

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

Г. О. Швиданенко, А. І. Дмитренко, О. І. Олексюк

Бізнес-діагностика ПІДПРИЄМСТВА

Навчальний
посібник

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України*

ББК 65.290
Ш 35

Рецензенти

О. Ю. Рудченко, д-р екон. наук, старш. наук. співроб.
(Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки України)
О. Б. Бутнік-Сіверський, д-р екон. наук, проф.
(Інститут післядипломної освіти Національного університету харчових технологій)

Редакційна колегія факультету економіки та управління

Голова редакційної колегії А. П. Наливайко, д-р екон. наук, проф.
Відповідальний секретар Н. М. Євдокимова, канд. екон. наук, доц.
Члени редакційної колегії: Т. В. Омеляненко, канд. екон. наук, доц.; В. М. Лавриненко, канд. екон. наук, доц.; Г. О. Пухтаєвич, канд. екон. наук, доц.; І. М. Репіна, канд. екон. наук, доц.; О. М. Мельник, д-р екон. наук, проф.; В. Є. Москалюк, канд. екон. наук, доц.; В. І. Кириленко, канд. екон. наук, доц.

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
Лист № 14/18.2-222 від 02.02.06

Швиданенко Г. О., Дмитренко А. І., Олексюк О. І.
Ш 35 Бізнес-діагностика підприємства: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2008. — 344 с.
ISBN 966-574-929-3

У навчальному посібнику висвітлено теоретичні та практичні аспекти бізнес-діагностики діяльності підприємств, як невід'ємної складової проектів різних напрямів. Запропоновано кілька різнопланових методик проведення бізнес-діагностики, розроблено авторський алгоритм організації аналітичних розрахунків, продемонстровано на прикладах основні кроки аналізу. Враховано особливості національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Для студентів фахового спрямування «Економіка та підприємництво», аспірантам і викладачам, слухачам бізнес-тренінгів, а також керівникам підприємств, фінансовим менеджерам, аналітикам, економістам та іншим фахівцям, які займаються бізнес-діагностикою компаній.

ББК 65.290

*Розповсюджувати та тиражувати
без офіційного дозволу КНЕУ забороняється*

ISBN 966-574-929-3

© Г. О. Швиданенко, А. І. Дмитренко,
О. І. Олексюк, 2008
© КНЕУ, 2008

ЗМІСТ

Про авторів.	7
Вступ	8
РОЗДІЛ 1. Основи аналітичної роботи на сучасних підприємствах	10
1.1. Предмет і об'єкт бізнес-діагностики підприємства . . .	10
1.2. Роль і значення аналітичної роботи при управлінні компанією	15
1.3. Сучасні технології бізнес-діагностики підприємства. . . .	19
1.4. Користувачі системи діагностики діяльності підприємства	22
1.5. Бізнес-діагностика як особливий вид консультаційних послуг.	25
1.6. Комплексні цільові системи діагностики діяльності підприємства.	30
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	<i>54</i>
РОЗДІЛ 2. Інформаційне забезпечення діагностики діяльності підприємства	59
2.1. Інформаційні джерела для проведення бізнес-діагностики підприємства.	59
2.2. Методи пошуку, групування та первинної обробки інформації	62
2.3. Бухгалтерський облік як джерело інформації для діагностики діяльності підприємства	72
2.4. Програмне забезпечення для проведення бізнес-діагностики	77
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	<i>82</i>

РОЗДІЛ 3. Експрес-технологія бізнес-діагностики підприємства	85
3.1. Юридичні основи функціонування підприємства	87
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	89
3.2. Аналіз екологічності діяльності підприємства	90
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	92
3.3. Моніторинг ринкового середовища господарювання підприємства	93
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	97
3.4. Виробництво та реалізація продукції (робіт, послуг)	99
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	115
3.5. Динаміка валюти балансу та його структура	117
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	126
3.6. Дослідження активів підприємства	127
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	138
3.7. Джерела фінансового забезпечення діяльності підприємства	139
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	142
РОЗДІЛ 4. Поглиблена бізнес-діагностика підприємства	143
4.1. Стан і ефективність використання основних засобів (фондів)	146
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	162
4.2. Структура і фінансовий цикл оборотних коштів	164
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	173
4.3. Ефективність використання персоналу підприємства	175
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	183
4.4. Дослідження організаційної структури	184
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	189
4.5. Аналіз фінансової стійкості	190
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	197

4.6. Аналіз платоспроможності та ліквідності підприємства	199
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	206
4.7. Дослідження рівня та структури собівартості кінцевої продукції (робіт, послуг).	207
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	215
4.8. Аналіз формування та напрямів використання прибутку підприємства	217
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	227
4.9. Аналіз ефективності формування та використання акціонерного капіталу підприємства.	229
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	237
4.10. Аналіз оподаткування підприємства.	238
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	245
4.11. Діагностика ризику банкрутства суб'єктів господарювання	247
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	260
4.12. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства	262
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	268
4.13. Визначення інтегральної ефективності діяльності підприємства.	270
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	284

РОЗДІЛ 5. Рішення за результатами бізнес-діагностики підприємства	286
5.1. Діагностика інформаційно-управлінського поля компанії.	286
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	292
5.2. Методичні підходи до обґрунтування та прийняття управлінських рішень	293
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	301
5.3. Діагностика бізнесу на різних стадіях його розвитку.	302
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання.</i>	305

5.4. Особливості прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень	306
<i>Питання для поглибленого вивчення</i>	
<i>Тестові завдання</i>	312
Бібліографія	314
Екзаменаційні питання до курсу «Бізнес-діагностика підприємства»	319
<i>Додаток А. Форми бухгалтерського обліку і звітності наскрізного прикладу</i>	323
<i>Додаток Б. Основні параметри базових податків і зборів, що підлягають оплаті підприємствами в Україні</i>	331
<i>Додаток В. Структура збалансованої системи показників (BSC)</i>	335
<i>Додаток Г. Модель аналізу рентабельності капіталу підприємства Du Pont</i>	336
<i>Додаток Д. Послідовність дій компанії з реактивним типом управління в умовах змін ринкового середовища</i>	337
<i>Додаток Е. Послідовність дій компанії з активним типом управління в умовах змін ринкового середовища</i>	338
<i>Додаток Ж. Послідовність дій компанії з плановим типом управління в умовах змін ринкового середовища</i>	339

ПРО АВТОРІВ

Книга є результатом багаторічної плідної науково-педагогічної праці викладачів кафедри економіки підприємств факультету економіки та управління Київського національного економічного університету:

Швиданенко Генефи Олександрівни — кандидата економічних наук, професора, завідувача кафедри економіки підприємств, відомого консультанта з питань бізнес-планування й аналізу господарської діяльності.

Олексюка Олексія Івановича — кандидата економічних наук, доцента кафедри економіки підприємств, фахівця у сфері фінансово-економічного аналізу та моделювання розвитку компаній різних сфер бізнесу.

Дмитренка Артема Івановича — кандидата економічних наук, доцента кафедри економіки підприємств, провідного фахівця у сфері антикризового управління та обґрунтування управлінських рішень різних сфер діяльності підприємства.

Представлене видання побудовано на основі даних звітності українських підприємств, містить новітній аналітичний інструментарій, адаптовані до реальної господарської практики технології розробки управлінських рішень. Під час підготовки даної книги авторами були використані результати новітніх досліджень провідних вітчизняних і зарубіжних учених у сфері економічних наук, інформаційних технологій, охорони довкілля, права, а також чинні на момент публікації нормативні акти України та зарубіжних держав.

Авторський колектив книги буде щиро вдячний Шановним Читачам за слушні зауваження щодо його тематичного наповнення та змісту. Вважаємо, що тільки разом з Вами нам вдасться розробити успішні технології бізнес-діагностики діяльності компаній різних сфер бізнесу.

Ринкова економіка ґрунтується на таких принципах, як рівноправ'я всіх форм власності, економічна свобода, підприємництво, конкуренція. Сучасні умови господарювання передбачають не лише плідну взаємодію суб'єктів господарювання, а й жорстку боротьбу між ними за здобуття обмежених ресурсів, споживачів тощо. Саме тому кожне підприємство має використовувати всі наявні ресурси у найефективніший спосіб, інакше воно програє цю боротьбу, не матиме ні можливості, ні права на існування.

Сучасний етап розвитку нашої держави зумовлює високі вимоги до оцінки ефективності функціонування економічних систем різних рівнів. Однак основна увага має приділятися саме підприємству як первинній, основній, самостійній ланці економіки, де створюється потрібна суспільству продукція, надаються послуги та виконуються необхідні роботи. Об'єктивне уявлення про ситуацію та перспективи розвитку підприємства можна дістати лише за допомогою комплексного аналізу його фінансово-майнового стану та результатів виробничо-господарської діяльності. Такий аналіз має бути гармонійно доповнений дослідженням ринкової кон'юнктури цільової галузі, вивченням юридичних основ функціонування організації, екологічності її діяльності тощо.

Здобуті результати дослідження усіх сторін діяльності підприємства є основою для розробки практичних заходів щодо вдосконалення господарського механізму, підвищення ефективності його функціонування, зростання рівня конкурентоспроможності організації, а також створення та впровадження технологій контролю за її фінансово-майновим станом.

Структура посібника надає змогу читачам дістати комплексні знання щодо існуючих технологій збору, обробки, зберігання та використання інформації економічного, юридичного, технічного та іншого характеру в процесі розробки, прийняття, реалізації й оцінки ефективності управлінських рішень.

Навчальний посібник призначений для широкого кола читачів: управлінського персоналу, спеціалістів-практиків, слухачів магістерських програм, викладачів вищих навчальних закладів, аспірантів та здобувачів, студентів старших курсів економічних спеціальностей. В його основу покладено розробки, що враховують зміни у нормативно-законодавчому полі господарювання та результати критичного аналізу сучасних методик оцінки усіх аспектів діяльності підприємства. Наведені розрахунки базуються на звітності реальних підприємств, що сформована відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку. Слід зазначити, що питання, котрі розглядаються в посібнику, виходять за рамки бухгалтерського обліку, а всі показники та алгоритми їх визначення належать до сфери внутрішнього управління. Тому автори в процесі роботи над посібником в окремих випадках свідомо відмовилися від суто бухгалтерської термінології, а використали більш широку гаму економічних понять та показників для поглибленої діагностики. У цілому книга покликана сприяти формуванню у зацікавлених осіб розуміння бізнес-процесів на сучасних підприємствах і прийняттю управлінських рішень.

РОЗДІЛ 1

ОСНОВИ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ



Ключові положення розділу

Бізнес-діагностика як економічна категорія. Становлення та розвиток теорії фінансово-економічної діагностики. Сучасне розуміння процесів бізнес-діагностики та її місце і роль у системі управління підприємством. Універсальність та специфічність понятійно-категоріального апарату бізнес-діагностики. Прикладне значення вивчення організаційно-методологічних питань проведення діагностики діяльності підприємств.

Основні поняття та видова класифікація бізнес-діагностики підприємств. Сучасні тенденції розвитку прикладних аспектів теорії діагностики господарської діяльності підприємств. Провідні концепції діагностики діяльності підприємств. Аналітично-конструктивна оцінка існуючих систем і моделей бізнес-діагностики діяльності підприємств. Базисні складові елементи систем бізнес-діагностики. Цільова орієнтація систем і моделей діагностики. Визначальна роль соціального та інформаційного чинників у технології проведення діагностики.

1.1. Предмет і об'єкт бізнес-діагностики підприємства

Мета	<i>визначити та дослідити сутність предмета та об'єкта бізнес-діагностики підприємства як навчальної дисципліни та самостійного напрямку сучасної економіки</i>
Ключові поняття	<i>діагностика, фінансово-економічний аналіз, предмет і об'єкт бізнес-діагностики</i>

Управління будь-якою соціально-економічною системою спирається на емпіричну та теоретичну складову, єдність яких надає впевненості у поточних чи майбутніх кроках у бізнесі.

Зрозуміло, що підприємницька діяльність може здійснюватися у різноманітних організаційно-правових формах, сферах бізнесу, але в будь-якому разі вона має бути забезпечена економічними ресурсами (необоротними й оборотними активами, трудовими ресурсами, фінансами, інформацією тощо). Довгостроковий успіх бізнесу визначається ефективним розподілом обмежених економічних благ у процесі виробництва та максимального задоволення потреб споживачів. Отже, кожна підприємницька діяльність містить кілька функціональних складників — комерційний, інноваційний, інвестиційний, виробничий, фінансовий та ін. Для узгодження всіх цих видів діяльності, раціонального поєднання чинників виробництва, створення єдиної економічної системи виникає специфічна сфера управління, що забезпечує планування, організацію, мотивацію та контроль.

Управління підприємствами різних форм власності та господарством України в цілому потребує інформації про господарську діяльність та умови її здійснення щодо кожного підприємства (розмір, склад і структура активів, капіталу і джерел його формування, розвиток окремих галузей тощо). Усі ці відомості можна здобути завдяки обліку, а також опрацюванню облікової інформації.

Будь-яке підприємство являє собою динамічну соціально-економічну систему певного рівня складності, що здійснює виробничо-комерційні, соціальні та інші функції. Дослідження усіх видів форм, функцій та результатів функціонування таких систем проводиться на основі системного підходу та логічного поєднання двох загальнонаукових підходів — аналізу та синтезу.

Етимологічно слово «аналіз» (від грецького *analysis*) означає розгляд, вивчення, наукове дослідження будь-чого через розчленування, розкладання цілого на його складники. Таке розчленування дає можливість з'ясувати внутрішню суть і природу процесів і явищ, їх залежність від різноманітних чинників. Системний аналіз виступає як комплекс спеціальних процедур, прийомів і методів, які забезпечують реалізацію системного підходу на певному об'єкті дослідження.

У найзагальнішому вигляді *аналіз* — це спосіб, технологія, процедура аналітичного чи реального розчленування предмета дослідження на складові частини для його вивчення. У цьому контексті існують такі різновиди прийомів (способів) аналізу виробничо-комерційної діяльності:

1. Розчленування цілого на частини для виявлення структури, чіткої ідентифікації складових частин, а також визначення відношень (зв'язків) між ними.

2. Вивчення загальних властивостей предметів економічних досліджень і зв'язків між ними, коли властивість чи зв'язок розчленовуються на складові.

Прийоми аналізу найбільшу корисність мають тоді, коли:

- за наслідками досліджують причини;
- за причинами досліджують наслідки;
- за частинами досліджують систему в цілому;
- за відомою частиною чи цілим шукають інші складові частини.

Отже, за визначеннями М. Я. Коробова [38], під фінансово-економічним аналізом діяльності підприємств слід розуміти комплексне вивчення їх функціонування для об'єктивної оцінки досягнутих фінансових результатів і виявлення шляхів подальшого підвищення прибутковості (рентабельності) за умови забезпечення достатнього рівня ліквідності. Під фінансово-господарською діяльністю у ринковій економіці розуміють діяльність, спрямовану на раціональне використання наявних власних і залучених фінансових ресурсів із максимальним ефектом (найпростішим проявом якого виступає рівень прибутковості).

Об'єктивна необхідність аналізу соціально-економічних систем підприємств полягає у тому, що будь-яка з них включає керівну та керовану підсистеми, кожній з яких притаманна своя специфіка, а їх дослідження вимагає використання спеціального інструментарію. За такого підходу завдання аналізу та синтезу в роботі аналітика пов'язані насамперед з об'єктом управління, хоча й враховуються зв'язки та вплив керівної підсистеми. Таким чином, завдання аналізу з позицій управління полягають у необхідності виявити й описати:

- елементи об'єктів управління, характеристики і способи їх функціонування, зокрема контрольовані та неконтрольовані параметри;
- зв'язки елементів соціально-економічних систем підприємств, особливо стосовно матеріально-грошових потоків, а також характеристики цих зв'язків;
- структуру і динаміку параметрів підприємств (організацій) у цілому для дослідження їхніх функцій, насамперед структуру і динаміку результатів виробництва.

Як зазначає у своїй книзі М. Я. Коробов [38], аналіз у відриві від синтезу не має пізнавального значення, бо кожен об'єкт пізнання (предмет, явище) — це не просто сума частин або механічна сукупність властивостей. Щоб здобути ціле і глибинне знання про кожну з його частин, потрібен синтез — поєднання частин, властивостей, які вже виділені в аналізі.

***Синтез** — це поєднання різних складових частин (елементів) предмета дослідження в одне ціле, що відбувається як аналітично, так і реально у процесі практичної діяльності та в процесі дослідження. Завдання синтезу полягають у тому, щоб на основі результатів аналізу дослідити:*

- умови та вимоги до матеріально-грошових та інших результатів функціонування соціально-економічної системи;
- структуру та динаміку соціально-економічної системи підприємства, що найкращим чином реалізує вимоги попереднього пункту;
- способи функціонування елементів соціально-економічної системи підприємства;
- склад та інтенсивність інформаційних, матеріально-грошових потоків, які пов'язують функціональні підсистеми підприємства;
- значення управлінських індикаторів (параметрів), а також способи (технології) їх контролю та коригування.

Слід зазначити, що саме поняття «діагностика» раніше вживалося у медицині та означало мистецтво розпізнання хвороби за її симптомами. При цьому керувалися певними правилами, розробленими на основі досвіду попередніх поколінь. В економічному значенні термін «діагностика» вживався здебільшого як синонім дослідження, вивчення чинників впливу на підприємницьку діяльність. Основна увага при цьому приділяється виявленню негативних чинників, ризиків чи депресивних тенденцій у розвитку підприємства. На основі виявлених можливих загроз чи сформованих кризових проявів розробляються альтернативні варіанти управлінських рішень для мінімізації потенційних збитків чи досягнення поставлених цільових орієнтирів незалежно від змін внутрішнього і зовнішнього середовища.

