналах, спеціальних бюлетенях, фірмових каталогах, преїскурантах. Довідникові ціни є базисними цінами, тобто цінами на товар визначеної якості і кількості, специфікації у тому чи іншому економічному регіоні. Практикують розрахунок середніх експортних та імпортних цін на основі даних зовнішньо-торговельної статистики шляхом ділення вартості товару на його кількість.

Найвагомішим критерієм для визначення ціни у контракті є ціни фактичних угод. Однак такі ціни регулярно у пресі не публікують, тому їх легше враховувати лише тим

підприємствам, що їх мають.

Можливим є облік для визначення ціни пропозицій масштабних фірм, що за своєю суттю близькі до рівня довідникових.

Розрахункові ціни постачальника використовують у контрактах на нестандартне спеціальне устаткування при виготовленні його за індивідуальним замовленням. У зв'язку з тим, що за рядом властивостей, характером виконання, конструктивними особливостям таке устаткування не має аналогів, ціни на нього постачальник не розраховує для кожного конкретного замовлення у разовому порядку.

Велике значення при визначенні конкретної ціни мають різного роду знижки ціни, яких у практиці міжнародної торгівлі нараховується не менше двадцяти.

Найчастіше застосовують такі знижки:

а) загальну (просту) знижку надають з преїскурантної, або довідкової, ціни товару. Вона може перебувати в інтервалі від 20 до 40%. Ці знижки застосовують при укладанні угод на машини й устаткування;

б) бонусну знижку за обсяг обороту переважно надають постійним покупцям на основі спеціальної домовленості. При цьому в контракті встановлюють шкалу знижок пропорційно до досягнутого обороту протягом визначеного терміну і порядок виплати сум на основі цих знижок. Бонусна знижка може становити 15 – 20% від обороту;

в) прогресивну знижку (за кількість) надають покупцеві у випадку купівлі визначеного сторонами обсягу товарної маси, що збільшується.

Постачальники-експортери надають своїм постійним посередникам ділерські знижки на продаж автомобілів, тракторів, устаткування у середньому обсязі 5 – 20% від роздрібною ціни.

Експортери можуть надавати спеціальні знижки привілейованим імпортерам, у замовленні яких вони відчувають велику зацікавленість і які є їх постійними клієнтами.

Постачальник може також надати *експортні* знижки для підвищення конкурентоздатності своєї продукції на зовнішньому ринку.

Можливе також надання *прихованих* знижок імпортерів при зменшенні відсотків за кредит, безкоштовних послуг.

При продажу автомобілів, електроустаткування, транспортних засобів застосовують знижку за повернення раніше купленого товару в фірми у розмірі 25 – 30% від преїскурантної ціни.

Після узгодження контрактної ціни та обсягу продукції, яку поставляють, розраховують загальну суму контракту.

Для уточнення умов платежу в контракті визначають: валюту, термін, спосіб платежу і форму розрахунків. Можливим є використання валюти країни експортера, країни імпортера або валюти третьої країни. У контракті може бути передбачене право імпортера провести оплату за своїм бажанням у будь-якій валюті.

Валюта може не збігатися з валютою ціни товару. В такому випадку в контракті вказують, курс якого грошового ринку (експортера або імпортера) буде використаний для оплати.

У контракті сторони фіксують терміни платежу, але якщо вони не встановлені, то з урахуванням умов поставки розрахунок проводять або через визначене число днів після доведення до відома продавцем покупцеві, що товар наданий у його розпорядження, або через визначене число днів після доведення до відома покупцеві про відправку товару (згідно зі звичаями, викладеними в “ІНКОТЕРМС”).

До основних способів платежу належать наявний розрахунок, розрахунок з авансом і розрахунок у кредит. Можливим є поєднання цих способів платежу.

Контракт містить комерційні гарантії, що є обов'язками експортера доставити імпортеру товар, який має протягом гарантійного терміну, як правило 12 місяців, визначені властивості.

Якість можуть регламентувати стандарти (національні, фірмові), вміст окремих речовин, готова продукція, попередній огляд, взірець, опис тощо.

Регламентування якості товару за попереднім оглядом означає надання покупцеві можливості огляду всієї партії товару в зазначений термін. Експортер гарантує якість товару, наявну при огляді і схваленні імпортером.

Відповідальність експортера може з'являтися лише у випадку появи, прихованих дефектів товару. У контрактах цей спосіб перевірки якості визначений терміном "оглянуто – узгоджено".

За попереднім оглядом найчастіше продають товари на аукціонах і зі складів.

При встановленні якості за взірцем використовують еталон товару. Як правило, відбирають три взірці. Один взірець зберігається у покупця, другий – у продавця, а третій передають незацікавленій нейтральній організації, переважно торговельній компанії. У контракті передбачають порядок поєднання поставленого товару із взірцем.

Визначення якості за описом раціонально використовувати і виконувати за допомогою специфікації, що містить у собі всі необхідні технічні параметри товару. Специфікації можуть розробляти експортери, імпортери, різні асоціації як національні, так і міжнародні. У контракті вказують організацію, що розробила специфікацію, та її основні показники.

Як правило, перевірку якості здійснюють вибірково і покупець має право поставити претензії щодо дефектів, знайдених протягом гарантійного періоду, під час якого експортер також проводить ремонт, прийом дефектних товарів, зниження цін тощо.