Отже, об'єктом бізнес-діагностики діяльності є соціально-економічні процеси, зв'язки та структури, а також конкретні форми (результати) їх прояву у господарській чи підприємницькій діяльності підприємства (організації, компанії, проекту), які виступають або об'єктом управління, або основою для прийняття управлінських рішень. Предметом бізнес-діагностики діяльності підприємства (компанії, організації, проекту) виступають аналітичні технології осмислення (ідентифікації та фіксації) комерційної інформації, способи її обробки й інтерпретації для обґрунтування управлінських рішень.

Генезис авторського розуміння поняття «бізнес-діагностика підприємства» наведено на рис. 1.1.

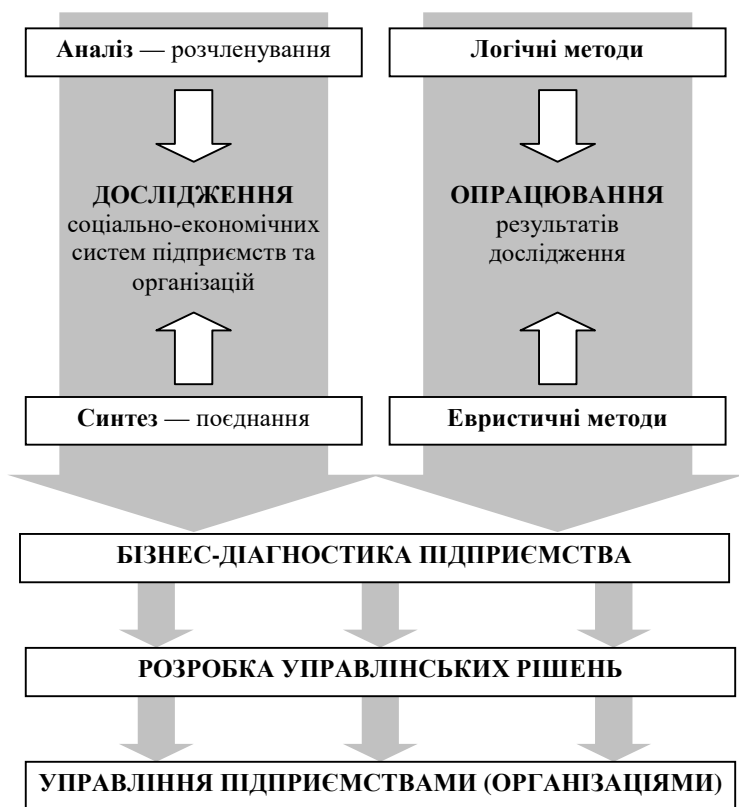


Рис. 1.1. Формування поняття «бізнес-діагностика підприємства»

Розуміння поняття діагностики діяльності підприємства (організації, компанії) надає змогу сформулювати деякі узагальнення теоретичного характеру та перейти до встановлення зв'язків між основними поняттями аналізу функціонування виробничо-комерційних систем.

Таким чином, діагностика діяльності підприємства, на наш погляд, характеризується:

- єдністю дидактичних та індуктивних прийомів дослідження (аналізу та синтезу) соціально-економічної дійсності існування суспільства;
- використанням формалізованих і неформалізованих прийомів дослідження соціально-економічних систем підприємств чи організацій;

- орієнтацією на процес прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства;
- приналежністю до корпоративної технології аналітичної роботи на підприємстві, тобто діагностика є основною складовою системи аналітичної обробки інформації в організації, компанії чи підприємстві.

1.2. Роль і значення аналітичної роботи при управлінні компанією

Мета	<i>визначити роль і значення аналітичної роботи та діагностичних технологій в управлінні сучасними підприємствами</i>
Ключові поняття	<i>аналітик, аналітична робота, економічний показник, фінансово-економічні фактори, факторна система, результативний показник</i>

Управління підприємством здійснюється керівниками різного фахового спрямування та кваліфікаційного рівня підготовки, але усі вони підбирають співробітників за їхньою здатністю допомагати у прийнятті конкретних управлінських рішень для розв'язання певних проблем. Проте швидкість ведення бізнесу, побудованого на основі сучасних технологій передачі інформації, та інтенсивність господарської діяльності призводять до перевантаження керівників різних рівнів і, як наслідок, унеможливають адекватну оцінку фактів і подій зовнішнього та внутрішнього середовища. Саме тому закономірним еволюційним кроком розвитку системи управління підприємством стало створення в її структурі спеціалізованих інформаційно-аналітичних центрів/служб, основне призначення яких полягає у накопиченні, перевірці та обробці комерційної інформації різного роду та забезпечення усіх внутрішніх і зовнішніх користувачів необхідними даними для прийняття управлінських рішень.

Таким чином, інформаційно-аналітичні підрозділи є обов'язковою складовою сучасної системи аналізу й управління підприємством на основі певних технологій. Традиційно основними складовими аналітичної служби підприємства виступають:

- предметні аналітики за певними функціональними напрямками — спеціалісти чи підрозділи, які на вимогу керівників готують структуровану інформацію для прийняття оперативного чи стратегічного рішення щодо певного функціонального напрямку діяльності компанії;

- системні аналітики — спеціалісти чи підрозділи, що на вимогу керівників готують структуровану інформацію для прийняття оперативних чи стратегічних рішень, які потребують системного аналізу та синтезу у багатьох/декількох сферах діяльності та розвитку підприємства;

- технічні спеціалісти — фахівці/підрозділи, що забезпечують виконання технічних завдань, підтримують у робочому стані обладнання, стежать за правильністю зберігання аналітичної інформації тощо.

У процесі дослідження фінансово-економічної діяльності підприємства основним слід уважати спроможність аналітика логічно відновити господарські операції, що відображені у бухгалтерській звітності, та здатність відтворити у зворотному порядку процеси накопичення (обліку) інформації (рис. 1.2).

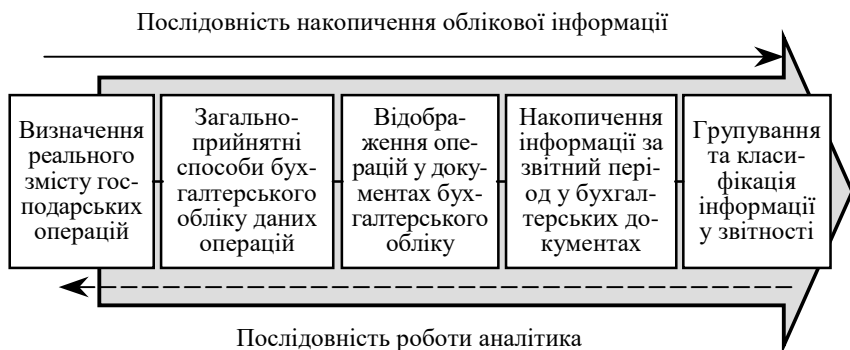


Рис. 1.2. Логіка роботи аналітика

Основне завдання аналітика — реконструювати реальність, що міститься у звітності. Для цього необхідне знання методики бухгалтерського обліку, що використовується для фіксації господарських фактів.

Основний принцип аналітичного читання фінансових звітів — дедуктивний, тобто від загального до часткового. Ми застосовуватимемо його багаторазово. В ході такого аналізу ніби відтворюється історична й логічна послідовність господарських факторів і подій, напрями та інтенсивність їх впливу на результати господарської діяльності.

Практика фінансового аналізу напрацювала основні підходи до читання фінансових звітів. Серед них можна виділити такі:

- горизонтальний (часовий) аналіз — порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;

- вертикальний (структурний) аналіз — визначення структури підсумкових фінансових показників з оцінкою впливу кожної позиції на результати в цілому;

- трендовий аналіз — порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і виявлення тренду, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від впливу випадкових факторів та індивідуальних особливостей окремих періодів. На основі тренду формують найбільш імовірні значення показників у майбутньому;

- аналіз коефіцієнтів — визначення співвідношень між окремими позиціями певного звіту чи показниками з різних форм фінансової звітності, визначення щільності та дослідження характеру взаємозв'язку між ними;

- порівняльний (просторовий) аналіз — містить два аспекти аналізу:

- ✓ внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими напрямками діяльності, по дочірніх фірмах і підрозділах;

- ✓ міжгосподарський аналіз показників даної фірми в контексті конкурентного середовища, галузі народного господарства;

- ✓ факторний аналіз — дослідження впливу окремих чинників на результативні показники за допомогою детермінованих і стохастичних прийомів аналізу.

Діяльність підприємства та її результати аналітично відтворюються в **економічних показниках**, під якими слід розуміти кількісну та якісну характеристику явища, процесу чи їх результату. В окремих випадках економічні показники можуть відображати параметри господарських процесів. Кожне економічне явище, кожен господарський процес виражається не одним окремим показником, а системою взаємопов'язаних показників. Загалом показники, що використовуються у фінансово-економічному аналізі, поділяються:

1) залежно від властивостей явищ та процесів, що відображає показник, на:

- кількісні;
- якісні;

2) за широтою використання:

- загальні (агреговані, інтегровані);
- спеціальні (специфічні, часткові);

3) залежно від технології утворення:

- первинні;
- похідні;
- синтетичні;
- аналітичні;

4) залежно від способу розрахунку:

- абсолютні;
- відносні.

Причинно-наслідкові зв'язки, на яких будується етіологічна діагностика діяльності підприємства, та їх наслідки вивчаються на базі результативних та факторних показників. **Результативним** називають показник, що є об'єктом аналізу за побудови факторних моделей етіологічної діагностики. Відповідно показники, що характеризують цей об'єкт, прийнято називати **факторними** показниками. У цілому поняття «фактор» походить від латинського factor, що означає виконуючий, тобто причина, рушійна сила якого-небудь процесу. Наведемо класифікацію факторів, що використовується в процесі побудови системи діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Класифікація факторів для побудови системи етіологічної діагностики

Створити факторну систему означає представити результативний показник у вигляді алгебричної суми, добутку чи іншої залежності від факторних показників, що істотно впливають на нього та пов'язані з ним. При цьому не слід ігнорувати ризик неповного врахування всіх факторів і постійну асиметричність інформації, що особливо актуально для нашої держави.

1.3. Сучасні технології бізнес-діагностики підприємства

Мета	<i>описати сучасні технології аналітичної роботи та розробити адекватну для національної економіки технологію бізнес-діагностики</i>
Ключові поняття	<i>види діагностики, принципи бізнес-діагностики, служба діагностики на підприємстві, завдання бізнес-діагностики</i>

Визначення терміна «діагностика», подане Е. М. Коротковим [39], є досить вдалим та близьким до авторського розуміння даного поняття. За цим визначенням під діагностикою слід розуміти процес оцінки стану об'єкта, предмета, явища чи процесу управління на основі комплексу методичних прийомів, що надає змогу виявити в них слабкі ланки та «вузькі місця». Отже, **діагностика** — це процес розпізнання і визначення негативних (кризових) явищ у діяльності підприємства на основі локальних змін, встановлених залежностей, а також особливо значних явищ поточної підприємницької діяльності.

Процес діагностики — це не одноразова дія, а постійна систематична діяльність, ефективність якої значною мірою зумовлена накопиченим досвідом. Доцільно виділяти внутрішню та зовнішню діагностику залежно від явищ, що підлягають фіксації; етіологічну та симптоматичну діагностику залежно від характеру дослідження. Так, під *етіологічною бізнес-діагностикою* слід розуміти систему аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства, що побудована за принципом «від причини до симптому», тобто основну увагу дослідник концентрує на встановленні причинно-наслідкових зв'язків між подіями внутрішнього та зовнішнього середовища господарювання. Побудована на цій основі система діагностики дає можливість передбачати розвиток позитивних чи, навпаки, деструктивних процесів на підприємстві.

Симптоматична бізнес-діагностика являє собою систему аналізу, що фіксує позитивні чи негативні прояви різноманітних чинників, а потім досліджує їх причинність. За створення даної системи на підприємстві аналітики основну увагу приділяють достовірності та повноті фіксації змін внутрішнього та зовнішнього середовища, тобто система працює за принципом «від симптому до причини». Отже, процес діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства передбачає побудову системи аналізу, що надасть змогу задовольнити потреби як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів.

Класифікацію видів діагностики діяльності підприємств (організацій) можливо побудувати за такими ознаками:

- 1) за масштабом дослідження:
 - галузева діагностика;
 - міжгалузева діагностика;
- 2) залежно від часового проміжку:
 - прогнозна діагностика;
 - ретроспективна діагностика;
- 3) залежно від суб'єкта:
 - внутрішньокорпоративна діагностика;
 - зовнішня діагностика;
- 4) за функціональною сферою діяльності підприємства:
 - економічна діагностика;
 - технічна діагностика;
 - юридична діагностика;
 - маркетингова діагностика;
 - управлінська діагностика тощо;
- 5) за метою та охопленням об'єкта дослідження:
 - комплексна (загальна) діагностика підприємства;
 - проблемно орієнтована діагностика.

Ефективність функціонування кожного підприємства залежить, насамперед, від того, відповідають чи не відповідають управлінські рішення реальності ринкового середовища господарювання, з урахуванням власного потенціалу підприємства. Базою для обґрунтування і прийняття оптимальних управлінських рішень має бути глибокий комплексний аналіз підприємства. У ході такого аналізу всі сфери діяльності підприємства оцінюються з позицій досягнення максимально можливого економічного результату за рахунок оптимально ефективного (зокрема і з погляду ліквідності, уникнення ризику банкрутства) використання наявних ресурсів, передусім фінансових. Фінансово-економічний аналіз виступає переважно інструментом контролю та плануван-

ня. Точніше, він створює зворотний зв'язок у постійному циклі управлінських рішень.

Таким чином, система діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства базується на використанні алгоритмів, технологій, методів і показників економічного аналізу, побудованих на інформаційній базі господарського обліку. З огляду на це доцільно розглянути деякі методологічні основи фінансово-економічного аналізу та господарського обліку, а потім сформулювати комплексну систему діагностики діяльності підприємства. В даному випадку під системою діагностики слід розуміти єдність концепції, підходів, принципів, механізмів, технологій та конкретних алгоритмів постійного відстеження цільових точок соціально-економічної системи підприємства.

Можна визначити такі завдання бізнес-діагностики в загальній системі управління підприємством:

- 1) вивчення характеру дії економічних законів, визначення закономірностей і тенденцій розвитку економічних систем макrorівня;
- 2) комплексне обґрунтування всіх бізнес-проектів і стратегій підприємства;
- 3) контроль за досягненням цільових орієнтирів діяльності, за ефективністю використання ресурсів;
- 4) пошук резервів підвищення результативності економічної системи підприємства;
- 5) прийняття управлінських рішень щодо реалізації виявлених резервів.

На основі перелічених завдань доцільно окреслити базові принципи бізнес-діагностики:

☑ інтегрованість у загальну систему аналізу — система діагностики має носити цільовий характер та органічно поєднувати специфіку бізнесу та пріоритети власників;

☑ науковий характер досліджень — у процесі діагностики доцільно орієнтуватися на використання сучасних, достатньо теоретично опрацьованих методик і прийомів, що надасть змогу досягти прийнятного рівня точності за простоти розрахунків; залежно від специфіки аналізу використання неформальних критеріїв слід максимально структурувати та аналітично опрацьовувати;

☑ комплексність — оцінка тільки одного чи двох бізнес-проектів не в змозі відобразити загальні результати діяльності підприємства, що можуть формуватися у двох чи трьох взаємопов'язаних сферах; окрім того, висновки мають ураховувати весь спектр факторів впливу на об'єкт досліджень;

☑ системність — створення системи діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства економічно вигідне тільки на постійній основі, що надасть можливість забезпечити достовірність оцінок одноразових економічних явищ у контексті загального економічного розвитку;

☑ об'єктивність — при побудові та експлуатації систем діагностики слід використовувати точні, реальні факти, ефективні методи та прийоми з метою мінімізації суб'єктивізму дослідників чи неточності оцінок;

☑ конкретність — кожен етап аналізу чи оцінки економічних явищ повинен мати чітке цільове спрямування, інтегроване у загальну ієрархію завдань діагностики;

☑ точність — система діагностики має на прийнятному для підприємства рівні відтворювати реальні економічні процеси (підвищення точності досліджень зазвичай зумовлює їх подорожчання, що не завжди ефективно);

☑ активність — діагностика має максимально орієнтуватися на превентивні методи, тобто лише визначити та усунути симптом недостатньо для уникнення кризи;

☑ своєчасність — слід постійно враховувати динамічність господарської діяльності, а також статичність будь-яких оцінок;

☑ ефективність (доцільність, економічність) — експлуатуючи систему діагностики, потрібно постійно порівнювати результати її роботи та поточні витрати функціонування.

Роль служби діагностики діяльності підприємства: 1) швидко, якісно за змістом і оптимально за обсягом готувати документи, необхідні для прийняття ефективних управлінських рішень; 2) координувати діяльність усіх підрозділів, що дасть можливість перейти від вертикального управління до змішаного; 3) нести відповідальність за підготовку документів, необхідних для формування основного бюджету, обґрунтування бізнес-проектів, розробки стратегій розвитку підприємства.

1.4. Користувачі системи діагностики діяльності підприємства

Мета	<i>розкрити сутність бізнес-діагностики підприємства на основі специфіки окремих користувачів її результатів</i>
Ключові поняття	<i>користувачі результатів бізнес-діагностики, цілі та завдання бізнес-діагностики</i>

Існує кілька підходів до дослідження проблематики бізнес-діагностики. Одним із найпоширеніших є підхід до вивчення методів аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства на основі конкретних фінансових, бухгалтерських чи інших документів підприємства, таких як баланс, звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал, звіт про випуск продукції, оборотні відомості окремих рахунків тощо. Але при цьому не враховується у повному обсязі цільова орієнтація такого дослідження діяльності підприємства. Альтернативою даного підходу є дослідження принципів і завдань бізнес-діагностики з погляду потреб основних користувачів аналітичної інформації.