Вагоме значення має вказування у контракті експортером патентного застереження, яке твердить, що виріб можна використовувати без будь-яких претензій з боку третіх осіб. У міжнародній торгівлі часто практикують перевірку якості і прийом товарів на підприємствах постачальника.

Основна мета пакування – реклама, запобігання псуванню, втраті якості товару. Вид пакування визначають базові умови поставок. Наприклад, експортери, які продали товар на умовах ФОБ, СИФ, ФАС згідно з умовами "ІНКОТЕРМС", зобов'язані доставити товар у морській упаковці, що також має забезпечити перевезення товарів в автомобілі та залізницею. Експортери завжди несуть відповідальність за псування товару, яке виникло через незбігання пакування з базовими умовами поставок.

Маркування буває двох видів: товарне та спеціальне.

Товарне маркування показує ім'я та прізвище продавця, покупця, № контракту, № місця, вагу (брутто і нетто) та інші реквізити. *Спеціальне маркування* містить вказівки зверху, "боїться вологи" і т. ін.

Маркування проводять згідно із загальноприйнятими міжнародними нормами і спеціальними вимогами покупців.

При виконанні контракту експортер допускає протермінування у поставці товару, несвоєчасне повідомлення, некомплектні поставки та ін. З метою компенсації втрат імпортерів у контрактах передбачають стягнення штрафів, що збільшуються залежно від терміну протермінування. Максимальний розмір штрафу становить 8 – 10% від вартості недоставлених у визначений термін товарів. Поряд зі штрафами також стягують збитки за втрачену вигоду, при цьому експортер не звільняється від обов'язків щодо поставок.

У контракті може бути закладене право імпортерів відмовитись від їх виконання, якщо через протермінування терміну втрачається комерційний інтерес до товару.

У свою чергу, імпортери можуть створити труднощі для роботи експортера через несвоєчасне надання документації, затримку відкриття акредитивів, запізнення з відрядженням фахівців і т. ін. Тому в контракті потрібно передбачити санкції і до імпортера.

Вагомою перешкодою у виконанні контракту можуть бути непередбачені обставини: пожежі, землетруси, епідемії, урагани, повені, страйки, війни, рішення “зверху” і т. ін. Ці обставини називають “форс-мажорними”. Вони створюють великі перешкоди для виконання контрактних обов'язків. Переважно у контракті встановлюють, що сторона, яка не має можливості виконати обов'язки, інформує контрагента про настання “форс-мажору”, а потім – про його припинення і підтвердження цієї обставини документально.

Якщо “форс-мажор” діє протягом довгого терміну, тобто довше, ніж вказано у контракті, то сторони мають право анулювати взаємні обов'язки.

Бартерний договір

Одним із видів оплати імпортованих або експортованих товарів може бути бартер.

Міжнародним договором про зустрічні поставки (бартерним договором) називають угоду між комерційними підприємствами різних країн про взаємні поставки товарів у обмін на еквівалентну за вартістю кількість інших товарів. Даний договір відрізняється як від зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу, так і від договору міни. На відміну від першого, бартерний договір обумовлює обмін товару не на гроші, а на інший товар, хоча його умовами може бути передбачена грошова компенсація різниці у вартості товарів.

Кожна зі сторін бартерного договору одночасно перебуває у ролі і продавця, і покупця. За своєю юридичною природою бартерний договір ближчий до договору міни. Головна відмінність бартеру порівняно з міною полягає у тому, що обмін товарів тут передбачає точне оцінювання вартості кожної одиниці товару в грошовому виразі. Бартерні угоди використовують у практиці світової торгівлі у тих випадках, коли виникають проблеми розрахунків за поставлений товар у валюті через відсутність або нестійкість в умовах швидкої інфляції.

Незважаючи на те, що бартерний договір передбачає обмін товару на товар, а не на гроші, вартість товару, який поставляють, потрібно встановлювати у точній сумі. Саме враховуючи її, визначають кількість товару, який поставляють, за даною угодою, а не навпаки. Тому враховуючи саме величину загальної вартості товару, будуть вирішувати спір про його кількість при бартерному договорі.

У переліку товарів, який поставляють за бартерним договором, бажано вказати напроти кожного найменування вартість одиниці даного товару. Загальна вартість товарів, які поставляє одна сторона, може не збігатися із загальною вартістю товарів, які повинна поставити інша сторона. У цьому випадку в тексті контракту слід обумовити, що різницю у вартості взаємно поставлених товарів буде компенсовано у грошовому виразі, і вказати валюту, в якій вона має бути виплачена.

Як засіб забезпечення еквівалентності обміну і своєчасної грошової компенсації різниці у загальній вартості товарів, які поставляють, сторони можуть використати банківські гарантії.

Вибираючи форму комерційного розрахунку при укладанні зовнішньоторговельної угоди купівлі-продажу, необхідно пам'ятати, що стягнення штрафів і компенсації за втрати з іноземного партнера може бути довготривалим і потребувати матеріальних витрат. Тому в контракті слід передбачити можливість такого стягнення не лише через суд або арбітраж, а й у спрощеному порядку. Найліпше вказати таку можливість у процедурі оплати за товар, який поставляють, закріпивши за покупцем право вирахувати суму штрафів і компенсації втрати із коштів, призначених для оплати вартості товару.

У практиці міжнародної торгівлі поширені розрахунки за відкритим рахунком, що відбуваються за мінімальної участі банків. Продавець у такому випадку передає товаросупровідні документи безпосередньо покупцеві, минаючи банк, і оплату вартості

поставленого товару покупець проводить шляхом перерахування передбачених контрактом коштів одразу на рахунок продавця після прийому товару або в інші обумовлені терміни. Використовуючи таку форму розрахунку, продавець повинен, як правило, мати певні гарантії того, що покупець дійсно розрахується з ним за поставлений товар. Добрих і довірливих відносин між партнерами, на які часто покладають надію, у даному випадку буває недостатньо, щоб надійно гарантувати виконання ними своїх зобов'язань.

Щоб запобігти ризику несплати вартості товару, який поставляють, продавець може внести у текст контракту уточнення, що він зберігає за собою право власності на даний товар до того моменту, поки покупець не оплатить його вартість. Що стосується ризику випадкової втрати або пошкодження товару, то його перехід від продавця до покупця можна не пов'язувати з переходом права власності і відносити на раніший час, наприклад на момент передачі товару перевізникові.

Товаротранспортні накладні є документами, що засвідчують прийняття вантажу для перевезення і його передачі покупцеві.

Оригінал товаротранспортної накладної складає перевізник або його агент у двох або трьох примірниках, причому всі вони мають однакову силу. Коли один із оригіналів підписує покупець, який підтверджує доставку товару, всі інші втрачають силу.

У звичайному випадку рахунок виставляє покупцеві продавець, якщо документарний кредит не передбачає який-небудь інший варіант. Рахунок потрібно датувати і підписати. У ньому має бути відображений номер документарного кредиту й описані товари, які необхідно оплатити згідно з рахунком. Опис товарів мусить збігатися з інформацією з інших супровідних документів.

Сума рахунку має бути виражена у тій же валюті, що й акредитив. У ньому необхідно відобразити умови поставки. Вантажні реквізити та опис тари мають бути вказані у рахунку за необхідності та відповідати іншим документам.

Якщо товари інспектує незалежна фірма, то інформація рахунку має збігатися зі звітними даними цієї фірми.

Страховання й інспекторські сертифікати

Документи про страхування також вимагає банк при роботі з документарним акредитивом. Їх повинна видати страхова фірма або її агент.

При цьому товари необхідно застрахувати до їх відвантаження й у страховому полісі передбачити всі ризики, обумовлені документарним акредитивом.

Для того, щоб відповідати правилам обігу документарних акредитивів, страховий поліс має покривати СІФ-ціну товару плюс 10% у валюті акредитива.

Сертифікат має містити опис товарів, назву фірми-перевізника, назву фірми-страховика і назву фірми, на користь якої буде виплачуватися страховка у випадку виникнення страхового випадку.

Ризики, що підлягають відшкодуванню, необхідно вірно описати. Формулювання "загальні ризики" не повинно братися до уваги.

Вимога сертифікації товару перед завантаженням і після завантаження може стати необхідною умовою виконання контракту, передбаченою в акредитиві. Сертифікат якості на товари може стати необхідною умовою прийому товару. Така сертифікація корисна як для продавця, так і для покупця.

Інспектування вже давно використовують у міжнародній торговій практиці, його використовують дедалі більше, і воно стає щораз складнішим. Спочатку інспектування полягало лише в перевірці товарів на відповідність якості та кількості, обумовленим у контракті. Однак у міру того, як сировина, устаткування і комплектуючі ставали дедалі складнішими для перевірки, ускладнювалася й робота незалежних експертів. Особливо важко буває перевірити якість товарів і їх відповідність специфікації.

Навіщо взагалі потрібне інспектування?

З точки зору покупця.

В ідеальному випадку, якщо покупець отримує від постачальника товари, що не відповідають специфікації контракту, покупець може автоматично отримати заміну або компенсацію. Однак насправді все значно складніше. Для того, щоб отримати заміну і компенсацію, потрібно докласти великих зусиль. Це буває проблематично навіть у внутрішній торгівлі, бо навіть ті люди, які розмовляють однією мовою, не завжди вірно розуміють один одного. У міжнародній торгівлі ця проблема ще складніша.

Наслідки такого нерозуміння можуть бути катастрофічними: через те, що отримані не ті комплектуючі, може зупинитися конвеєр великого підприємства; невелика фірма може збанкрутувати, придбавши товар, що не користується попитом і т. ін.

Інспектування товарів перед завантаженням і після розвантаження незалежними фірмами дає змогу бути впевненим у тому, що товар відповідає специфікації. З іншого боку, у випадку виникнення спорів, висновок незалежного експерта стане вагомим аргументом для арбітражного суду. Незалежна експертиза може підтвердити, що:

- якість товару була перевірена (найліпше, якщо це зроблено на етапі виробництва);

- товари відповідають специфікації та стандартам безпеки;
- тара і транспортування виконані відповідно до вимог контракту;
- товари справді завантажені на транспортний засіб.

Завданням інспекції після розвантаження є перевірка того, щоб:

- товари були розвантажені з транспортного засобу;
- товари не були пошкоджені під час перевезення;
- товари прибули в пункт призначення.

З точки зору продавця.

Зрозуміло, чому покупець має бути зацікавлений у незалежній експертизі. Необхідність і корисність цієї процедури для продавця не настільки очевидна. Однак зрозуміло, що згода продавця на незалежну експертизу викликає довіру в потенційного покупця і служить йому додатковою рекламою. Така згода доводить покупцеві те, що він має справу з надійною фірмою й отримає саме потрібний йому товар.

Крім цього, така інспекція допомагає переконатися у тому, що товар буде правильно завантажений, перевезений і розвантажений.