Основна вимога до систем бізнес-діагностики, яка визначає сукупність усіх необхідних характеристик і критеріїв, а також принципів функціонування, полягає у корисності цієї системи для основних користувачів. Корисність формується через забезпечення ефективності функціонування усієї системи діагностики, а не окремих її складових.

Основними користувачами результатів діагностики підприємства є:

- інвестори, що вкладають у компанію свій капітал з визначеною величиною ризику для одержання певного доходу з нього;
- кредитори, які тимчасово надають підприємству позикові кошти в обмін на деякий, заздалегідь обумовлений дохід, і зацікавлені в інформації, що дає можливість їм визначити, чи будуть вчасно здійснені виплати за кредитом;
- менеджери підприємства, оскільки фінансова інформація надає змогу зробити найбільш достовірну оцінку ефективності управління підприємством;
- працівники підприємства, зацікавлені в отриманні інформації про спроможність підприємства вчасно виплачувати зарплату, здійснювати преміальні, пенсійні та інші виплати;
- постачальники, зацікавлені в інформації, що допоможе їм з'ясувати, чи будуть вчасно виплачені суми, належні їм за поставлені ресурси;
- споживачі (клієнти підприємства), зацікавлені в стабільності фінансового стану підприємства як запоруки вчасних поставок якісної продукції;
- суспільні і державні організації, оскільки від успішного функціонування підприємства залежить добробут економічної інфраструктури регіону.

З позицій інвесторів зміст бізнес-діагностики компанії набуває дещо іншого змісту, ніж з позицій кредиторів. Однак специфіка

фінансово-економічного аналізу та рішень на його основі залежить від типу інвестування:

- спільне володіння — у необоротні активи через участь у власному капіталі компанії;
- спільне володіння — в оборотні активи через участь у власному капіталі компанії;
- інвестування в окремі виробничо-комерційні програми та бізнес-проекти різного роду тощо.

Інвестори коштів у акціонерний (власний) капітал компанії відчують особливу потребу в аналітичних даних серед усіх користувачів результатів бізнес-діагностики. Як правило, інвестори потребують висвітлення майже усіх аспектів діяльності підприємства: фінансового стану, технічної продуктивності обладнання, рівня прогресивності технології, ринкової частки підприємства тощо.

Діяльність підприємства та його розвиток потребує використання певного обсягу фінансових ресурсів, зокрема й сформованих з позикових джерел. Основною характеристикою усіх видів кредитів, що надаються підприємству, є фіксований розмір винагороди кредитора за надання коштів у тимчасове розпорядження компанії. У випадку успішного функціонування і розвитку підприємства участь кредитора у фінансових результатах діяльності обмежена цим фіксованим обсягом винагороди (відсотком за кредит). Проте у разі кризового стану розвитку підприємства кредитор ризикує втратити кошти і винагороду за їх надання. Таким чином, співвідношення між імовірністю успішного та кризового розвитку підприємства справляє суттєвий вплив на проведення бізнес-діагностики з позицій кредитора. Отже, діагностика діяльності компанії кредитором, окрім перевірки фінансового стану компанії, включає ще й аналіз перспектив розвитку певної сфери бізнесу й цільової компанії на ринку. Основна увага при цьому приділяється питанням повернення кредиту, важливими показниками стають поточна ринкова вартість майна, що знаходиться у заставі за кредитом, наявність додаткових (альтернативних) джерел фінансування діяльності підприємства, поточні та перспективні грошові потоки підприємства, їх надійність та стабільність. Кредитору потрібно встановити у процесі діагностики характеристику зв'язків між прогнозами та наявними активами компанії, а також перевірити її спроможність досягати поставлених цільових орієнтирів. Діагностика з позицій кредитора є більш консервативною у підходах і методичному інструментарії і зазвичай базується на аналізі фінансової звітності з періодичним

проведенням аудиторських перевірок. Методика діагностики діяльності підприємства при цьому залежить від терміну, цілей та суми наданих кредитних ресурсів. Так, у разі надання короткострокового кредиту кредитор турбується в основному питаннями поточної платоспроможності та ліквідності, показниками оборотності активів тощо. Коли ж підприємство отримує довгострокові кредити, то основна увага приділяється широкому колу різноманітних показників: здійснюють оцінку довгострокової дохідності, прогноз грошових потоків, визначають динаміку структури активів підприємства та джерел їх фінансування тощо.

Для ефективного управління діяльністю компанії, що передбачає забезпечення зростання ринкової вартості бізнесу та майна компанії, менеджмент потребує найбільш повної і точної оцінки стану підприємства для обґрунтування управлінських рішень. Інформація, що використовується у такого роду діагностиці діяльності підприємства, має внутрішній характер і містить комерційну таємницю бізнесу. Основним джерелом постачання аналітичної інформації для проведення управлінської діагностики є система управлінського обліку, яка є унікальною для кожного підприємства і застосовує внутрішні корпоративні аналітичні індикатори як фінансового, так і нефінансового характеру.

1.5. Бізнес-діагностика як особливий вид консультаційних послуг

Мета	<i>представити характеристику бізнес-діагностики як особливого виду консультаційних послуг зі спеціальними підходами та формами роботи з клієнтом</i>
Ключові поняття	<i>due diligence, загальна, фінансова, юридична, податкова, операційна, маркетингова, технічна та екологічна бізнес-діагностики</i>

Основні проблеми функціонування традиційної системи діагностики й аналізу діяльності підприємства:

- Відсутність чітких цілей як наслідок браку розуміння керівництвом місії підприємства, що є однією з основних причин ускладнень у плануванні його діяльності.

- Керівники різних рівнів не мають можливості визначити поточні та перспективні потреби в економічних ресурсах (персоналі, основних засобах, фінансових ресурсах і т. д.).

- Невідповідність методичних підходів до планування діяльності підприємства ринковим умовам його діяльності та розвитку.

- На багатьох підприємствах відсутня система надання користувачам достовірної інформації в потрібний час, у необхідному місці та обсязі.

- Діагностика діяльності підприємства чи будь-яких бізнес-проектів вимагає великих витрат ресурсів та часу.

- Планово-економічні служби готують велику кількість документів, причому більшість з них є непридатними для фінансово-економічного аналізу.

- Процес планування розтягнутий у часі, що унеможливорює прийняття ефективних і своєчасних управлінських рішень.

- Аналітична інформація (контрольні показники) суттєво відрізняються від їхніх фактичних значень.

- На більшості вітчизняних підприємств процес планування за традицією розпочинається з виробництва, а не зі збуту продукції.

- В управлінні підприємствами переважають витратні механізми: 1) ціна формується без урахування конкурентоспроможності продукції, виходячи з повної собівартості і нормативної рентабельності; 2) калькуляція собівартості продукції проводиться на кожну вироблену одиницю, а не на кожну реалізовану; 3) некоректна структуризація витрат на постійні та змінні призводить до неефективності використання у діагностичних процедурах показників маржинальної природи (прибутку та витрат), ускладнення аналізу беззбитковості продажу окремих різновидів продукції чи усього товарного портфеля підприємства.

- Відокремленість економічного, ринкового та фінансового циклів планування не дає можливості точно визначити потребу у фінансуванні діяльності підприємства.

Складності в аналітичній роботі:

- Відсутні достовірні та порівняльні аналітичні дані за попередні періоди, а також щодо більшості галузей і компаній.

- На підприємствах не вистачає фахівців, здатних грамотно і глибоко проаналізувати фінансові результати.

- Керівники недооцінюють важливість керування внутрішніми фінансовими ресурсами, сподіваючись в основному на надходження засобів від зовнішніх інвесторів.

- Для більшості компаній забезпечення довгострокової прибутковості є вищим пріоритетом діяльності на словах, але не насправді.

- Нестабільність зовнішнього середовища компаній (податкова система, законодавство).

- Система бухгалтерського обліку в Україні відрізняється від міжнародної, що утруднює застосування багатьох існуючих ефективних діагностичних методик.

У світовій практиці використовуються різні технології дослідження діяльності підприємств, які прийнято об'єднувати поняттям «*due diligence*». Проаналізувавши розуміння цього терміна різними авторами, можна зазначити, що воно найбільш точно, однак не повністю відображає авторське розуміння проблематики діагностики діяльності підприємства. Основна відмінність між прийнятими у світі технологіями «*due diligence*» та авторським розумінням системи бізнес-діагностики підприємства полягає у тому, що *due diligence* базується переважно на аналізі як загально-теоретичному методі пізнання об'єктів дослідження, а згідно з авторською позицією у процесі пізнання соціально-економічних об'єктів необхідно поєднувати й застосовувати не тільки аналіз, а й синтез.

Синонімами терміна «*due diligence*» зазвичай вважають такі поняття, як «аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства», «перевірка доброчесності компанії», «дослідження достовірності корпоративної інформації», «збір необхідної інформації для прийняття управлінських рішень», «ретельне обстеження», «глибокий аудит діяльності компанії» тощо. Найбільш часто *due diligence* ототожнюють з аналізом того чи іншого аспекту діяльності підприємства. Слід зазначити деякі суттєві характеристики *due diligence* як особливого виду аналітичної роботи на підприємстві:

- передбачає перевірку стану підприємства (фінансового, технічного, юридичного та ін.);

- передбачає наявність певного завдання чи чітко окресленого кола проблем, які вирішуються у процесі такого дослідження;

- технологія *due diligence* визначається специфікою проблеми, підприємства чи певної сфери бізнесу, а також кваліфікацією аналітика.

У міжнародній консалтинговій практиці існує загальна класифікація різновидів *due diligence*:

✓ *загальна діагностика (General Due Diligence)* — перевірка усіх сфер діяльності підприємства, включаючи фінансові, техніч-

ні, екологічні, юридичні та інші аспекти його функціонування; як правило, до виконання загальної діагностики залучається кілька консалтингових компаній, кожна з яких має свою спеціалізацію;

✓ *фінансова діагностика (Financial Due Diligence)* — оцінка поточного та перспективного фінансового стану компанії, перевірка її активів та реальності їх оцінки, дослідження динаміки пасивів;

✓ *податкова діагностика (Tax Due Diligence)* — незважаючи на те, що питання оподаткування діяльності зазвичай є однією з обов'язкових складових фінансової діагностики, в окремих випадках їм надається особлива увага, що потребує додаткових глибоких досліджень;

✓ *юридична діагностика (Legal Due Diligence)* — перевірка юридичних аспектів діяльності компанії (наприклад, законність приватизації, оформлення емісії цінних паперів, наявність ліцензій, укладені контракти тощо), а також їхній вплив на функціонування та розвиток організації;

✓ *комерційна діагностика (Commercial Due Diligence)* — перевірка діяльності підприємства в аспекті ефективності продажу продукції, поведінки на ринку та маркетингових рішень перспективного характеру;

✓ *маркетингова діагностика (Market Due Diligence)* — перевірка поточної ринкової ситуації у цільових сегментах, побудова прогнозів розвитку цільових сегментів ринку, оцінка ринкових позицій підприємства та вивчення основних конкурентів;

✓ *операційна діагностика (Operational Due Diligence)* — перевірка виробничої діяльності підприємства, потенціалу зростання обсягів виробництва відповідно до потреб ринку, оцінка якості продукції, аналіз перспективності інноваційних розробок тощо;

✓ *технічна діагностика (Technical Due Diligence)* — перевірка технічного стану будівель, споруд, обладнання та машин, а також оцінка використовуваної підприємством технології виробництва;

✓ *екологічна діагностика (Environmental Due Diligence)* — перевірка діяльності компанії з позиції її впливу на довкілля, можливості екологічного забруднення тощо.

Кожен з перелічених видів due diligence може носити системний або обмежений (частковий) характер. Але слід зазначити, що у практиці консалтингової діяльності сформувалися два концептуальні підходи до проведення бізнес-діагностики, які й визначили такі її види:

- діагностика без доступу до інформації компанії (No-access Due Diligence), тобто зовнішня діагностика; проводиться, коли

замовник не бажає розкривати своїх намірів чи інтересів перед керівництвом компанії чи конкурентами або ж просто не має доступу до інформаційних джерел усередині компанії;

- діагностика з використанням внутрішньої інформації компанії (Access Due Diligence), внутрішня діагностика; проводиться, коли замовник має доступ до інформаційних джерел усередині компанії та повідомляє про свої інтереси та наміри усіх учасників бізнесу.

Основні замовники проведення того чи іншого виду due diligence, а також їхні основні цілі представлені у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

МЕТА ЗДІЙСНЕННЯ due diligence ЗАЛЕЖНО ВІД ЗАМОВНИКА

Потенційний замовник	Цілі проведення due diligence
Менеджмент підприємства	— Вкуп компанії/бізнесу або певної частки акцій у власників — Реструктуризація чи санація бізнесу (або ж боргів) — Покращання роботи компанії в цілому чи її окремих функціональних підрозділів — Подолання певних проблем/кризових проявів у діяльності компанії
Акціонери / власники	• Продаж пакетів акцій інвесторам • Оцінка якості менеджменту підприємства • Розробка стратегії управління бізнесом/компанією • Злиття чи поглинання компаній окремої сфери бізнесу
Інвестори	— Реалізація бізнес-проектів різного характеру — Придбання пакетів акцій чи цілих підприємств — Контроль за ефективністю вкладених коштів
Банківські установи	• Оцінка кредитоспроможності підприємства • Перевірка фінансового стану підприємства у разі додаткового фінансування
Державні органи влади	— Контроль за ефективністю використання переданого в оренду майна/майнового комплексу — Доцільність проведення процедури банкрутства/реструктуризації — Приватизація підприємства — Інші цілі виходячи зі специфіки сфери бізнесу

Проведення консалтинговою компанією due diligence будь-якого підприємства передбачає розробку проекту за такими етапами:

1. Постановка завдання замовником — визначення виду due diligence, об'єкта дослідження, цілей перевірки та масштабів робіт, ідентифікація термінів виконання й очікуваних результатів.

2. Оформлення відносин з консультативною фірмою — попереднє знайомство консультативної компанії з підприємством, оцінка реальних передумов проведення due diligence, підготовка консультативної пропозиції та підписання договорів і додаткових документів.

3. Планування робіт консультанта та їх узгодження з замовником — розробка програми перевірки об'єкта, графіка виконання робіт, формування робочих груп зі спеціалістів підприємства та фахівців консультативної компанії.

4. Виконання проекту та підготовка консультантом звіту за результатами роботи — отримання й аналіз робочою групою первинної інформації про об'єкт перевірки, запит і одержання додаткової інформації від працівників підприємства, аудиторів чи інших контрагентів, підготовка рекомендацій та висновків, підготовка звіту й узгодження його з керівниками підприємства, передача звіту замовнику.

5. Презентація звіту й оплата роботи консультанта — підготовка презентації результатів проекту, отримання зауважень замовника та доопрацювання звіту, подання рахунків та їх оплата.

1.6. Комплексні цільові системи діагностики діяльності підприємства

Мета	<i>конструктивно опрацювати комплексні системи аналізу підприємств і запропонувати адекватні сучасним умовам діагностичні процедури</i>
Ключові поняття	<i>фінансово-економічний стан, описові, предикативні та нормативні моделі аналізу, модель Du Pont, модель ZVEI, аналіз коефіцієнтів, рейтингова оцінка</i>

Зміст кожного конкретного явища можна висвітлити з різною мірою повноти, у процесі руху мислення від поверхневого знання до більш глибокого, сутнісного. Іншими словами, в процесі аналітичного дослідження певного економічного явища чи процесу можливо умовно виділити різні пласти аналізу: першого порядку, другого порядку і т. д. Отже, залежно від мети досліджен-

ня та наявних ресурсів ключові фактори успіху підприємства на ринку можуть бути вивчені з різним ступенем глибини аналізу.

Фінансово-економічний стан підприємства — це складна інтегрована характеристика якості його діяльності за багатьма показниками. Існують різноманітні погляди та методи оцінки фінансово-економічного стану. У загальному вигляді його прийнято визначати як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими та іншими ресурсами, а також результативність їх використання. У цілому в процесі аналізу фінансово-економічного стану підприємства яскраво проявляються проблеми зіставлення фінансових та економічних показників. На сьогодні вказана проблема остаточно не вирішена, хоча вже розроблено ряд методик, що дають можливість сформуванню системи економічних і фінансових показників.

Для обґрунтування власної концепції фінансово-економічної діяльності нами враховані результати аналізу ряду методик, окреслено напрями їх подальшого вдосконалення та застосовано підходи до формування системи показників. Фінансовий аналіз у ретроспективі та перспективі проводиться за допомогою різних типів моделей, що допомагають структурувати й ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. Можна виділити три **основні типи моделей**: описові, предикативні та нормативні.

Описові моделі відомі також як моделі описового характеру, вони вважаються основними для оцінки фінансово-економічного стану підприємства. До них відносяться: побудова системи звітних балансів, подання фінансової звітності в різних аналітичних розрізах, вертикальний і горизонтальний аналіз звітності, система аналітичних коефіцієнтів, аналітичні записки до звітності.

Предикативні моделі — це моделі прогностичного характеру, які використовуються для прогнозування доходів підприємства та його майбутнього фінансового стану. Найпоширенішими з них є: розрахунок точки критичного обсягу продажу, побудова прогностичних фінансових звітів, моделей динамічного аналізу (жорсткі факторні та регресійні моделі), моделей ситуаційного аналізу.

Нормативні моделі дають змогу порівняти фактичні результати діяльності підприємств з очікуваними, розрахованими за балансом доходів та видатків. Ці моделі використовуються в основному для внутрішнього фінансового аналізу, а також в управлінському обліку, саме в управлінні витратами. Їхня суть зводиться до встановлення нормативів за кожною статтею видатків згідно з технологічними процесами, видами виробів, центрами відповідальності,

а також аналізом відхилень фактичних даних від встановлених нормативів. У багатьох випадках діагностика базується на застосуванні системи жорстко детермінованих факторних моделей.

Усі перелічені моделі засновані на використанні інформації бухгалтерської звітності. Технологія побудови конкретної моделі оцінки й аналізу фінансово-економічного стану визначається аналітиком з урахуванням величини підприємства, рівня спеціалізації його операційних процесів, якості менеджменту, структури управління та інших факторів.

Однією з найвідоміших у нашій країні методик оцінки є **модель Du Pont**, яка була розроблена в Німеччині ще в 20-х роках минулого століття. Модель має на меті показати взаємозв'язок між прибутком на інвестований капітал, оборотністю активів, чистим доходом та левериджем. Добуток величини коефіцієнтів прибутковості зі збуту на величину коефіцієнта обігу загальної вартості майна (суми активів) — основне рівняння моделі, тобто:

$$\begin{array}{l} \text{Коефіцієнт прибутковості активів} \\ \text{після вирахування відсотків} \\ \text{за позиковий капітал і податків (КППВ)} \end{array} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Обсяг збуту}} \times \frac{\text{Обсяг збуту}}{\text{Загальна вартість майна}} . \quad (1.1)$$

Особливість аналізу полягає у тому, що розрахований коефіцієнт має бути помножений на мультиплікатор акціонерного капіталу, який виражає відношення сумарної величини власного капіталу до валюти балансу. Щоб дістати коефіцієнт прибутковості на власний капітал (КПВК), використовують таку формулу:

$$\text{КПВК} = \text{КППВ} \times \frac{\text{Мультиплікатор акціонерного капіталу}}{\text{акціонерного капіталу}} . \quad (1.2)$$

Основна ідея такого аналізу може бути зображена графічно (рис. 1.4).

Модель Du Pont базується переважно на джерелах фінансової інформації, а саме балансі та звіті про фінансові результати. Крім того, за розрахунків показників обсягів продажу (за групами продукції) як вихідні дані використовується інформація маркетингових служб. На основі даної методики можна визначити основні фактори, які впливають на прибутковість підприємницької діяльності, а також на системній основі ідентифікувати слабкі місця економічної системи (див. додаток Г).

Система ZVEI була розроблена Центральним союзом електротехнічної промисловості Німеччини як сукупність економічних показників для всіх галузей промисловості та типів підприємств. Вона являє собою подальшу розробку основних ідей системи Du Pont, хоча, на відміну від неї, відстежує не тільки рентабельність, а й ліквідність діяльності підприємств. Система ZVEI складається з таких елементів:

- ☑ аналіз економічного зростання;
- ☑ аналіз структури, а саме: на основі показників рентабельності (модель Du Pont); на основі балансових показників.



Рис. 1.4. Схема аналізу моделі Du Pont

Аналіз росту покликаний сформувати загальне уявлення про процеси розвитку підприємства в минулому, а також його перспективи. Аналіз зростання має такі складові:

- 1) збут (динаміка кількості отриманих замовлень, обсягів продажу і виробничих потужностей);
- 2) результат підприємницької діяльності (динаміка величини прибутків і загальних грошових потоків (потоків капіталу));
- 3) інвестування капіталу (динаміка основних та оборотних активів, зокрема виробничих запасів, валових та питомих витрат);
- 4) додана вартість;
- 5) зайнятість персоналу.

Аналіз структури проводиться аналогічно моделі Du Pont, але водночас із розрахунками рентабельності використовуються розрахунки грошових потоків (потоків капіталу). Потік грошових коштів являє собою суму чистого прибутку підприємства, його амортизаційних відрахувань та резервних відрахувань від прибутку до сплати податків. Даний показник відображає обсяги наявних ресурсів самофінансування, максимальну суму власних ресурсів, якими володіє підприємство, що може бути спрямована на просте та розширене відтворення. Для аналізу балансових показників застосовуються формули, подані в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ МОДЕЛІ ZVEI

Показник	Технологія розрахунку
Інвестиції власного капіталу в основні фонди	Власний капітал $\times 100$
	Основні фонди
Структура активів	Основні фонди $\times 100$
	Оборотні фонди
Ліквідність з урахуванням оборотних коштів	Оборотні кошти $\times 100$
	Короткострокові зобов'язання
Ліквідність з урахуванням дебіторської заборгованості	(Грошові кошти та їх еквіваленти) + дебіторська заборгованість $\times 100$
	Короткострокові зобов'язання
Ліквідність з урахуванням грошових коштів	Грошові кошти та їх еквіваленти $\times 100$
	Короткострокові зобов'язання
Фінансування	Власний капітал $\times 100$
	Позиковий капітал

Ці показники інформують про виконання певних правил:

☑ класичне «золоте банківське правило» — власний капітал фінансує необоротні активи;

☑ модифіковане «золоте банківське правило» — власний капітал і довгостроковий позиковий капітал фінансує необоротні активи та мінімальний середній залишок оборотних активів;

☑ правило ліквідності — короткостроковий позиковий капітал фінансує оборотні активи за вирахуванням мінімального залишку.

Подальший розвиток система ZVEI дістала в дослідженнях учених Кельнського інституту, які доповнили її системою позавиробничих і внутрішньовиробничих факторів, що дало змогу проводити не тільки вартісний аналіз підприємницької діяльності, а й використовувати неформальні критерії.

Аналіз коефіцієнтів (R-аналіз) базується на розрахунку співвідношень різних абсолютних показників. У процесі цього аналізу визначаються різноманітні відносні показники, що характеризують окремі аспекти формування, розподілу та використання прибутку (доходу). У практиці управління прибутком найпоширенішими є три групи аналітичних коефіцієнтів: коефіцієнти рентабельності, коефіцієнти розподілу прибутку (доходу), інші групи фінансових коефіцієнтів.

Коефіцієнти рентабельності. Основна мета розрахунку та застосування цієї системи коефіцієнтів полягає у визначенні ефективності формування прибутку (доходу) підприємства. Рівень такої ефективності оцінюється за всіма видами прибутку (доходу) — маржинальним, валовим (балансовим), чистим. Коефіцієнти рентабельності можуть визначатись як у частках одиниці, так і в процентному виразі. Для найбільш узагальнюючої оцінки прибутку використовуються такі коефіцієнти рентабельності:

1. Для оцінки ефективності формування прибутку (доходу) у процесі операційної діяльності.

☑ Коефіцієнт рентабельності активів (коефіцієнт економічної рентабельності). Він характеризує загальний рівень прибутку, що генерується всіма активами підприємства.

☑ Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (коефіцієнт фінансової рентабельності). Він характеризує загальний рівень прибутку (доходу), що приносить власний капітал, і служить мірою оцінки ефективності його використання на даному підприємстві.

☑ Коефіцієнт рентабельності операційних активів. Він характеризує рівень прибутку (доходу), що створюється тільки тією частиною активів підприємства, які безпосередньо обслуговують виробничо-збутову діяльність.

☑ Коефіцієнт маржинальної рентабельності реалізації продукції. Він показує, якою мірою обсяг реалізації продукції забезпечує отримання маржинального прибутку підприємства.

☑ Коефіцієнт валової рентабельності реалізації продукції.

☑ Коефіцієнт валової рентабельності операційних затрат. Цей показник характеризує співвідношення суми прибутку і витрат на його формування.

☑ Коефіцієнт чистої рентабельності операційних затрат.

2. Для оцінки ефективності формування прибутку (доходу) у процесі інвестиційної діяльності.

☑ Коефіцієнт рентабельності інвестицій. Він характеризує прибутковість використання інвестиційних ресурсів підприємства в цілому.

☑ Коефіцієнт дохідності фондового портфеля. Він характеризує загальний рівень дохідності сформованого підприємством портфеля цінних паперів.

3. Для оцінки ефективності формування прибутку в процесі фінансової діяльності.

☑ Вартість залученого капіталу. Цей показник характеризує співвідношення суми залучених коштів і витрат на їх обслуговування.

☑ Вартість залучення додаткового власного капіталу.

☑ Коефіцієнт рентабельності середнього залишку грошових активів на рахунках у банку. Цей показник визначається тоді, коли відповідно до угод про розрахунково-касове обслуговування банк виплачує підприємству депозитний процент за середнім залишком грошових коштів на рахунках.

Коефіцієнти ефективності розподілу прибутку (доходу). Головною метою розрахунку і використання цієї системи коефіцієнтів є визначення міри оптимального розподілу і використання прибутку.

1. Для узагальнюючої оцінки ефективності розподілу прибутку:

☑ Коефіцієнт оподаткування прибутку.

☑ Коефіцієнт чистого прибутку.

☑ Коефіцієнт капіталізації прибутку.

☑ Коефіцієнт споживання прибутку.

☑ Коефіцієнт інвестування капіталізованого прибутку.

☑ Коефіцієнт резервування прибутку.

2. Для оцінки ефективності використання прибутку, направленого на споживання.

☑ Коефіцієнт виплат прибутку власникам (коефіцієнт дивідендних виплат).

☑ Рівень прибутку власників на вкладений капітал.

☑ Коефіцієнт участі персоналу в прибутках.

☑ Коефіцієнт стимулювання праці за рахунок прибутку.

☑ Середній рівень виплат прибутку персоналу.

Інші групи фінансових коефіцієнтів. До цієї групи входять коефіцієнти, що тією чи іншою мірою характеризують фінансовий

стан підприємства. Сюди включаються показники платоспроможності, ліквідності тощо.

Методика рейтингової оцінки розроблена Б. І. Майданчиком, В. В. Дроздовою, В. П. Івановою та ін. Використання цієї методики надає можливість охарактеризувати фінансовий стан підприємства за допомогою одного синтезованого показника — рейтингу, який вимірюється в балах. У подальших дослідженнях визначаються можливі коливання цього рейтингу в межах гранично допустимого інтервалу.

Основні етапи методики:

1. Збір та аналітична обробка вихідної інформації за аналізований період. Для оцінки фінансово-економічного стану та причин його зміни використовуються балансові дані за період, щонайменше за три роки. У процесі збору інформації проводиться коригування балансу, який очищається від регулюючих статей. Отриманий масив даних перегруповується та переоцінюється для запобігання впливу зміни облікової політики.

2. Обґрунтування системи показників рейтингової оцінки. У методиці сформовано чотири групи показників:

- ☒ платоспроможності;
- ☒ фінансової стійкості;
- ☒ ефективності підприємницької діяльності;
- ☒ оцінки економічного потенціалу.

Потім указані показники слід проранжувати за рівнем їх вагомості (у методиці рекомендується ранжування з позицій банку та інвестора).

3. Вибір та економічне обґрунтування критеріїв оцінки фінансової стійкості та встановлення обмежень їх зміни. На даному етапі за кожним показником групи розраховуються максимальні та мінімальні значення, а також визначаються оптимальні величини граничних інтервалів. Крім того, методика передбачає використання як критерію не конкретного значення, а тенденцію зміни (тренд). У подальшому, залежно від характеру та величини відхилення конкретного показника від встановленого значення, йому присвоюється бальна оцінка. Наступним етапом аналізу є визначення внутрішнього рейтингу групи.

4. Результуюча рейтингова оцінка фінансового стану підприємства як завершальний етап аналітичної діагностики. Залежно від загальної суми балів підприємство відносять по певної групи:

☒ Вища — підприємство з абсолютно стійким фінансовим станом, що підтверджується високим загальним рейтингом та частковими рейтингами груп показників.

☑ Перша — підприємство зі стійким фінансовим станом, хоча є певні відхилення за окремими показниками.

☑ Друга — підприємство на даному етапі має певні фінансові труднощі, які можуть бути подолані завдяки внутрішньому потенціалу системи.

☑ Третя — підприємство характеризується підвищеним ризиком, рівень якого може бути знижений завдяки реструктуризації, диверсифікації, реконструкції, радикальній інноваційній стратегії тощо.

☑ Четверта — підприємство має незадовільний фінансовий стан, а також відсутні перспективи його поліпшення.

Ще однією вітчизняною методикою аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства є **експертна система діагностики та аудиту фінансово-господарського стану підприємства**, розроблена аудиторською фірмою «АУРУМ». Методика включає кілька *етапів*:

- Адаптація інформації.
- Аналіз показників платоспроможності (ліквідності) та фінансової стійкості.
- Розрахунок запасу фінансової міцності підприємства.
- Експертна діагностика здобутих результатів.
- Оцінка перспектив розвитку підприємства та розробка загальних рекомендацій щодо стратегічного планування.

Указана методика оперує такими показниками:

1. Показники платоспроможності:
 - 1.1. Загальний коефіцієнт покриття.
 - 1.2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності.
 - 1.3. Проміжний коефіцієнт покриття.
 - 1.4. Показник загальної платоспроможності.
 - 1.5. Коефіцієнт чистої виручки.
 - 1.6. Показник оцінки безпечності власних фінансових ресурсів у статутному капіталі.
- 1.7. Середній строк оплати товарів і послуг.
- 1.8. Результат фінансово-господарської діяльності.
2. Показники фінансової стійкості підприємства:
 - 2.1. Ефект фінансового важеля.
 - 2.2. Рентабельність власних коштів.
 - 2.3. Плече важеля (коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів).
 - 2.4. Коефіцієнт фінансової незалежності.
 - 2.5. Коефіцієнт довгострокового залучення позикового капіталу.
 - 2.6. Коефіцієнт маневреності власних коштів.

- 2.7. Коефіцієнт накопичення амортизації.
- 2.8. Коефіцієнт реальної вартості основних та оборотних фондів у майні підприємства.
- 2.9. Запас фінансової міцності.
- 2.10. Співвідношення фінансових витрат та економічного ефекту.
- 2.11. Коефіцієнт покриття інвестицій.
- 2.12. Показник співвідношення суми коштів для самофінансування підприємницької діяльності та доданої вартості.
- 2.13. Рамбурсна здатність (і та її варіант).
- 2.14. Показник співвідношення позикових коштів і власного капіталу.

У підсумку всі розраховані показники мають допомогти групі експертів дійти висновку щодо ефективності використання капіталу, розподілу прибутку, рівня ліквідності активів тощо. Перевагою та недоліком даної методики є можливість урахування унікального досвіду експертів для прийняття управлінських рішень, що дає змогу враховувати неформалізовані характеристики підприємницької діяльності, але накладає відбиток суб'єктивізму на висновок.

Серед вітчизняних методик оцінки фінансово-економічного стану підприємств слід також згадати **методику поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій** (від 27.07.1997 р.), яка була розроблена Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій. Особливістю цієї методики є використання прийнятих у нашій країні методів фінансового аналізу, форм бухгалтерської звітності, методів оподаткування. Основне завдання проведення аналізу полягає в оцінці результатів господарської діяльності за попередній та поточний роки, виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві показники роботи підприємства, прийняття рішення про визнання структури балансу задовільною (незадовільною), а підприємства — платоспроможним (неплатоспроможним), і подання пропозицій Кабінету Міністрів України щодо доцільності внесення цього підприємства до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій. Висновок комісії про доцільність занесення підприємства до реєстру робиться на підставі узагальнення результатів аналізу. Відповідно до цього методика складається з двох частин: аналізу фінансового стану та аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства.

Указана методика має такі складники, що підлягають аналізу: валюта балансу та його структура; власні кошти; кредиторська заборгованість; основні засоби та інші необоротні активи; власні оборотні засоби; витрати на виробництво; прибутковість підпри-

ємства; напрями використання прибутку; види виробничо-господарської діяльності; виробництво основних видів продукції; основні фонди; трудові ресурси; об'єкти незавершеного будівництва; об'єкти соцкультпобуту; заходи охорони довкілля; конкурентне середовище та маркетинг.

У цій методиці використовуються такі показники:

1) Фінансового стану: коефіцієнти покриття, забезпечення власними коштами, абсолютної ліквідності, автономії, фінансової стабільності, показник фінансового левериджу.

2) Показники виробничо-господарської діяльності: рентабельність продукції, собівартість товарної продукції, коефіцієнти використання потужності та оборотності запасів, величина та маневреність робочого капіталу, час обороту оборотних засобів та запасів, фондовіддача.

Методика базується на використанні інформації відкритої статистичної звітності, а також бухгалтерської звітності внутрішньо-фірмового призначення. З огляду на впровадження Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку застосування внутрішньої бухгалтерської звітності для аналізу неможливе через чіткий розподіл сфер фінансового, бухгалтерського та внутрішнього обліку. Крім того, методика орієнтована переважно на проведення традиційного фінансового аналізу, а вивчення виробничо-господарської діяльності обмежується кількома показниками, що не утворюють цілісну систему.

Указана методика була модифікована у **Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства** (від 17.01.2001 р.), розроблених Мінекономіки України. Відповідно до назви методичних рекомендацій основною метою аналізу є забезпечення однозначних підходів щодо оцінки фінансово-господарського стану підприємств, виявлення ознак поточної, критичної чи надкритичної неплатоспроможності. Іншими словами, методика носить антикризовий характер.

У методичних рекомендаціях вживається поняття «поточна неплатоспроможність», під якою розуміють такий стан підприємства, коли воно на конкретний момент, унаслідок випадкового збігу обставин, відчуває брак високоліквідних активів для погашення поточного боргу. Економічним показником поточної платоспроможності за наявності простроченої кредиторської заборгованості є різниця між сумою існуючих у підприємства високоліквідних активів і його поточних зобов'язань. Згідно з чинним

законодавством підприємство, що перебуває в стані поточної неплатоспроможності, визнається боржником, неспроможним виконати свої зобов'язання перед кредиторами.

Стан *критичної неплатоспроможності* підприємства характеризується ознаками потенційного банкрута (стійкою поточною неплатоспроможністю), а також перевищенням нормативного значення коефіцієнтів покриття та забезпечення власними засобами їх фактичної величини на кінець звітного періоду (кварталу).