Слід зазначити, що ніяка незалежна експертиза не звільняє продавця від умов контракту. Крім цього, вона не замінює внутрішню роботу продавця щодо контролю за якістю товарів, які випускають.

У підсумку можна сказати, що інспектування товарів – важлива частина угоди, тому і продавець, і покупець повинні відноситись до цього питання дуже серйозно.

Фінансові гарантії, гарантійні зобов'язання штрафні санкції

У міжнародній торгівлі продавець хоче бути впевненим у можливостях покупця оплатити товар. Покупець, зі свого боку, бажає бути впевненим у тому, що продавець має достатньо ресурсів для виконання контракту. Особливо це характерно для випадку, коли покупець вперше укладає контракт із конкретним продавцем.

У міжнародній торгівлі використовують різні механізми для страхування покупця. Один з них – гарантійне зобов'язання.

Гарантійне зобов'язання продавця надає впевненості в тому, що покупець отримає товари або послуги в обумовленій у контракті кількості й у встановлені терміни.

У випадку, якщо продавець порушує контракт, то як компенсацію покупець отримує суму, що переважно становить від 7 до 10 відсотків ціни контракту.

Такі гарантійні зобов'язання звичайно передбачаються у великих контрактах.

У випадку, коли контракт купівлі-продажу укладають між собою підприємства однієї і тієї ж країни, невиконання однією зі сторін своїх договірних зобов'язань ставить її перед загрозою не лише штрафних санкцій, а і втрати репутації.

У зовнішньоторговельних угодах, де сторонами є комерційні підприємства різних країн, загроза втрати репутації через відомі причини не настільки дієва, як в угодах внутрішнього характеру.

Підписуючи договір купівлі-продажу з іноземним партнером, завжди необхідно враховувати, що штрафні санкції, які будуть передбачені у контракті, спрямовані на те, щоб стимулювати партнерів виконувати свої обов'язки і покривати збитки партнера, який постраждав від недбалості іншої сторони, що уклала договір.

Наприклад, крім штрафів, у тексті контракту можна передбачити право покупця укласти, у випадку невиконання продавцем своїх зобов'язань, договір із третьою особою, утримавши при цьому з першого продавця видатки на укладення нового договору, а також різницю у цінах на товари за першим і другим договорами.

Виконання санкцій, у тому числі утримання штрафів і втрат, не обов'язково потрібно здійснювати в судовому або арбітражному порядку. Покупець полегшить собі вирішення проблеми утримання штрафних санкцій з продавця у випадку, коли той протермінує, наприклад поставку товару, або продасть товар неналежної якості, якщо закріпить за собою в контракті право утримати грошову суму, що відповідає розмірові штрафу безпосередньо із суми, призначено їй для оплати вартості поставленого товару.

Такий захід неможливо вжити, якщо покупець погодиться на передоплату всієї вартості товару.

Одне із найважливіших питань – розмір штрафних санкцій і спосіб визначення втрат, що підлягають утриманню. Покупець повинен намагатися, щоб штраф за протермінування товару або за непоставку взагалі був якомога більшим. Продавцеві ж у даному випадку вигідний найменший розмір штрафних санкцій. Якщо покупцеві вдається наполягати на високому розмірі штрафу, продавець може піти на цю поступку, передбачивши обмеження загального розміру штрафу певною частиною від вартості непоставленого товару, – 10 або 30 відсотків.

Штрафи можуть виражатися як у грошовій сумі, так і у відсотках від загальної вартості непоставленого товару.

Вибір способу нарахування штрафу проводять за рішенням сторін з урахуванням конкретних обставин. Утримання штрафу за протермінування надходження товару у встановленій сумі буде вигідним для покупця лише у випадку, якщо її виплачують у достатньо стійкій валюті.

2. 8. Аналіз динаміки експорту (імпорту) товарів і послуг

Для повнішої характеристики експортної роботи підприємства експорт товарів та послуг за звітний рік зіставляють з експортом за попередній рік. Таке порівняння доцільно проводити за кілька років (наприклад, за 5 – 10). Мета дослідження – встановити, які зміни відбулися в товарній структурі експорту, в розвитку нових видів експорту і його географічного напрямку, як змінився обсяг експорту в поточних і в постійних (базових) цінах, як змінилися в середньому експортні ціни. При вивченні динаміки експорту за ряд років розраховують також темпи приросту за кожний рік і середньорічний темп приросту експорту за весь період, який вивчають.

Дані про експорт за аналізовані роки групують за країнами і товарами в аналогічних таблицях. За кожним рядком таблиці (країна, товар або підсумок) розраховують індекси вартості, фізичного обсягу і цін. Ці індекси покажуть, на яку суму і де змінились вартість та фізичний обсяг експорту, а також середні експортні ціни.

Для одержання відповіді на запитання про зміни вартісної структури експорту за країнами і товарами складають таблиці, де по кожній позиції (країна або товар)

показують для кожного порівнювального року суму експорту в грошових одиницях і її питому вагу у відсотках до загального підсумку.

За товарними групами, що містять кількісно і якісно порівнянні товари (наприклад, нафтопродукти: бензин, дизельне паливо, мазут), можна розрахувати індекс кількісної структури. Якщо індекс кількісної структури виявиться більшим за, то це буде означати, що у межах товарної групи зросла питома вага кількості дорожчих товарів за рахунок зниження питоми ваги дешевших товарів. При зворотній зміні структури індекс буде меншим за 1.