Стан *надкритичної неплатоспроможності* характеризується відсутністю у підприємства прибутку на кінець звітного року, значенням коефіцієнта покриття менше 1. Задоволення вимог кредиторів підприємства можливе лише із застосуванням ліквідаційної процедури. Відповідно до чинного законодавства стан надкритичної неплатоспроможності зобов'язує підприємство у місячний термін звернутися до арбітражного суду із заявою про порушення процедури банкрутства.

Для своєчасного виявлення процесів формування незадовільної структури балансу у прибуткового підприємства, а також проведення компенсаційних заходів з відновлення платоспроможності методика рекомендує використовувати коефіцієнт Бівера. Останній розраховується діленням різниці між чистим прибутком і нарахованою амортизацією на суму довгострокових та поточних зобов'язань. Незадовільною визнається така структура балансу, за якою значення коефіцієнта Бівера протягом 1,5—2 років не перевищує 0,2.

Наступним етапом розвитку вітчизняних методик діагностики можна вважати **Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації** (від 08.02.2001 року). Основною метою даного Положення проголошено встановлення єдиних методичних засад щодо оцінки фінансового стану підприємств, що підлягають роздержавленню.

У цій методиці представлено такі визначення ключових понять:

☑ **фінансовий стан підприємства** — сукупність показників, які відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові його можливості.

☑ **фінансовий аналіз діяльності підприємства** — комплексне вивчення фінансового стану підприємства для оцінки досягнутих фінансових результатів, яка проводиться за допомогою методів фінансового аналізу за даними бухгалтерської (фінансової) звітності підприємства.

☑ **задовільний фінансовий стан** — це стійка ліквідність, платоспроможність та фінансова стійкість підприємства, його забезпеченість власними оборотними засобами й ефективне використання ресурсів підприємства.

☑ **незадовільний фінансовий стан** — характеризується неефективним розміщенням ресурсів і неефективним використанням їх, незадовільною платоспроможністю підприємства, наявністю простроченої заборгованості перед бюджетом, із заробітної плати, недостатньою фінансовою стійкістю у зв'язку з несприятливими тенденціями розвитку виробництва та збуту продукції підприємства.

☑ **методи фінансового аналізу** — прийоми та способи обробки бухгалтерської (фінансової) звітності.

☑ **бухгалтерська (фінансова) звітність** — звітність підприємства в обсягах та за формою, передбаченими чинним законодавством.

Метою фінансового аналізу підприємства, що здійснюється відповідно до цього Положення, є оцінка фінансового стану підприємства на останню звітну дату з урахуванням динаміки його змін, які склалися за результатами господарської діяльності підприємства за два останні роки. визначення факторів, що вплинули на ці зміни, та прогнозування майбутнього фінансового стану підприємства.

Фінансовий аналіз підприємства складається з таких етапів:

- 1) оцінка майнового стану підприємства та його динаміки.
- 2) аналіз фінансових результатів діяльності підприємства.
- 3) аналіз ліквідності.
- 4) аналіз ділової активності.
- 5) аналіз платоспроможності (фінансової стійкості).
- 6) аналіз рентабельності.

У цілому Положення дублює раніше подану методичку, розроблену Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, хоча являє собою дещо спрощений варіант. Усі етапи аналізу розкриваються тільки кількома показниками, що не дають змоги системно оцінити фінансово-економічний стан підприємства. Загалом методика реалізує суто фінансовий погляд на діяльність підприємства, повністю ігноруючи нематеріальні та соціально-трудові складові підприємницької діяльності.

Сьогодні у світовій практиці переважають два підходи до управління фінансово-економічною діяльністю та проведення аналізу. Досліджуючи залежність між реальною гнучкістю і фінансовою структурою підприємства, Пітер Маккей виокремлює дві

конкуруючи між собою гіпотези. Відповідно до першої — **вартісної** — у компанії підвищується платоспроможність, можливість залучення капіталу на значний термін, здатність емітувати вільноконвертовані боргові папери, якщо вона може поєднувати власне виробництво, його потенціал з новими господарськими умовами і таким чином знижує ймовірність невдач, утворення «боргового тягаря» та збільшує вартість активів як його забезпечення. Згідно з **агентською гіпотезою** умови надання кредитів можуть суттєво ускладнюватися, якщо кредитори, акціонери та інші суб'єкти будуть використовувати реальну гнучкість економічної системи для генерування ризиків через розробку ризикових стратегій чи заміщення активів більш ризиковими.

У цілому низьке співвідношення власного капіталу компанії та позикових коштів і несприятлива структура боргу негативно впливають на виробничу гнучкість і потенціал адаптації економічної системи, погіршуючи фінансові можливості підприємства. В історичному контексті ранні праці у сфері діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства підкреслювали індивідуальні компоненти фінансової політики, а отже, доцільно виділяти три зрізи досліджень фінансово-економічної структури — леверидж (співвідношення заборгованості підприємства та його активів); співвідношення строків погашення боргів (довгострокового та загального); кредитна структура (державний та сукупний борг). Такий підхід дає змогу використовувати сучасні тенденції теорії структури капіталу, підкреслюючи складні взаємозв'язки претендентів-учасників і неоднозначний характер структури їхніх претензій.

На особливу увагу заслуговує питання оптимізації левериджу. Виходячи з вартісної гіпотези, реальна гнучкість створює вартість через розширення спектра умов, за яких компанія може функціонувати, забезпечуючи прибуток. Тут вартість нарощується безпосередньо — завдяки зниженню можливості фінансового провалу, невиконання зобов'язань або виникнення ситуації банкрутства, а також побічно — завдяки нарощуванню позикових можливостей і створенню відповідного «щита» проти накопичення боргу.

Відповідно до агентської гіпотези гнучкість стає причиною нестабільності, оскільки розширює набір ризикових венчурних можливостей акціонерів. У традиційних емпіричних дослідженнях фінансового левериджу зазвичай обстоювалася агентська гіпотеза.

Емпіричні дані підтверджують обернене співвідношення між можливостями росту і левериджем, а також позитивне співвід-

ношення між наявними активами і левериджем. Причиною цього дослідники вважають забезпеченість кредиту (цінними паперами й іншою власністю), що скорочує агентські витрати.

Крім того, залишається актуальним питання про оцінку специфіки структури активів. Досить часто дослідники використовують для цього індикатори науково-дослідної діяльності підприємства. Запропоновані індикатори дають змогу побудувати більш структурований підхід до кількісної оцінки специфіки активів.

Проблематичним залишається кількісний вимір комплексу інвестиційних можливостей. Проте якщо виходити з агентської гіпотези, ті самі індикатори можуть служити і для оцінки комплексу інвестиційних можливостей компанії.

Вище було задекларовано принцип комплексності та системності, які в даному параграфі ми спробуємо реалізувати спочатку в теоретичному, а відтак у практичному аспектах. У першому наближенні **проблемне поле досліджень** можна описати таким чином:

- самостійне підприємство — основна ланка народного господарства країни, найважливішою системною властивістю якої є розширене відтворення.

- цільовою функцією підприємства, з огляду на попереднє положення, слід вважати накопичення капіталу для подальшого розширеного відтворення та забезпечення потреб поточного споживання.

- ієрархічність економічних систем зумовлює специфіку кожного рівня.

- проблема взаємної узгодженості інтересів.

Особливістю нашого підходу до формування системи діагностики можна вважати дослідження підприємства як сукупності взаємозалежних і взаємозумовлених елементів, орієнтованих на реалізацію конкретної мети, а також здатних до розширеного відтворення за рахунок власних ресурсів.

На основі поданої загальної класифікації факторів впливу на фінансово-економічну діяльність підприємства доцільно створити комплексну систему аналізу.

Перш за все зазначимо, що фактори, залежно від результативного показника, можуть одночасно вважатися як прямими, так і непрямыми (впливати на результативний показник опосередковано — через інші фактори). Оскільки на результативний показник одночасно може впливати значна кількість факторів, то необхідна їх систематизація. Одним з основних методів вивчення при-

чинно-наслідкових зв'язків вважається *побудова моделей факторних систем*. Взаємозв'язок між результативними та факторними показниками у даних моделях може бути прямим (детермінованим) чи опосередкованим (стохастичним). За побудови системи етіологічної діагностики вплив детермінованих факторів слід урахувати на рівні 85—95 %, а якщо це неможливо — використовувати інші методи, що дають змогу досягти прийнятних результатів (теорію ігор, математичне стохастичне моделювання тощо).

Побудова моделей факторних систем здійснюється від загального до часткового, наближуючись до простих (елементарних) факторів. Кожна аналітична система може бути зображена математично чи схематично, що надає змогу виділяти математичні та структурно-логічні моделі.

У процесі створення моделей факторних систем етіологічної діагностики виділяють такі їх види:

1) адаптивні моделі, в яких результативний показник можна представити як алгебричну суму.

2) мультиплікативні моделі, в яких результативний показник являє собою добуток факторів.

3) кратні моделі, де результативний показник формується як частка від ділення факторних показників.

4) комбіновані моделі, що сполучають два чи три попередні види.

У процесі побудови системи аналітичної фінансово-економічної діагностики доцільно розмежувати загальний процес на етапи:

I. Формулювання завдань і системи цільових орієнтирів діагностики.

II. Визначення об'єктів аналізу (проблемного поля дослідження).

III. Описання способів дослідження визначених об'єктів.

IV. Створення системи показників, що будуть вивчати кожен об'єкт аналізу окремо та у взаємозв'язку.

V. Формування інформаційної бази аналізу (джерел аналізу).

VI. Організація аналізу.

VII. Забезпечення технічними засобами проведення діагностики.

VIII. Формування критеріїв і стандартів результуючої інформації.

Починаючи з четвертого етапу всі показники взаємопов'язані, що впливає з реально існуючих зв'язків між господарськими явищами та процесами в економічній системі. З огляду на вище-

сказане слід використовувати комплексну модель показників, рекомендовану Г. В. Савіцькою [56] (рис. 1.5).

У представленій системі термін «капітал» вживається в ресурсному контексті та виступає як фактор виробництва. Таке трактування суті капіталу відрізняється від загальноприйнятого бухгалтерського підходу, згідно з яким під капіталом розуміють джерело формування цих ресурсів. Крім того, для характеристики активів підприємства, відповідно до Національних стандартів бухгалтерського обліку в балансі вживаються терміни «необоротні» та «оборотні активи», а однією зі складових необоротних активів є основні засоби. В економічному аналізі для оцінки результатів використання матеріальних та нематеріальних активів застосовуються поняття «основні» та «оборотні фонди», а для цілей вартісного вимірювання елементів ресурсного потенціалу — терміни «основний» та «оборотний капітал».

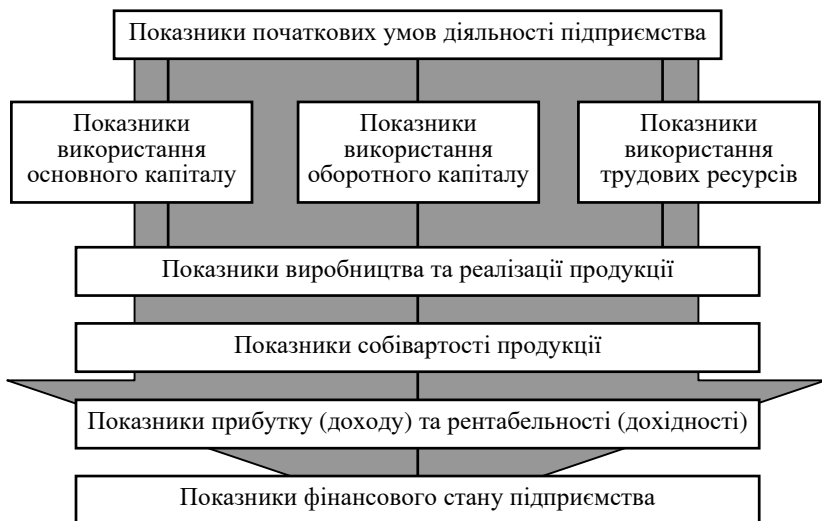


Рис. 1.5. Система показників комплексної діагностики

Нижче подана загальна класифікація відповідно до запропонованої схеми показників (табл. 1.3).

Розглянуті показники характеризують ресурсну сторону підприємницької діяльності, що безпосередньо зумовлює результативність функціонування економічної системи підприємства.

Результативність фінансово-економічної діяльності підприємства прийнято характеризувати показниками рентабельності, що наведені в таблиці 1.4.

Запропоновану систему слід доповнити основними показниками фінансового стану підприємства (табл. 1.5).

Звичайно, запропонований перелік показників не претендує на абсолютну повноту, а скоріше являє собою класифікацію найбільш уживаних на сьогодні показників. У процесі прикладних досліджень можливе виключення окремих показників, а також, навпаки, доповнення, залежно від специфіки діяльності підприємства.

Таблиця 1.3

**ТЕХНОЛОГІЯ РОЗРАХУНКУ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ СИСТЕМИ ДІАГНОСТИКИ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

№ з/п	Показник	Технологія розрахунку	Призначення
ПОКАЗНИКИ ПОЧАТКОВИХ УМОВ ДІЯЛЬНОСТІ			
Показники стану основного капіталу			
1	Первісна вартість основних засобів (активів)	<i>Первісна вартість = вартість об'єкта основних засобів + реєстраційні збори, державне мито та інші аналогічні збори + сума непрямих податків (якщо вони не відшкодовуються підприємству) + витрати зі страхування ризиків доставки + витрати на установку, монтаж і наладку + інші витрати, пов'язані з доведенням до робочого стану</i>	Визначення первісної вартості основних засобів. У процесі експлуатації первісна вартість об'єкта основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних з його поліпшенням (модернізація, модифікація, добування, реконструкція тощо), і може зменшуватись у зв'язку з частковою ліквідацією
2	Залишкова вартість основних фондів	<i>Залишкова вартість = первісна вартість – накопичений знос</i>	Визначення залишкової вартості — суми, що недоамортизована за строк фактичної експлуатації основних засобів
3	Ліквідаційна вартість	<i>Ліквідаційна вартість = сума коштів (інших активів), отримана від реалізації об'єкта – витрати на проведення операції</i>	Сума коштів, на яку може розраховувати підприємство в разі проведення операції ліквідації об'єкта основних засобів
4	Середньорічна вартість основних засобів підприємства	<i>Вартість основних засобів на початок року + вартість нових (придбаних) основних засобів K_1 — вартість (виведених з експлуатації) основних засобів K_2, де K_1 — кількість місяців (днів) від дати введення в експлуатацію до кінця року. K_2 — кількість місяців (днів) від дати виведення з експлуатації до кінця року</i>	Визначення середньорічної вартості основних засобів, показник, потрібний для розрахунків у інших формулах

№ з/п	Показник	Технологія розрахунку	Призначення
☑	Показники ефективності відтворення основних фондів		
5	Коефіцієнт оновлення основних засобів (фондів)	Вартість нових, придбаних основних засобів (фондів) за певний період	Показує частку чи відсоток (перемноживши на 100 %) заново придбаних основних засобів у їх загальній величині
		Загальна вартість основних засобів на кінець того самого періоду (середньорічна вартість основних засобів за певний період)	
6	Коефіцієнт вибуття основних засобів (фондів)	Вартість виведених з експлуатації основних засобів за певний період	Показує частку чи відсоток (перемноживши на 100 %) старих, виведених з експлуатації основних засобів у їх загальній величині
		Загальна вартість основних засобів на початок того самого періоду (середньорічна вартість основних засобів за певний період)	
7	Видова структура основних фондів	Вартість певної групи основних засобів	Відображає частку окремих груп основних засобів у їх загальній величині, вимірюється у %, потрібна для аналізу динаміки зміни
		Загальна вартість основних засобів на певну дату	
8	За аналогічною технологією визначається технологічна та вікова структура основних засобів підприємства, структура виробничих площ тощо		
9	Коефіцієнт економічного спрацювання	Сума накопиченої амортизації основних засобів (фондів)	Показує, який відсоток вартості основних фондів уже перенесено на виготовлену продукцію
		Первісна вартість основних зносів на дату оцінки	

10	Коефіцієнт прогресивного оновлення основних засобів (фондів)	Вартість введених в експлуатацію прогресивних (у науково-технічному сенсі) основних засобів протягом року	Характеризує частку якісного оновлення основних засобів підприємства за період
		Середньорічна вартість основних засобів (фондів) за той самий період	
11	Коефіцієнт інтенсивного оновлення основних засобів (фондів)	Вартість виведених з експлуатації основних фондів протягом року	Відтворює інтенсивність руху основних засобів підприємства
		Вартість введених в експлуатацію основних фондів протягом року	
12	Коефіцієнт оптимального вибуття основних засобів (фондів)	Фактичний коефіцієнт вибуття	Відображає фактичний процес вибуття основних засобів відносно запланованого (враховано в нормативному коефіцієнті)
		Нормативний (прогнозний) коефіцієнт вибуття	
Показники ефективності використання основних засобів (фондів)			
13	Фондовіддача (з продукції та прибутку)	Вартість виготовленої продукції (отриманого прибутку — валового чи чистого)	Відображає рівень використання основних засобів, показує, скільки гривень продукції (прибутку) підприємство отримує з кожної гривні, вкладеної в основні засоби
		Середньорічна вартість основних засобів за той самий період	
14	Фондомісткість (з продукції чи прибутку)	Середньорічна вартість основних засобів за той самий період	Обернений показник до попереднього, показує, скільки гривень основних засобів містить кожна гривня виробленої продукції
		Вартість виготовленої продукції	
15	Коефіцієнт використання виробничих площ	Обсяг виготовленої продукції	Характеризує ступінь використання виробничих площ
		Середньорічна виробнича потужність	
16	Коефіцієнт освоєння виробничої потужності	Фактична виробнича потужність	Відображає рівень освоєння проектної потужності підприємства
		Проектна виробнича потужність	

№ з/п	Показник	Технологія розрахунку	Призначення
17	Коефіцієнт використання календарного (режимного, планового) фонду часу	Фактично відпрацьований час	Відображає рівень використання робочого часу, опосередковано характеризуючи рівень втрат робочого часу
		Календарний (режимний, плановий) фонд часу роботи устаткування	
Показники використання оборотного капіталу			
18	Норматив (сума) оборотних фондів (активів) у виробничих запасах	Кількість продукції, що виготовляється за добу × норма витрати матеріалу на один виріб × ціна матеріалу (за кг чи тонну) × норма запасу в днях	Сума капіталу підприємства, що має бути іммобілізована у виробничих запасах, для забезпечення безперервного виробничого процесу
19	Норматив (сума) оборотних коштів (активів) у незавершеному виробництві	Середньодобовий випуск продукції за її виробничою собівартістю × середня тривалість виробничого циклу у днях × коефіцієнт наростання витрат ($K_{НВ}$)	Сума капіталу підприємства, що іммобілізується у незавершене виробництво, для забезпечення безперервного виробничого процесу
20	Коефіцієнт оборотності	Реалізована продукція (за діючими цінами)	Показує, скільки разів кожна гривня, вкладена в оборотний капітал, обслуговувала господарський процес за звітний період
		Середній залишок оборотних коштів (активів) за той самий період	
21	Коефіцієнт завантаження	Середній залишок оборотних коштів (активів) за той самий період	Показник, обернений до попереднього
		Реалізована продукція (за діючими цінами)	
22	Тривалість одного обороту	Тривалість аналізованого періоду	Відображає швидкість обороту капіталу в днях
		Коефіцієнт оборотності	

23	Рентабельність (за валовим або чистим прибутком) оборотних коштів (активів)	Валовий (чистий) прибуток	Характеризує рівень прибутковості оборотного капіталу
		Сума оборотних коштів (активів) підприємства	
Показники використання трудових ресурсів підприємства			
24	Продуктивність праці — обернений показник трудомісткості	Вартість (кількість) виготовленої продукції за одиницю часу	Характеризує кількість продукції, робіт чи послуг (у натуральному чи грошовому еквіваленті), що виготовляє один робітник за певний проміжок часу
		Кількість працівників (середньооблікова чисельність працівників)	
25	Фондоозброєність праці	Вартість основних виробничих засобів (фондів) (залишкова чи середньорічна)	Відображає суму капіталу підприємства, вкладену в основні засоби, яка припадає на одного працівника
		Кількість працівників у найбільш завантажену зміну (середньооблікова чисельність працівників)	
26	Коефіцієнт плинності кадрів	Кількість звільнених з усіх причин	Характеризує плинність кадрів
		Середньооблікова чисельність працівників	
27	Стабільність або «відданість» персоналу	Загальна сума років роботи на даному підприємстві всього персоналу	Відображає середній стаж роботи працівників на даному підприємстві
		Середньооблікова чисельність працівників	
28	Рівень дисципліни (неявок на роботу)	Неявки на роботу (людино-днів)	Показує частку неявок на роботу в загальному фонді часу
		Усього відпрацьованих (людино-днів)	
29	Відповідність кваліфікації робітників ступеню складності виконуваних ними робіт	Середній тарифний розряд групи робітників	Показує відповідність складності робіт кваліфікації працівників, які їх виконують
		Середній тарифний розряд робіт, що ними виконуються	
30	Співвідношення чисельності окремих категорій персоналу	Чисельність окремих категорій персоналу (виробничих, висококваліфікованих та ін.)	Характеризує структурні співвідношення трудових ресурсів підприємства
		Загальна чисельність персоналу	

Таблиця 1.4

**ПОКАЗНИКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА**

Показники рентабельності		
Показник	Призначення	Формула розрахунку
Коефіцієнти рентабельності капіталу		
<i>Рентабельність усіх активів за валовим прибутком</i>	Показує, скільки грошових одиниць затрачено підприємством для отримання гривні прибутку, незалежно від джерела фінансування	<i>Валовий прибуток</i>
		<i>Середньорічна величина активів підприємства</i>
<i>Рентабельність активів за чистим прибутком</i>	Аналогічно попередньому показнику	<i>Чистий прибуток</i>
		<i>Середньорічна величина активів підприємства</i>
<i>Рентабельність власного капіталу за валовим прибутком</i>	Визначає ефективність використання власних ресурсів для отримання прибутку	<i>Валовий прибуток</i>
		<i>Власний капітал підприємства</i>
<i>Рентабельність власного капіталу за чистим прибутком</i>	Визначається величиною чистого прибутку, заробленого кожною гривнею вкладеного власного капіталу	<i>Чистий прибуток</i>
		<i>Власний капітал підприємства</i>
<i>Рентабельність (фінансових) інвестицій</i>	Показує, наскільки ефективно підприємство здійснює інвестиційну політику	<i>Доходи за цінними паперами + дохід від пайової участі в СП</i>
		<i>Величина довгострокових і короткострокових фінансових інвестицій</i>
<i>Рентабельність необоротного капіталу</i>	Відображає ефективність використання необоротних активів (постійного капіталу)	<i>Валовий прибуток</i>
		<i>Середньорічна величина необоротних активів</i>
<i>Рентабельність функціонуючого капіталу</i>	Найбільш повно характеризує прибутковість виробничої діяльності	<i>Виручка від реалізації продукції</i>
		<i>Середня величина оборотних активів (функціонуючого капіталу)</i>

Показники рентабельності		
Показник	Призначення	Формула розрахунку
Коефіцієнти рентабельності продажу		
<i>Коефіцієнт рентабельності всіх операцій з валового прибутку</i>	Показує, наскільки ефективно та прибутково підприємство веде свою діяльність	<i>Валовий прибуток</i>
		<i>Чиста виручка від реалізації продукції + доходи від іншої реалізації та позареалізаційних операцій</i>
<i>Коефіцієнт рентабельності всіх операцій з чистого прибутку</i>	Показує «податковий тиск» на доходи підприємства	<i>Чистий прибуток</i>
		<i>Чиста виручка від реалізації продукції + доходи від іншої реалізації та позареалізаційних операцій</i>
<i>Коефіцієнт рентабельності основної діяльності</i>	Показує прибутковість основної діяльності, очищеної від інших доходів і результатів	<i>Результат (прибуток) від реалізації</i>
		<i>Чиста виручка від реалізації</i>
<i>Рентабельність інших позареалізаційних операцій</i>	Визначає ефективність діяльності підприємства, не пов'язану з операційною діяльністю	<i>Результат від позареалізаційних операцій / діяльності + доходи від позареалізаційних операцій</i>
		<i>Дохід від іншої діяльності</i>
<i>Показник чистого доходу</i>	Надає можливість визначити вільні фінансові ресурси майбутніх періодів і показує, скільки копійок чистого прибутку отримує підприємство з кожної гривні виручки	<i>Величина амортизації основних засобів та нематеріальних активів + чистий прибуток</i>
		<i>Виручка від реалізації + дохід від позареалізаційних операцій</i>
<i>Рентабельність виробництва</i>	Характеризує ефективність використання основних та оборотних фондів підприємства	<i>Валовий (чистий) прибуток</i>
		<i>Сума основних та оборотних фондів підприємства</i>
<i>Рентабельність продукції</i>	Показує, скільки прибутку отримує підприємство в розрахунку на одну гривню витрат на виробництво та реалізацію	<i>Валовий (чистий) прибуток</i>
		<i>Витрати на виробництво та реалізацію</i>

Таблиця 1.5

ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ

№ з/п	Показник	Норматив	Технологія розрахунку
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності, K_1	більше 0,2	Грошові кошти в касі та на поточному (валютних та інших) рахунку + цінні папери
			Сума короткострокових зобов'язань
2	Проміжний коефіцієнт ліквідності, K_2	більше 0,5	Грошові кошти в касі та на поточному (валютних та інших) рахунку + цінні папери + сума дебіторської заборгованості
			Сума короткострокових зобов'язань
3	Коефіцієнт покриття (платоспроможності), K_3	більше 2	Матеріальні і грошові оборотні активи (ресурси)
			Короткострокові зобов'язання + розрахунки та інші пасиви
4	Коефіцієнт загальної платоспроможності, K_4	зростання	Вартість матеріальних та нематеріальних активів
			Загальна сума зобов'язань



Питання для поглибленого вивчення

1. Сучасні наукові підходи до бізнес-діагностики підприємства: визначення, принципи проведення і роль у процесі управління.
2. Вітчизняні та зарубіжні підходи до читання фінансової звітності підприємств, їх переваги та недоліки.
3. Способи побудови класифікації показників бізнес-діагностики підприємства.
4. Фінансова стійкість підприємства: види, методи оцінки та фактори забезпечення.
5. Сучасні моделі бізнес-діагностики підприємств та принципи їх побудови.
6. Вітчизняні методики аналізу діяльності підприємства: підходи, технологія розрахунку, переваги та недоліки.
7. Створення етіологічних моделей бізнес-діагностики та їх різновиди.

8. Місце, роль і значення бізнес-діагностики в управлінні підприємством.

9. Міжнародна класифікація бізнес-діагностики як особливого виду консультаційних послуг.

10. Основні користувачі результатів бізнес-діагностики: їхні цілі та завдання.



Тестові завдання

1. Діагностика — це процес ...

a) аналізу позитивних тенденцій у діяльності підприємства, а також пошук їх причин та можливих ризиків;

b) дослідження окремих фактів господарської діяльності та виявлення загальних закономірностей на цій основі;

c) розпізнання і визначення негативних (кризових) явищ у діяльності підприємства на основі помічених локальних змін, встановлених залежностей, а також особливо помітних явищ поточної підприємницької діяльності;

d) прийняття управлінських рішень за результатами аналізу господарської діяльності підприємства.

2. Діагностика фінансово-економічної діяльності підприємства — це:

a) постійний процес;

b) періодичний процес;

c) випадок;

d) одноразовий процес.

3. Залежно від характеру дослідження фінансово-господарської діяльності підприємства виділяють:

a) зовнішню і внутрішню діагностику;

b) симптоматичну та етіологічну діагностику;

c) кластерну та трендову діагностику;

d) локальну та загальну діагностику;

e) комплексну та локальну діагностику.

4. Основний принцип етіологічної діагностики можна визначити так:

a) від симптому до причини;

b) від причини до симптому;

c) від часткового до загального;

d) від загального до часткового.

5. *Основний принцип симптоматичної діагностики можна визначити так:*

- а) від симптому до причини;
- б) від причини до симптому;
- с) від часткового до загального;
- д) від загального до часткового.

6. *Горизонтальний (часовий) аналіз фінансових звітів — це ...*

а) визначення структури підсумкових фінансових показників з оцінкою впливу кожної позиції на результати в цілому;

б) порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і виявлення тренду, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від впливу випадкових факторів та індивідуальних особливостей окремих періодів;

с) визначення співвідношень між окремими позиціями певного звіту чи показниками з різних форм фінансової звітності, визначення щільності та дослідження характеру взаємозв'язку між ними;

д) дослідження впливу окремих чинників на результуючі показники за допомогою детермінованих і стохастичних прийомів аналізу;

е) порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом.

7. *Вертикальний аналіз фінансових звітів — це ...*

а) поєднати визначення структури підсумкових фінансових показників з оцінкою впливу кожної позиції на результати в цілому;

б) порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і виявлення тренду, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від впливу випадкових факторів та індивідуальних особливостей окремих періодів;

с) визначення співвідношень між окремими позиціями певного звіту чи показниками з різних форм фінансової звітності, визначення щільності та дослідження характеру взаємозв'язку між ними;

д) дослідження впливу окремих чинників на результуючі показники за допомогою детермінованих і стохастичних прийомів аналізу;

е) порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом.

8. *Трендовий аналіз фінансових звітів — це ...*

а) визначення структури підсумкових фінансових показників з оцінкою впливу кожної позиції на результати в цілому;

б) порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і виявлення тренду, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від впливу випадкових факторів та індивідуальних особливостей окремих періодів;

с) визначення співвідношень між окремими позиціями певного звіту чи показниками з різних форм фінансової звітності, визначення цільності та дослідження характеру взаємозв'язку між ними;

д) дослідження впливу окремих чинників на результуючі показники за допомогою детермінованих і стохастичних прийомів аналізу;

е) порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом.

9. Дескриптивні моделі економічної діагностики підприємства...

а) мають описовий характер, вважаються основними для оцінки фінансово-економічного стану підприємства;

б) мають прогностичний характер, використовуються для прогнозування доходів підприємства та його майбутнього фінансового стану;

с) по суті, зводяться до встановлення нормативів за кожною статтею видатків згідно з технологічними процесами, видами виробів, центрами відповідальності, а також аналізом відхилень фактичних даних від встановлених нормативів.

10. Нормативні моделі економічної діагностики підприємства ...

а) мають описовий характер, вважаються основними для оцінки фінансово-економічного стану підприємства;

б) мають прогностичний характер, використовуються для прогнозування доходів підприємства та його майбутнього фінансового стану;

с) по суті, зводяться до встановлення нормативів за кожною статтею видатків згідно з технологічними процесами, видами виробів, центрами відповідальності, а також аналізом відхилень фактичних даних від встановлених нормативів.

11. Предикативні моделі економічної діагностики підприємства ...

а) мають описовий характер, вважаються основними для оцінки фінансово-економічного стану підприємства;

б) мають прогностичний характер, використовуються для прогнозування доходів підприємства та його майбутнього фінансового стану;

с) по суті, зводяться до встановлення нормативів за кожною статтею видатків згідно з технологічними процесами, видами виробів, центрами відповідальності, а також аналізом відхилень фактичних даних від встановлених нормативів.

12. Яка з моделей та технологій економічної діагностики була розроблена у 20-х роках минулого століття у Німеччині?

а) інтегрований об'єктно-орієнтований аналіз;

б) модель ZVEI;

- с) R-аналіз;
- д) модель Du Pont;
- е) методика рейтингової оцінки (за Б. І. Майданчиком, В. В. Дроздовою та ін.).

13. В якій моделі чи методиці використовуються три банківські правила діагностики підприємства?

- а) інтегрований об'єктно-орієнтований аналіз;
- б) модель ZVEI;
- с) R-аналіз;
- д) модель Du Pont;
- е) методика рейтингової оцінки (за Б. І. Майданчиком, В. В. Дроздовою та ін.).

14. В якій моделі чи методиці основним елементом виступає аналіз коефіцієнтів та аналітичних співвідношень?

- а) інтегрований об'єктно-орієнтований аналіз;
- б) модель ZVEI;
- с) R-аналіз;
- д) модель Du Pont;
- е) методика рейтингової оцінки (за Б. І. Майданчиком, В. В. Дроздовою та ін.).

15. Яка модель чи методика базується на виділенні «класів» і «блоків» формування прибутку підприємства?

- а) інтегрований об'єктно-орієнтований аналіз;
- б) модель ZVEI;
- с) R-аналіз;
- д) модель Du Pont;
- е) методика рейтингової оцінки (за Б. І. Майданчиком, В. В. Дроздовою та ін.).

16. Яка з моделей та методик надає можливість оцінити фінансово-економічний стан підприємства на основі одного інтегрованого показника?

- а) інтегрований об'єктно-орієнтований аналіз;
- б) модель ZVEI;
- с) R-аналіз;
- д) модель Du Pont;
- е) методика рейтингової оцінки (за Б. І. Майданчиком, В. В. Дроздовою та ін.).

РОЗДІЛ 2

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА



Ключові положення розділу

Основи облікової роботи на підприємствах. Визначення місця, ролі та значення обліку в управлінні підприємством. Видова класифікація облікових систем сучасних підприємств. Зв'язок бухгалтерського обліку із системами управлінського та фінансового обліків. Характеристика цільової інформації користувачів фінансової звітності.

Бухгалтерська та фінансова звітність сучасних підприємств: основні поняття, принципи формування та обов'язкові реквізити. Суть, мета складання та основні поняття балансу підприємства, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів та звіту про власний капітал. Оцінка елементів фінансових звітів та міжнародні концепції капіталу.

Аналітичне опрацювання структури та елементів облікової звітності. Види перегрупування балансу підприємств. Технологія побудови синтетичних документів на основі первинної звітності підприємств. Подолання проблеми поєднання аналітичних показників різних облікових систем.

2.1. Інформаційні джерела для проведення бізнес-діагностики підприємства

Мета	<i>дослідити сутність комерційної інформації для проведення бізнес-діагностики підприємства</i>
Ключові поняття	<i>комерційна інформація, контекстно-незалежна та контекстно-залежна інформація, джерело інформації</i>

Дослідження спілкування між людьми — це завжди інформаційний процес, суть якого полягає у визначеному відображенні інтелектом інформації з відповідного джерела, завдяки якому з'являються знання людини (інтелектуального об'єкта).

У літературі наводиться велика, якщо не сказати величезна, кількість визначень поняття «інформація». Найбільш відомим є технічний підхід до трактування інформації з позицій її кількості і передачі у вигляді сигналів.

За ознакою сутності інформацію можна поділити на дві категорії:

- **Контекстно-незалежна інформація**, що як явище виникає в приймача у вигляді фактографічної інтерпретації вхідного сигналу (власне кажучи, його тотожне відображення) чи у вигляді визначеної алгоритмічної інтерпретації сигналу (перетворення вхідного сигналу за заздалегідь введеними, відомими і визначеними правилами).

- **Контекстно-залежна інформація**, що як явище виникає в інтелектуального суб'єкта у вигляді процесу породження безлічі трактувань вхідного сигналу (абстрактні аналогії, що навіть суперечать змісту повідомлення, евристики, здогаду, відкриття і т. д.), котрі заздалегідь можуть не відомі.

Насамперед розглянемо вимоги до якості інформації, що використовується у процесі діагностики діяльності підприємств. Ці вимоги прийнято ділити на основні і другорядні. До основних вимог належать:

- значимість (цінність) для користувача інформації;
- надійність.