Наведемо для прикладу в табл. 73 дані про експорт підприємством товарів за звітний і попередній періоди.

Таблиця 73

Товари	1997 р.			1998 р.		
	К-сть, тис. шт.	Ціна за одиницю, тис. грн.	Сума, млн. грн.	К-сть, тис. шт.	Ціна за одиницю, тис. грн.	Сума, млн. грн.
1	2	200	400	3,0	195	585
2	2	100	200	1,5	102	153
Разом	4	–	600	4,5	–	738

За даними табл. 73 визначаємо тенденцію розвитку експорту даної групи товарів (для підсумку) за вартістю і структурою.

З'ясуємо, як змінився обсяг експорту в постійних цінах (фізичний обсяг) і як змінились у середньому ціни на товари цієї групи. Визначимо величину впливу чинників, кількості, ціни і структури на зростання вартості експорту товарів даної групи на 138 млн. грн. (738 – 600).

Розрахуємо подані нижче індекси.

$$\text{Індекс вартості: } I_v = \frac{738}{600} = 1,23.$$

$$\text{Індекс цін: } I_c = \frac{738}{3 \times 200 + 1,5 \times 100} = \frac{738}{750} = 0,984.$$

Сума 738 млн. грн. показує вартість експортних товарів за 1998 р. (кількість і ціни 1998 р.), а сума 750 млн. грн. – результат перерахунку експорту кількості за 1998 р. за цінами 1997 р. Порівняння цих сум дасть змогу визначити, як вплинула зміна цін на величину вартості експорту товарів. Експортні ціни знизились у середньому на 1,6% (індекс цін у відсотках дорівнює 98,4). Відповідно, зменшення вартості за рахунок зниження цін на 1,6% становило – 12 млн. грн. (738 – 750).

Індекс фізичного обсягу (Іф):

$$I_o = \frac{750}{600} = 1,25.$$

Звідси приріст експорту за рахунок зміни вартості обсягу в незмінних цінах становив 150 млн. грн. (750 – 600). Останній індекс – добуток індексу кількості та індексу структури, тобто зміну фізичного обсягу зумовлює сукупна зміна кількості й кількісної структури. Вплив кожного з цих чинників можна визначити окремо.

Перш ніж підрахувати індекс кількості, необхідно визначити середню ціну 1 тонни товарів за 1997 р. за даними табл. 29:

$$P_o = \frac{600}{4} = 150 (\text{тис. грн}).$$

Індекс кількості (I_k) відповідно дорівнює:

$$I_k = \frac{4,5 \times 150}{4,0 \times 150} = \frac{675}{600} = 1,125.$$

Таким чином, приріст вартості товарів за рахунок зміни їх кількості становив 75 млн. грн. (675 – 600).

Індекс структури ($I_{стр}$) дорівнює:

$$I_{стр} = \frac{3 \times 200 + 1,5 \times 100}{675} = \frac{750}{675} = 1,1.$$

Звідси приріст вартості за рахунок зміни структури дорівнює 75 млн. грн. (750 – 675). Підсумок кількості і структури дасть величину фізичного обсягу: 75 + 75 = 150 млн. грн.

Висновок. Вартість експорту (експортна виручка) групи товарів, які аналізують за рік, зросла на 136 млн. грн., що відбулося під впливом:

- зміни кількісної структури експорту, що виразилася у підвищенні питомої ваги дорожчого товару, і це дало 75 млн. грн. приросту експорту;
- зростання загальної кількості експортних товарів, що збільшило вартість експорту товарів на 75 млн. грн.;
- зниження експортних цін, що зменшили вартість експорту на 12 млн. грн.

2. 9. Аналіз накладних витрат щодо експорту й імпорту товарів

При аналізі накладних витрат перш за все визначають відносний рівень накладних витрат у грошових одиницях (ВРНВ):

$$ВРНВ = \frac{\text{накладні витрати щодо експорту за рік у гривнях}}{\text{виробнича собівартість реалізованих товарів}} \times 100.$$

Наприклад:

$$\frac{100000 \text{ гривень} \times 100}{1000000 \text{ гривень}} = 10\%.$$

Отже, на кожних 100 грн. виробничої собівартості товарів припадає 10 грн. накладних витрат.

Аналогічно розраховують цей показник щодо імпорту товарів. Спочатку ці показники за звітний рік порівнюють з показниками за попередній рік, дають початкову оцінку зміні відносних величин накладних витрат. Наступний етап – вивчення чинників, що призвели до зміни кожної статті накладних витрат.

Нижче наведений перелік основних чинників за найважливішими статтями витрат у табл. 74.

Статті витрат	Чинники
1. Перевезення товарів	1. Кількість (вага) вантажу
	2. Радіус (відстань) перевезень
	3. Ставка за перевезення (тариф, фрахт)
	4. Спосіб і умови перевезень
2. Перевантажування товарів	1. Кількість (вага) вантажу
	2. Тариф за перевантажування (за 1 т)
	3. Надбавки щодо нестандартних вантажів
3. Зберігання товарів	1. Кількість (вага) товарів
	2. Спосіб зберігання
	3. Час зберігання
	4. Тариф за зберігання

Аналіз накладних витрат необхідно проводити відповідно до окремих товарів, а потім шляхом узагальнення визначених чинників можна одержати повну картину всього товарообороту.

Наведемо приклад розрахунку чинників на витрати щодо зберігання умовного товару (в грн.) у табл. 75.

Розрахунок проведемо, застосовуючи технічний прийом абсолютних різниць.

1-а підстановка – (визначення чинника кількості (ваги)):

$(- 6000) \times 12 \times 4 = - 288000$ грн.

Висновок. Значення кількості товарів, що зберігаються, приведуть до зменшення витрат щодо зберігання на 288000 грн.

2-а підстановка (визначення чинника терміну зберігання):

$14000 \times 8 \times 4 = 448000$ грн.

Висновок. Збільшення часу зберігання товару призвело до зростання витрат щодо зберігання на 448000 грн.

3-я підстановка – визначення чинника ставки за зберігання:

$14000 \times 20 \times 1 = 280000$ грн.

Висновок. Підвищення ставки за зберігання призвело до збільшення накладних витрат на 280000 грн.

Підсумковий приріст витрат на зберігання становив:

$- 28000 + 448000 + 280000 = 440000$ грн.

Таблиця 75

Показники	Попередній	Звітний рік	Відхилення
Витрати на зберігання	960000	1400000	440000
Чинники:			
– вага, т	20000	14000	– 6000
– середній термін зберігання, днів	12	20	8

– середня ставка за зберігання	4	5	1
--------------------------------	---	---	---

Аналогічно визначають чинники за іншими статтями накладних витрат.

Наступний етап аналізу – з'ясування конкретних причин кожного чинника зокрема і визначення можливостей зниження рівня накладних витрат на перспективу.

2. 10. Аналіз ефективності експорту (імпорту) товарів

Показник ефективності експорту визначають як співвідношення виручки – нетто у валюті, помноженої на 100, до повної собівартості товару в гривнях.

Крім зміни курсу гривні, на цей показник виливають такі основні чинники:

- а) експортна ціна брутто (контрактна ціна);
- б) рівень накладних витрат у закордонній валюті (виручка нетто дорівнює виручці брутто – накладні витрати у закордонній валюті);
- в) виробнича собівартість одиниці товару в грошових одиницях;
- г) рівень накладних витрат у грошових одиницях (повна собівартість = виробнича собівартість + накладні витрати у гривнях).

Наведемо приклад розрахунку впливу чинників у табл. 76.

Таблиця 76

Складові ефективності	Попередній	Звітний рік	Відхилення
Кількість одиниць товару	4000	5000	1000
Ціна – брутто, доларів за одиницю	100	90	– 10
Курс гривні до долара	100	200	100
Ціна – брутто, грн. у доларовому	10000	18000	8000
Виробнича собівартість одиниці, грн.	800	1000	200
1. Виручка брутто, грн. у доларовому	40000000	90000000	50000000
2. Накладні витрати, грн. в доларовому	4000000	10800000	6800000
в % до виручки брутто	10%	12%	2%
Усього виручка нетто у валюті	36000000	79200000	43200000
3 Виробнича собівартість, грн.	3200000	5000000	1800000
4. Накладні витрати, грн.	640000	750000	110000
в % до виробничої собівартості	20%	15%	– 5%
Разом повна собівартість, грн.	3840000	5750000	1910000
Ефективність %	937,50%	1377,40%	439,90%

Показник ефективності – це показник валютної виручки на гривню витрат. Приріст валютної виручки на кожних 1000 грн. витрат становив 439,9 валютних грошових одиниць.

Цей приріст зумовлений зміною: а) ціни бруто (контрактної); б) курсу гривні до долара; в) рівнем накладних витрат у валюті в %; г) виробничої собівартості однієї одиниці; д) рівнем накладних витрат у гривнях.

Вплив перерахованих чинників визначимо за допомогою прийому ланцюгових підстановок.

1-а підстановка (зміна кількості при незмінних інших чинниках):

$$E' = \frac{B_H \times 100}{C} = \frac{(5000 \times 1000) - 10\%(NB_{вал.}) \times 100}{(5000 \times 800) + 20\%(NB_{грн.})} =$$

$$= \frac{5000000 - 500000}{4000000 + 800000} \times 100 = \frac{4500000 \times 100}{4800000} = 937,5\%.$$

Висновок. Зміна кількості товарів не впливає на їх ефективність.

2-а підстановка (зміна ціни бруто при незмінному курсі гривні):

$$E'' = \frac{(5000 \times 90 \times 100) - 10\%(NB_{вал.})}{(5000 \times 800) + 20\%(NB_{грн.})} \times 100 = \frac{4500000 - 450000}{4800000} =$$

$$= \frac{4050000 \times 100}{4800000} = 843,7\%.$$

Висновок. Зниження експортної ціни при незмінному курсі гривні зменшило рівень ефективності на 93,8% (843,7% – 937,5%).

Набір валютної виручки становить 93,8 валютних одиниць на кожних 100 грн. витрат.

3-я підстановка (зміна курсу гривні):

$$E''' = \frac{(500 \times 90 \times 200) - 10\%(NB_{вал.})}{4800000} \times 100 = \frac{9000000 - 900000}{4800000} \times 100 =$$

$$= \frac{8100000 \times 100}{4800000} = 1687,5\%.$$

Зростання курсу гривні підвищило рівень ефективності на 1843,8% (1687,5 – 843,7). *Висновок.* Підприємство одержало за рахунок зростання курсу долара стосовно гривні додатково 843,8 валютних надходжень на кожних 100 грн. витрат.