Вимога значимості інформації для користувача включає три фактори:

- своєчасність припускає, що інформація має надійти користувачу «свіжою», тобто не застарілою, у противному разі вона не відображатиме реальний стан підприємства;
- прогностична цінність, тобто здатність інформації бути основою для надійного прогнозування подальших перспектив роботи підприємства;
- цінність зворотного зв'язку, що дає можливість користувачу інформації встановити, наскільки правильні були оцінки перспектив роботи компанії, зроблені раніше.

Надійність фінансової інформації означає адекватне відображення економічних реалій діяльності підприємства. Докладніше надійність фінансової інформації означає:

- ✓ вірогідність опису діяльності підприємства, тобто фінансова інформація має відображати економічну сутність операцій підприємства, а не їхню формальну сторону;
- ✓ здатність бути перевіреною, тобто забезпечення можливості проведення аудиторських перевірок звітності аж до перевірки вірогідності первинних документів;

✓ нейтральність (неупередженість) звітності, тобто відсутність у її укладачів наміру схилити користувачів до заздалегідь визначеного рішення, наприклад, продажу частини активів.

До додаткових вимог належать:

- порівнянність, що означає можливість порівняння даних фінансової звітності про роботу конкретного підприємства з іншими даними, дібраними за широким набором ознак;

- сталість, що забезпечує дотримання тих самих процедур складання звітності в рамках одного облікового періоду (року), тобто підприємство не має права змінювати, наприклад, процедуру обліку товарно-матеріальних запасів посеред облікового періоду.

Джерела отримання інформації можна поділити на такі:

1. Державні органи:

✓ Органи державної податкової служби можуть бути постачальником даних щодо державної реєстрації особи, її найменування, юридичної і фактичної адреси, коду, ідентифікаційного номера, обсягів статутного фонду та співзасновників, їхніх часток у статутному капіталі, наявності й місцезнаходження філій, розрахункових рахунків у банках та іншої інформації, необхідної для комплексного вивчення фігуранта. Наприклад, з форми № 8ДР, надаваної суб'єктами господарювання щокварталу до ДПІ за місцем реєстрації, можна отримати інформацію про персоніфікований склад працівників з їхніми анкетними даними.

✓ Правоохоронні органи (МВС, СБУ тощо) мають у своєму розпорядженні спеціальні бази даних («Оріон», «Скорпіон» та ін.), які містять окрім загальної інформації ще й компрометуючі дані стосовно цільових осіб, зокрема й щодо фактів притягнення до карної чи адміністративної відповідальності, зареєстрованих транспортних засобів, зброї тощо.

✓ Органи державної статистики (крім інформації загальностатистичного характеру) подають особливо цінні відомості про баланс підприємства, його активи та акціонерів.

✓ До інших джерел інформації варто віднести органи державної виконавчої влади, Державну митну службу (наявність зв'язків із закордонними партнерами, обсяги поставок, експортно-імпорتنі операції тощо), Антимонопольний комітет, Товариство захисту прав споживача та ін.

Слід зазначити, що використання інформації державних органів унаслідок їх численності, а також тривалості обробки інформації здійснюється, виходячи з поставлених завдань і наявних можливостей.

2. *Комерційні структури* (банки, постачальники, споживачі та інші контрагенти) можуть бути цінним джерелом важливої інформації комерційного й особистого характеру.

3. *Фізичні особи* (діючі або колишні працівники цільового підприємства, родичі, друзі, знайомі й інші, зокрема неформальні або приховувані (наприклад коханка)).

Наведене коло джерел інформації не є вичерпним, у зв'язку з чим, виходячи з поставлених завдань, у процесі пошуку необхідної інформації можуть бути залучені й інші як фізичні, так і юридичні особи.

2.2. Методи пошуку, групування та первинної обробки інформації

Мета	<i>розкрити сутність методів пошуку та опрацювання інформації для реалізації аналітичних технологій її подальшої обробки</i>
Ключові поняття	<i>опитування, анкетування, оперативні закупки, моніторинг засобів масової інформації, цільовий аналіз інформаційного масиву</i>

Під методами варто розуміти ті конкретні способи і прийоми (заходи), що вживаються для одержання й аналізу та оцінки інформації, виходячи з цілей і завдань розробки.

Основними методами пошуку (збору), аналізу й оцінки інформації є такі:

1) негласні, зокрема зашифровані (без вказівки реальної мети) опитування чи бесіди з потенційними джерелами інформації;

2) проведення заходів за місцем функціонування суб'єкта господарювання чи за місцем проживання розроблюваної особи (здійснюється через зашифроване відвідування (наприклад, під виглядом потенційного покупця), де в процесі безпосереднього візуального спостереження, бесід, вивчення документів (типових договорів, прайсів і т. ін.) набувається інформація комерційного й особистого характеру;

3) негласне візуальне спостереження за приміщеннями офісів, розроблюваними особами;

4) використання спеціальних технічних засобів прослуховування приміщень, негласне зняття інформації з каналів зв'язку, офісної та комп'ютерної техніки тощо;

5) так звані *оперативні закупівлі* товарів, надання послуг;

6) проведення анкетування працівників фірми під виглядом маркетингових досліджень;

7) залучення до таємного співробітництва (вербування) працівників фірми чи укорінення свого джерела інформації (як правило, до такого співробітництва залучаються особи, які мають доступ до конфіденційної інформації (адміністративний апарат, бухгалтерія, облікові працівники), але також може бути використаний і технічний персонал — наприклад прибиральниця, котра, маючи доступ у службові приміщення офісу, «знайомиться» з документами, діловими паперами, залишеними на робочих місцях, вивчає так зване *сміття* — чернетки, записки тощо;

8) моніторинг засобів масової інформації (ЗМІ), Інтернет, завдяки чому можна здобути різну інформацію, починаючи від того, що випускається або реалізується, до вакансій на розроблюваному підприємстві;

9) здійснення заходів методом так званого *особистого розшуку* — тобто комплексу заходів (опитування, спостереження, негласний огляд) у місцях функціонування суб'єкта, реалізації його продукції, під час проведення виставок, конференцій, семінарів тощо.

Відкрита преса за традицією є найбільш ємним і використовуваним каналом здобуття інформації. Сьогодні в засобах масової інформації можна одержати інформацію з дуже широкого кола питань, що цікавлять як розвідувальний, так і контррозвідувальний підрозділи служби безпеки (СБ) господарюючого суб'єкта. Необхідно лише грамотно організувати її пошук.

Якісна робота професійних журналістів за духом близька до роботи спецслужб, і це можна та потрібно максимально використовувати. Матеріали ЗМІ дають змогу зіставляти, уточнювати і постачати новими подробицями дані, отримані оперативним шляхом, а також давати нові напрями для поточної інформаційно-пошукової роботи. Для планування роботи з аналітичної обробки преси насамперед треба визначитися з її метою, потім з'ясувати, що саме цікавить споживачів (зокрема й саму СБ), і тільки після цього розпочинати підбір джерел інформації.

Очевидно, що для перетворення опосередкованої інформації на проблемно орієнтований інформаційний масив потрібно використовувати комплексний підхід стосовно активного сприймання інформаційних потоків, які постійно надходять. Найважливіше в цій роботі — правильно підібрати джерела інформації, обробити їх з використанням принципу «ключових слів» і, нарешті, грамотно організувати сортування, класифікацію та збереження уже відібраної інформації. Дуже часто дані з різних джерел багаторазо-

во дублюють один одного, тому просте кількісне збільшення оброблюваних джерел призводить лише до перевантаження аналітика без видимих результатів поліпшення якості його роботи.

Високий рівень інформаційного шуму в оброблюваних масивах даних набагато небезпечніший, ніж «інформаційний голод». Для якісного аналізу придатності того чи іншого періодичного видання досить узяти кілька його номерів за певний період, наприклад за тиждень, і скласти по рубриках список усіх опублікованих там статей. Таким чином, із широкого спектра інформації вибирається саме той її сегмент, що найбільш повно збігається з вашими інформаційними потребами. Цим самим принципом слід керуватися працюючи з конкретною публікацією.

До обговорення можна запропонувати два принципово різні, однак рівною мірою ефективні організаційні підходи до первинної обробки матеріалів ЗМІ:

1. Використання власних можливостей з обробки ЗМІ

Усі матеріали ЗМІ, зокрема й в електронному вигляді, що надходять, обробляються відповідальною за це особою і, згідно з розробленим класифікатором, певним чином сортуються та зберігаються. У разі неможливості виділення окремої штатної одиниці для роботи з пресою працівники СБ мають починати свій робочий день з вивчення друкованих матеріалів ЗМІ.

За кожним з них закріплюється по дві-три центральні і місцеві газети; на ранковій оперативці в керівництва, крім постановки завдання на день, кожен працівник робить короткий огляд найбільш цікавих публікацій преси у своїй зоні відповідальності. У процесі такої «політінформації» відбувається обмін думками і розставляються акценти. На даних заходах кожен оперативник вибудовує для себе приблизне коло питань розвідувального плану, що він має відпрацювати. Протягом дня на зустрічах із джерелами, у напівофіційних чи неофіційних бесідах ця інформація уточнюється і перевіряється, таким чином здобуваючи необхідну якість — надійність даних. Найбільш цікаві статті переводяться на електронні носії та вносяться у базу даних.

Слід зазначити, що для зручності трансформації друкованих матеріалів у електронний формат доцільним є застосування сканерів, з подальшою конвертацією даних у текстові або графічні файли. Утім деякі інформаційні матеріали можна безкоштовно завантажити з мережі Інтернет, або ж за відносно невисоку плату придбати в редакції видання.

Збереження матеріалів у електронному вигляді також має окремі нюанси. Матеріали можуть заноситися в базу інтегрованого банку

даних (ІБД), структура якого буде описана нижче. Якщо ж організація обмежена в людських і матеріальних ресурсах і формувати власну базу даних ніколи й нікому, то для роботи з об'ємними інформаційними масивами можливе використання гіпертекстових редакторів.

2. Використання зовнішніх можливостей з обробки ЗМІ

Інформація може закупуватись у зовнішніх джерел, чим мають займатися спеціально призначені люди. Іноді буває так, що функції первинної обробки матеріалів ЗМІ дешевше передати стороннім особам, аніж здійснювати її власними силами. У первинній обробці преси значну допомогу можуть надати працівники бібліотек, які дешево й досить професійно виконують моніторинг необхідних видань, у тому числі й іноземних.

Окрім дайджести можуть готувати також і надомники, тоді навантаження на оперативний склад значно знижується і власний штат необхідних аналітиків зменшується. Дуже просто забезпечується і режим конспірації, щоб виконавці не мали уявлення, що саме, для кого і навіщо вони роблять. У газету дається оголошення про надомну роботу, пов'язану з обробкою кореспонденції. Диспетчери на телефоні приймають заявки від бажаючих, зустрічаються з ними, оцінюючи їхню профпридатність. Для закріплення зацікавленості нового працівника в якісній праці бажаною є виплата авансу та пропозиція договору про тимчасову зайнятість з можливістю його продовження. У фінансовому плані це досить економно: якщо зникає необхідність в обробці деяких видань, то жодних одноразових виплат за скорочення не здійснюється. Доставка первинних матеріалів до оброблювачів може здійснюватися кур'єром, якому диспетчером доводиться завдання взяти газети, рознести на адреси, пояснити, що треба зробити, і через якийсь час повернути готові матеріали диспетчеру. Кожен диспетчер працює тільки з одним оброблювачем і одним кур'єром. Рівень конспірації за даної форми організації роботи дуже великий, так що навіть за великого бажання навряд чи хто-небудь зможе розкрити весь причинно-наслідковий ланцюжок.

За своєю спрямованістю друковані матеріали можна поділити на категорії: оглядові статті, статті дискредитаційного характеру, замовлені рекламні статті та статті, що розголошують комерційну таємницю.

Методологія обробки друкованих видань виділяє такі категорії даних:

- базова інформація (для подальшої аналітичної обробки);
- поточна інформація про факти;
- суб'єктивно-оцінні категорії, що містять оцінки і попередження.

Читаючи статтю, необхідно проаналізувати не лише факти, що викладаються в ній, а й зрозуміти особисте ставлення автора до висвітленої проблеми. Значною мірою цьому може допомогти приблизне уявлення про належність ЗМІ до конкретних фінансово-промислових угруповань, хоча ангажована лінія часто проводиться досить тонко. Проте слід пам'ятати, що засоби масової інформації завжди виражають інтереси своїх власників.

Звичайно, дуже багато чого в пресу потрапляє у викривленому вигляді. Також існує ймовірність свідомого дезінформування в ході спеціально розробленої гри, що ведеться конкурентом. У будь-якому компроматі обов'язково є частка вигадки й усьому вірити не можна. Ні для кого не секрет, що ЗМІ активно використовуються спецслужбами для легалізації інформації компрометуючого характеру. Оперативним сленгом подібні заходи називаються «контрольованим витоком інформації».

Природно, що в інформаційних війнах у ЗМІ часто розміщують матеріали, які дискредитують діяльність конкурентів для формування хибної громадської думки, неправдивої антиреклами та здійснення великомасштабних шахрайських операцій. Подеколи журналістам за публікацію «вигідної» інформації виплачується певна винагорода. У роботі приватних спецслужб найпоширенішою технологією легендування джерела надходження компромату є його анонімна передача-продаж в один із численних «незалежних» інформаційно-аналітичних центрів. Після його легалізації на інформаційному ринку підключаються журналісти, що готують «замовлену» статтю, посиляючись на вже «легалізоване» джерело.

Під час проведення подібних акцій іноді відбувається відверта фабрикація внутрішніх документів спецслужб і правоохоронних органів. Також існує практика встановлення контактів зі ЗМІ через пряме фінансування окремих видань і програм, надання їм «спонсорської» допомоги або безпосереднього залучення працівників ЗМІ до господарської діяльності (наприклад як працівника відділу зв'язків із громадськістю).

Останнім часом широкої популярності набула легалізація матеріалів компрометуючого характеру через Інтернет. В особливо «просунутих» службах безпеки, крім очорнення конкурентів, існує практика добування компромату на власне керівництво для підготовки замовлених статей чи передачі таких даних у ЗМІ.

Якщо поставити за мету проведення аналізу «замовлених» статей, то абсолютно впевнено можна стверджувати, що основним двигуном «інформаційних воєн», як це не дивно, є не стільки

суперечності між інтересами різних фінансово-промислових груп, скільки міжособистісні конфлікти керівництва.

Аналізуючи інформаційні матеріали, увагу, насамперед, потрібно концентрувати на таких ключових моментах:

- ✓ кількість позитивних і негативних стосовно господарюючого суб'єкта публікацій;
- ✓ коло їхніх авторів і, у міру можливості, замовників;
- ✓ ступінь монополізації даної теми;
- ✓ наявні взаємозв'язки між рекламними оголошеннями конкурентів і замовленими статтями відносно того чи іншого господарюючого суб'єкта;
- ✓ наявність у досліджуваних матеріалах збалансованої оцінки дійсності.

Таким чином, аналіз зібраного інформаційного масиву дає змогу встановити характер взаємозв'язків між основними елементами:

- зміст і спрямованість повідомлення;
- джерело повідомлення;
- особистість журналіста та його зв'язки в ділових і політичних колах.

Основним методом, що застосовується за аналітичної обробки преси, є зіставлення фактів, натяків, думок, версій, прізвищ, тобто різномірної інформації з ключового слова, прізвища, факту. Для якісного аналізу іноді буває досить значущого збігу даних з об'єктивно незалежних джерел. Як уже зазначалося, «незалежність» джерел оцінюється за витоками інформації про приналежність даного засобу масової інформації до конкретної фінансово-промислової групи (комерційного банку, особи). Якщо інформація підтверджується джерелами, що належать різним конкуруючим фінансово-промисловим угрупованням, то її достовірність висока.

Працівники інформаційно-аналітичних підрозділів компаній можуть бути поділені на категорії:

- *предметні аналітики за напрямками*, які за завданням керівника готують структуровану інформацію для підтримки оперативного і стратегічного прийняття рішень у відносно вузькій предметній сфері, наприклад, керування персоналом підприємства;
- *системний аналітик* (може мати помічників), який за завданням керівника готує структуровану інформацію, необхідну для підтримки прийняття рішень оперативного та стратегічного характеру, що вимагають системного аналізу ситуації в багатьох сферах діяльності підприємства, наприклад, стратегія переходу на випуск якісно нового виробу;

- *технічні фахівці*, котрі забезпечують необхідні умови роботи телекомунікаційного і комп'ютерного обладнання, підтримують бази даних, інформаційну безпеку і т. д.

Спеціалізоване програмне забезпечення для аналітиків може включати:

- *OLAP (On-Line Analytical Processing)* — засоби оперативної аналітичної обробки інформації, призначені для підтримки процесу прийняття рішень, що допомагають аналітику відповісти на запитання: «Чому об'єкти, середовища і результати їхніх взаємодій є саме такими, а не іншими?» При цьому аналітик сам формує версії відносин між об'єктами й перевіряє їх на основі наявних даних у відповідних базах структурованої інформації.

- *Data Mining* — засоби «видобутку» інформації з цифрових баз даних підприємства, що аналітик може використовувати для побудови моделей, які дають змогу кількісно оцінити ступінь впливу цільових факторів. Крім того, такі засоби можуть бути корисні для побудови гіпотез про можливий характер відносин інформації з цифрових баз даних.

- *Text Mining* — засоби «видобутку» відносин між інформацією в текстових базах даних підприємства, що дають можливість аналізувати і класифікувати текстову інформацію.

- *Image Mining* — засоби для розпізнавання і класифікації візуальних (графічних) образів, які зберігаються в базах даних підприємства, здобутих завдяки оперативному пошуку з зовнішніх інформаційних джерел.