4-а підстановка (зміна рівня накладних витрат у закордонній валюті):

$$E'''' = \frac{9000000 - 12\%}{4800000} \times 100 = \frac{7900000 \times 100}{4800000} = 1650\%.$$

Висновок. Зростання рівня накладних витрат у закордонній валюті знизило ефективність на 37,5% (1650 – 1687,5). Зростання рівня накладних витрат у закордонній валюті зменшило валютну виручку на 37,5 валютних грошових одиниць на кожних 100 грн. витрат.

5-а підстановка (зміна виробничої собівартості):

$$E''' = \frac{792000000 \times 100}{5000 \times 1000 + 20\% (NB_{\text{грн.}})} = \frac{792000000}{6000000} = 1320\%.$$

Висновок. Зростання витрат на виробництво товарів знизило ефективність на 330%. На кожних 100 грн. витрат одержали менше валютних надходжень.

6-а підстановка (зміна останнього чинника – рівня накладних витрат у грошових одиницях). Після цього ефективність досягає рівня 1377,4%. Звідси:

$$1377,4\% - 1320,0\% = 57,4\%.$$

Рівень ефективності зріс на 57,4%.

Результати проведеного аналізу узагальнено у табл. 77.

Таблиця 77

Зростання ефективності							
Всього	у тому числі за рахунок зміни						
	кіль- кості	курсу, грн.	накладних витрат	у	ціни бруто	виробничої собівартост	накладних витрат
439,9	–	843,8	– 37,5		– 93,8	– 300	57,4 57

Далі вивчають кожний чинник окремо і розробляють шляхи поліпшення ефективності у подальших експортно-імпортних операціях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аллен Р. Дж. Математическая экономия: Пер. с англ. / Под ред. А.Л. Вайнштейна. – М.: Изд-во иностранной литературы, 1963.
2. Андросов А. М. Финансовая отчетность банка: практическое руководство по организации бухгалтерского учета и составлению отчетности. – М.: МЕНАТЕП-ИНФОРМ, 1995.
3. Бакаев А. С. Годовая бухгалтерская отчетность организации: подходы и комментарии к составлению. – М.: Бухгалтерский учет, 1997.
4. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебник. 3-е изд., перераб. – М.: Финансы и статистика, 1995.
5. Банки на развивающихся рынках. В 2-х томах. – Т. 1. Укрепление руководства и повышение чувствительности к переменам. – Т. 2. Интерпретирование финансовой отчетности: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1994.
6. Банкротство предприятий: Сборник нормативных документов с комментариями. – М.: Агентство «Бизнес-информ», 1995.
7. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996.
8. Бернштейн Л. А. Анализ финансовой отчетности: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1996.
9. Блаттов Н. А. Балансоведение (курс общий). – Л.: Экономическое образование, 1930.
10. Блатов Н. А. Баланс промышленного предприятия и его анализ. – Л.: Ленпартиздат, 1940.
11. Бухгалтерский учет: Учебник / Под ред. П.С. Безруких. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 1995.
12. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Под ред. И. И. Елисейевой. – М.: Финансы и статистика, 1996.
13. Вейсвеллер Р. Арбитраж. Возможности и техника операций на финансовых и товарных рынках: Пер. с англ. – М.: Церих-ПЭЛ, 1995.
14. Вейцман Н. Р. Курс балансоведения. – 2-е изд. – М.: Центросоюз, 1928.
15. Вейцман Н. Р. Балансы капиталистических предприятий и их анализ. – М., 1962.
16. Гальперин В. М., Гребенников П. И., Леусский А. И., Тарасович Л. С. Макроэкономика: Учебник / Общая редакция Л. С. Тарасовича. – СПб.: Экономическая школа, 1994.
17. Гальперин Я. М. Очерки теории баланса. – Тифлис, 1930.
18. Герстнер П. Анализ баланса: Пер. с нем. Н.А. Ревякина / Под ред. Н. Г. Филимонова. – М.: Экономическая жизнь, 1926.
19. Губер Т. Как читать баланс. – М.: Макиз, 1925.
20. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Пер. с англ. / Под ред. С. А. Табалиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1994.
21. Едророва В. Н., Мизиковский Е. А. Учет и анализ финансовых активов: акции, облигации, векселя. – М.: Финансы и статистика, 1995.
22. Елисейева И. И. Юзбашев М. М. Общая теория статистики: Учебник / Под ред. чл.-корр. РАН И. И. Елисейевой. – М.: Финансы и статистика, 1995.
23. Ефимова О. В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учет, 1996.
24. Зудилин А. П. Анализ хозяйственной деятельности предприятий развитых капиталистических стран: Учеб. – пособие. – М.: Из-во УДН, 1986.
25. Инвестиционно-финансовый портфель (Книга инвестиционного менеджера. Книга финансового менеджера. Книга финансового посредника). / Отв. ред. Ю. Б. Рубин, В. И. Солдаткин. – М.: СОМИНТЭК, 1993.

26. *Казакевич В. П.* Анализ финансовых отчетов капиталистических предприятий. – М., 1969.
27. *Кипарисов Н. А.* Основы балансоведения. – М., 1928.
28. *Ковалев В. В.* Сборник задач по финансовому анализу: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 1997.
29. *Ковалев В. В., Евстигнеев Е. Н., Соколов В. Я.* Организация бухгалтерского учета на совместных предприятиях. – М.: Финансы и статистика, 1991.
30. Количественные методы финансового анализа : Пер. с англ. / Под ред. С. Дж. Брауна и М. П. Крицмена. – М.: ИНФРА-М, 1996.
31. *Кочович Е.* Финансовая математика: Теория и практика финансово-банковских расчетов: Пер. с серб. / Предисл. Е. М. Четыркина. – М.: Финансы и статистика, 1995.
32. *Кошкин И. А.* Построение бухгалтерского баланса. – Л., 1940.
33. *Крейнина М. Н.* Анализ финансового состояния инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. – М.: АО «ДИС», 1994.
34. *Крылова Т. Б.* Выбор партнера: анализ отчетности капиталистического предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1991.
35. *Крыньский Х.Э.* Математика для экономистов. Пер. с польск. В. Д. Меникера. / Под ред. М. И. Баренгольца. – М.: Статистика, 1970.
36. *Липсиц Й. В., Коссов В. В.* Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа: Учебно-справочное пособие. – М.: Издательство БЕК, 1996.
37. *Миркин Я. М.* Ценные бумаги и фондовый рынок: Учебник. – М.: Перспектива, 1995.
38. *Мюллер Г., Гернон Х., Мишк Г.* Учет: международная перспектива: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1992.
39. Настольная книга бухгалтера. В 3-х томах / Сост. В. М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 1995.
40. *Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д.* Принципы бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1993.
41. *Николаев И. Р.* Балансоведение – Л., 1930.
42. *Николаев И. Р.* Проблема реальности баланса. – Л.: Экономическое образование, 1926.
43. *Новодворский В.Д., Пономарева Л.В., Ефимова О.В.* Бухгалтерская отчетность: составление и анализ: в 3-х частях. -М.: Бухгалтерский учет, 1994.
44. *О'Брайен Дж., Шривастава С.* Финансовый анализ и торговля ценными бумагами (FAST): Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1995.
45. *Павлова Л. П.* Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 1996.
46. *Панова Г. С.* Анализ финансового состояния коммерческого банка. – М.: Финансы и статистика, 1996.
47. *Патров В. В., Ковалев В. В.* Как читать баланс. – 2-е изд., перераб. и доп. – Финансы и статистика, 1993.
48. *Первозванский А. А., Первозванская Т. Н.* Финансовый рынок: расчет и риск. – М.: ИНФРА-М, 1994.
49. *Попович П. Я.* Економічний аналіз і аудит на підприємстві. – Тернопіль: Економічна думка, 1999.
50. *Прилуцкий Л. Н.* Лизинг. Правовые основы лизинговой деятельности в Российской Федерации. – М.: Изд-во «Ось – 89», 1996.
51. Рынок ценных бумаг: Учебник / Под ред. В. А. Галанова, А. Й. Басова. – М.: Финансы и статистика, 1996.

52. *Роццаховский А. К.* Балансы акционерных предприятий. – СПб., 1910.
53. *Рудановский А. П.* Анализ баланса. – М.: Макиз, 1925.
54. *Рудановский А. П.* Построение баланса. – М.: Макиз, 1926.
55. *Рэдхед К., Хьюс С.* Управление финансовыми рисками: Пер. с англ. – М.: ИНФРА – М, 1996.
56. *Сакс Дж.* Рыночная экономика и Россия: Пер. с англ. / ВВСМРМ – М.: Экономика, 1994.
57. *Синки Дж. Ф.* Управление финансами в коммерческих банках: Пер. с англ. – М.: Catallaxy, 1994.
58. *Соколов Я. В.* История развития бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1985.
59. *Соколов Я. В.* Очерки по истории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1991.
60. *Соколов Я. В.* Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учеб. пособие для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996.
61. Справочник финансиста предприятия. – М.: ИНФРА-М, 1996.
62. *Стоцкий В. И.* Баланс промышленного предприятия и его анализ. – М.-Л.: Госполитиздат, 1941.
63. *Стоянова Е.С.* Финансовый менеджмент. Российская практика. - М.:Перспектива, 1995.
64. *Фельдман А. Б.* Основы рынка производных ценных бумаг: Учебно-практическое пособие. – М.: ИНФРА-М, 1996.
65. Финансовое управление компанией / Общ. ред. Е. В. Кузнецовой. – М.: Фонд «Правовая культура», 1995.
66. Финансы: Учеб. пособие / Под ред. проф. А.М. Ковалевой. – М.: Финансы и статистика, 1996.
67. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. – М.: Изд-во Перспектива, 1996.
68. Фондовый портфель / Отв. ред. Ю. Б. Рубин, В. Й. Солдаткин. – М.: СОМИНТЭК, 1992.
69. *Фридман Д., Ордуэй Н.* Анализ и оценка приносящей доход недвижимости: Пер. с англ. – М.: «Дело Лтд», 1995.
70. *Хендриксен Э. С., Ван Бреда М. Ф.* Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997.
71. *Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж.* Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1995.
72. *Хэррис Дж. М.* Международные финансы: Пер. с англ. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1996.
73. *Четыркин Е. М.* Методы финансовых и коммерческих расчетов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: «Дело Лтд», 1995.
74. *Чумаченко Н. Г.* Учет и анализ в промышленном производстве США – М.:, 1971.
75. *Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С.* Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1995.
76. *Шнейдман Л. З.* Учет новых видов имущества и операций. – М.: Бухгалтерский учет, 1993.
77. *Штиллих О.* Биржа и ее деятельность: Пер. с нем. – СПб., 1992.
78. *Щенков С. А.* Бухгалтерский баланс промышленного предприятия. – М.: Госфиниздат, 1963.
79. *Щенков С. А.* Система счетов и бухгалтерский баланс предприятия. – М.: Финансы, 1973.