- *Decision Support* — засоби, призначені для підтримки прийняття рішень, що являють собою оболонки спеціалізованих експертних систем, які надають можливість аналітикам визначати відносини і взаємозв'язки між інформаційними структурами в базах структурованої інформації, а також прогнозувати можливі результати прийняття рішень.

- *Knowledge Discovery* — технології неформалізованого пошуку прихованих закономірностей у інформації, що базуються на новітніх технологіях формування й структурування інформаційних образів об'єктів, які найповніше відповідають принципам обробки інформації інтелектуальних об'єктів.

Крім того, існує досить розвинений ринок спеціалізованих програмних продуктів, що розробляються на замовлення аналітиків та є найбільш зручними для аналізу і підготовки рішень. Ці продукти відповідають рівню індивідуальних інтелектуальних здібностей, математичної та професійної освіти, а також урахо-

вують психологічні особливості сприйняття різних видів інформації як аналітиком, так і керівництвом підприємства.

Одним з основних інструментів, необхідних для здійснення ефективної аналітичної роботи, є *бази даних*, що являють собою впорядковані масиви структурованої інформації. Основні властивості баз даних представлені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

ВЛАСТИВОСТІ БАЗ ДАНИХ

Властивість	Пояснення
Предметна орієнтованість	Усі дані про деякий предмет збираються (зазвичай з безлічі різних джерел), очищаються, узгоджуються, доповнюються, узагальнюються і представляються в єдиній, зручній для їхнього аналізу формі
Інтегрованість	Усі дані взаємно погоджені та зберігаються в єдиному корпоративному сховищі
Незмінюваність	Дані використовуються виключно в режимі читання
Підтримка хронології	Дані хронологічно структуровані

Залежно від ступеня деталізації та часу збереження можна виділити такі види даних:

- поточні детальні дані;
- хронологічні (архівні) дані;
- узагальнені дані;
- метадані.

Порівняльна характеристика систем операційної та аналітичної обробки даних наведена у табл. 2.2.

Можна виділити шість основних підходів виявлення й аналізу взаємозв'язків між розміщеними у сховищі даними, які необхідні для побудови моделей об'єктів:

✓ *класифікація* — процес, що дає змогу: а) виявити в сховищі даних інформаційні ознаки належності об'єктів до визначених класів, заданих аналітиком; б) на основі інформації про об'єкти визначити класи, до яких вони належать;

✓ *регресійний аналіз* використовується, коли взаємозв'язки між даними, що є змінними, можна виразити кількісно у вигляді певної комбінації цих змінних. Таку комбінацію можна використовувати для наступного прогнозування на основі лінійних і нелінійних статистичних методів;

✓ *прогнозування тимчасових рядів* — дає можливість на основі аналізу поведінки тимчасових рядів оцінити майбутнє значення прогнозованих змінних;

✓ *кластерний аналіз (розпізнавання образів)* надає змогу на основі визначених критеріїв, що задаються аналітиком, розпізнати та класифікувати інформаційні образи об'єктів за ступенем їх подібності чи відмінності. При цьому системи розпізнавання образів можуть бути побудовані на таких принципах:

✗ розпізнавання без навчання — класичний метод кластерного аналізу;

✗ розпізнавання з навчанням (наприклад, використання нейронних мереж);

✓ *асоціація*, що являє собою логічний метод аналізу і прогнозу, котрий зводиться до використання правила: «якщо сталася подія *A*, то з визначеним ступенем імовірності можна твердити, що відбудеться й *B*, і навпаки, тобто вони певним чином пов'язані між собою»;

✓ *послідовність* є окремим різновидом асоціації, але більш жорстко визначає вектори пряму послідовностей подій, що не можуть відбутися в протилежному напрямі.

Таблиця 2.2

ПОРІВНЯННЯ СИСТЕМ ОПЕРАЦІЙНОЇ Й АНАЛІТИЧНОЇ ОБРОБКИ

Характеристика	Операційна обробка	Аналітична обробка
Види діяльності	Оперативна, тактична	Аналітична, стратегічна
Призначення	Фіксація, оперативний пошук і обробка даних	Робота з хронологічними даними, аналітична обробка, прогнозування і моделювання
Часовий період	Сьогодення	Минуле, сьогодення і майбутнє
Дані	Докладні	Узагальнені
Вік даних	Поточні (за період до одного року)	Поточні і хронологічні (за період у кілька років)
Обсяги збережених даних	Сотні мегабайт, гігабайти	Гігабайти і терабайти
Джерела даних	В основному внутрішні	В основному зовнішні
Частота поновлень	Часті і малими порціями	Нечасті і великими порціями
Операції	Зміна даних	Аналіз даних
Транзакції	Багато простих	Небагато складних
Екрани	Незмінні	Визначаються користувачем

Методологічною основою управління підприємствами на основі аналітичних технологій можна вважати теорію структурного аналізу (Structured Analysis and Design Technique — SADT), що заснована на PLEX-теоріях Дугласа Т. Росса. Вказана доктрина, озброєна потужним методичним інструментарієм, реалізованим на базі сучасного програмного забезпечення, сформувала специфічну теорію опису соціально-економічних систем. Ця методологія застосовується для розробки організаційних структур, систем стратегічного й тактичного планування, управління фінансовими та матеріальними потоками, навчання персоналу і розв'язання багатьох інших завдань.

Сьогодні великого поширення набули аналітичні технології дослідження діяльності підприємством, які вже реалізовані в програмному вигляді (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**ОСНОВНІ АНАЛІТИЧНІ МЕТОДИ, ЩО ВИКОРИСТОВУЮТЬСЯ
В УПРАВЛІННІ СУЧАСНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

№ з/п	Теоретичний напрям	Методи управління
1	Функціонально-вартісний аналіз	ABC (Activity based costing) — метод визначення вартості й інших характеристик товарів на основі функцій та ресурсів, які задіяні у бізнес-процесі
		ABB (Activity based budgeting) — метод планування бюджету на основі функцій підприємства, використовується для планування бюджету компанії чи інвестиційного проекту та базується на принципах ABC-аналізу
		ARP (Activity resource planning) — метод планування ресурсів підприємства на основі дослідження бізнес-процесів (за методологією ABC-аналізу)
		ABM (Activity based management) — метод оперативного управління, який описує способи управління підприємством для вдосконалення бізнес-процесів та підвищення прибутковості на основі інформації ABC-аналізу
2	Структурно-функціональний аналіз	IDEF0 — метод функціонального моделювання, де за допомогою наочної графічної мови IDEF0 досліджувана система постає перед розробниками й аналітиками у вигляді набору взаємозалежних функцій (функціональних блоків з термінами IDEF0). Як правило, моделювання засобами IDEF0 є першим етапом вивчення будь-якої системи
		IDEF1 — метод моделювання інформаційних потоків усередині системи, що дає змогу відображати й аналізувати їхню структуру і взаємозв'язки
		IDEF1X (IDEF1 Extended) — метод побудови реляційних структур. IDEF1X належить до типу методологій «Сутність-взаємозв'язок» (ER-Entity-Relationship) і, як правило, використовується для моделювання реляційних баз даних, що стосуються підприємства

№ з/п	Теоретичний напрям	Методи управління
2	Структурно-функціональний аналіз	IDEF3 — метод документування процесів системи, що використовується, наприклад, під час дослідження технологічних процесів на підприємствах. За допомогою IDEF3 описуються сценарій та послідовність операцій для кожного процесу. IDEF3 на пряму взаємопов'язаний із методологією IDEF0: кожна функція (функціональний блок) може бути подана у вигляді окремого процесу засобами IDEF3
		IDEF4 — метод побудови об'єктно-орієнтованих систем. Засоби IDEF4 дають змогу наочно відображати структуру об'єктів і закладені принципи їхньої взаємодії, тим самим надаючи можливість аналізувати й оптимізувати складні системи
		IDEF5 — метод онтологічного дослідження складних систем; дає змогу описати онтологію системи за допомогою словника визначених термінів і правил, на підставі яких можуть бути сформовані достовірні твердження про стан аналізованої системи в певний момент часу. На основі цих тверджень формуються висновки щодо подальшого розвитку системи і проводиться її оптимізація
3	Моделювання	ERD — метод ідентифікації інформації та взаємозв'язків між її складовими чи об'єктами, що забезпечує деталізоване зберігання даних, ідентифікацію об'єктів аналізу, визначення властивостей цих об'єктів та опис зв'язків між ними
		IDEF2 — метод динамічного моделювання розвитку систем. У зв'язку зі складністю аналізу динамічних систем від цього стандарту практично відмовилися, і його розвиток призупинився на початковому етапі. Проте нині існують алгоритми та їхні програмні аналоги, що дають змогу перетворювати набір статичних діаграм IDEF0 у динамічні моделі, побудовані на базі «розфарбованих мереж Петрі» (CPN — Color Petri Nets)
		STD — метод моделювання перспективного розвитку підприємства на основі минулого досвіду господарювання та поточної ситуації

2.3. Бухгалтерський облік як джерело інформації для діагностики діяльності підприємства

Мета	<i>представити основні засади бухгалтерського обліку та технологію використання облікової інформації для бізнес-діагностики підприємства</i>
Ключові поняття	<i>бухгалтерський, управлінський, фінансовий, податковий облік, бухгалтерська звітність, облікова політика</i>

Облік як такий виник на початку процесу розвитку людського суспільства, котре для забезпечення своїх потреб здійснювало господарську діяльність, тобто матеріальне й нематеріальне вироб-

ництво, що вимагало управління та контролю. Задля досягнення цієї мети й було створено облік. Упродовж історичного розвитку, в процесі загального зростання матеріально-технічної та інтелектуальної культури, змінювалися й удосконалювалися також методи, техніка та форми обліку. Від примітивних засобів і способів до складних сучасних комп'ютерних систем — таким є шлях розвитку облікової техніки.

Сучасні системи обліку призначені для документального спостереження, відображення й контролю за господарською і фінансовою діяльністю господарюючих суб'єктів (підприємств, організацій, орендних, спільних підприємств, акціонерних товариств тощо), а також для збирання, вимірювання, обробки, інтерпретації та передачі інформації про господарську діяльність підприємства, установи, організації внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття оптимальних рішень. Іншими словами, бухгалтерський облік використовують для безперервного та взаємозв'язаного спостереження і контролю за господарською діяльністю окремого підприємства, організації, установи для здобуття щодо них поточної та підсумкової інформації. На відміну від інших видів обліку, бухгалтерський передбачає суцільну реєстрацію усіх господарських операцій на підставі документів первинного обліку. Він базується на документуванні усіх господарських процесів і проведенні періодичних інвентаризацій, забезпечує виявлення та мобілізацію резервів для зниження собівартості та підвищення конкурентоспроможності продукції (робіт, послуг). Основними умовами правильної організації бухгалтерського обліку є використання найбільш раціональних форм і методів обліку, підвищення його технічного оснащення.

Згідно з законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» під *бухгалтерським обліком* слід розуміти процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім і внутрішнім користувачам для прийняття рішень. Разом із цим Закон визначає поняття «*внутрішньогосподарський (управлінський) облік*» як систему обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством.

Облік ведеться у вартісних, натуральних і трудових вимірниках. Побудова бухгалтерського обліку залежить від розвитку всіх чинників, що зумовлюють його суть. Так, застосування ЕОМ дає можливість одному працівникові оперувати нормативною, технологічною, обліковою, правовою інформацією, що підносить інтегрованість бухгалтерського обліку в системі управління на

вищий рівень, породжуючи нову якість бухгалтерського обліку й нові чинники його побудови.

Ключовим поняттям для розуміння бухгалтерського обліку є поняття «господарська операція», що являє собою дію або подію, яка викликає зміни в структурі активів і зобов'язань, власному капіталі підприємства. Усі господарські операції фіксуються у первинних документах на основі встановленої облікової політики. *Облікова політика* — це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Система методів бухгалтерського обліку — це сукупність прийомів, за допомогою яких господарська діяльність підприємства відображається в обліку. Вона складається із сукупності елементів, головні з яких: документація, інвентаризація, рахунки, подвійний запис, оцінка, калькуляція, баланс, звітність. Практичне застосування кожного з них зумовлене відповідними положеннями, інструкціями, вказівками, розробленими та затвердженими державними органами. Зупинимося на характеристичі деяких із них.

Первинний документ не тільки фіксує господарську операцію, а й підтверджує її. Предмет бухгалтерського обліку — окремі сторони багатогранного процесу розширеного відтворення: господарські факти, явища і процеси, що зумовлюють рух господарських засобів, коштів, а також джерел їх утворення, іншими словами — господарські операції.

Метою ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства. Бухгалтерський облік — обов'язковий вид обліку, що ведеться підприємством. Він виступає тією основою, на якій будується фінансова, податкова, статистична та інші види звітності.

Бухгалтерський облік та фінансова звітність ґрунтуються на таких основних принципах:

- *обачність* — застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, що мають запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства;
- *повне висвітлення* — фінансова звітність має містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі;
- *автономність* — кожне підприємство розглядається як юридична особа, відокремлена від її власників, у зв'язку із чим осо-

бисте майно та зобов'язання власників не можуть відображатися у фінансовій звітності підприємства;

- *послідовність* — постійне (із року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики. Зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, і має бути обґрунтована та розкрита у фінансовій звітності;

- *безперервність* — оцінка активів і зобов'язань підприємства здійснюється виходячи з припущення, що його діяльність триватиме;

- *нарахування та відповідність доходів і витрат* — для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, здійсненими для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності на момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів;

- *превалювання сутності над формою* — операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми;

- *історична (фактична) собівартість* — пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи із витрат на їх виробництво та придбання;

- *єдиний грошовий вимірник* — оцінка та узагальнення всіх господарських операцій підприємства у його фінансовій звітності здійснюється в єдиній грошовій одиниці;

- *періодичність* — можливість розподілу діяльності підприємства на певні періоди часу для складання фінансової звітності.

Як уже зазначалося, підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій. Первинні документи мають бути складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо — безпосередньо після її закінчення. Для контролю та впорядкування обробки даних на підставі первинних документів можуть складатися зведені облікові документи.

Інформація, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, систематизується на рахунках бухгалтерського обліку в реєстрах синтетичного й аналітичного обліку подвійним записом їх на взаємопов'язаних рахунках бухгалтерського обліку. Дані аналітичних рахунків мають бути тотожні відповідним рахункам синтетичного обліку на перше число кожного місяця. Для реєстрів бухгалтерського обліку обов'язковими є наявність назви,

періоду реєстрації господарських операцій, прізвищ і підписів чи інших даних, що дають змогу ідентифікувати осіб, які брали участь у їх складанні. Господарські операції відображаються в облікових реєстрах у тому звітному періоді, в якому вони були здійснені.

Отже, бухгалтерська звітність формується на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів, а фінансова звітність — бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства.

Оцінка елементів фінансових звітів — процес визначення грошових сум, за якими мають визнаватися і відображатися елементи фінансових звітів у балансі та у звіті про фінансові результати. Це передбачає вибір певної бази оцінки. У фінансових звітах використовують різноманітні бази оцінки з різним ступенем та в різних комбінаціях:

✓ *Історичну (фактичну, звітну) собівартість.* Активи відображаються за сумою сплачених грошових коштів чи їх еквівалентів або за справедливою вартістю компенсації, виданої для їх придбання. Зобов'язання відображаються за сумою надходжень, отриманих в обмін на ці зобов'язання або, за деяких інших обставин (наприклад, податок на прибуток), за сумами грошових коштів чи їх еквівалентів, що, як очікується, будуть сплачені для погашення зобов'язання під час звичайної діяльності підприємства.

✓ *Поточну собівартість.* Активи відображаються за сумою грошових коштів або їх еквівалентів, яка була б сплачена в разі придбання такого ж чи еквівалентного активу на поточний момент. Зобов'язання відображаються за недисконтованою сумою грошових коштів або їх еквівалентів, що була б необхідна для погашення зобов'язання на поточний момент.

✓ *Вартість реалізації (погашення).* Активи відображаються за сумою грошових коштів або їх еквівалентів, яку можна було б отримати на поточний момент через продаж активу в процесі звичайної реалізації. Зобов'язання відображаються за вартістю їх погашення, тобто за недисконтованою сумою грошових коштів або їх еквівалентів, яка, як очікується, буде сплачена для погашення зобов'язань під час звичайної діяльності підприємства.

✓ *Теперішня вартість.* Активи відображаються за теперішньою дисконтованою вартістю майбутніх чистих надходжень гро-

шових коштів, що, як очікується, має генерувати стаття під час звичайної діяльності підприємства. Зобов'язання відображаються за сьогоднішньою дисконтованою вартістю майбутніх чистих відпливів грошових коштів, що, як очікується, будуть необхідні для погашення зобов'язань під час звичайної діяльності підприємства.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку виділяють такі концепції капіталу, що чинять значний вплив на оцінку результативності діяльності підприємства:

1. *Фінансова концепція* капіталу прийнята більшістю підприємств для складання фінансових звітів. Згідно з фінансовою концепцією капіталу, такого як інвестовані кошти або інвестована купівельна спроможність, капітал є синонімом чистих активів або власного капіталу підприємства.

2. *Фізична концепція* капіталу. Згідно з фізичною концепцією капіталу, він розглядається як продуктивність підприємства.

Вибір підприємством відповідної концепції капіталу має базуватися на потребах користувачів фінансових звітів. Обрана концепція визначає мету, яка має бути досягнута для визначення прибутку, навіть якщо можуть виникати певні труднощі оцінки у разі застосування концепції.

2.4. Програмне забезпечення для проведення бізнес-діагностики

Мета	<i>описати програмне забезпечення для проведення бізнес-діагностики підприємства</i>
Ключові поняття	<i>програмне забезпечення, діалогове вікно, інтерфейс користувача, програмні засоби</i>

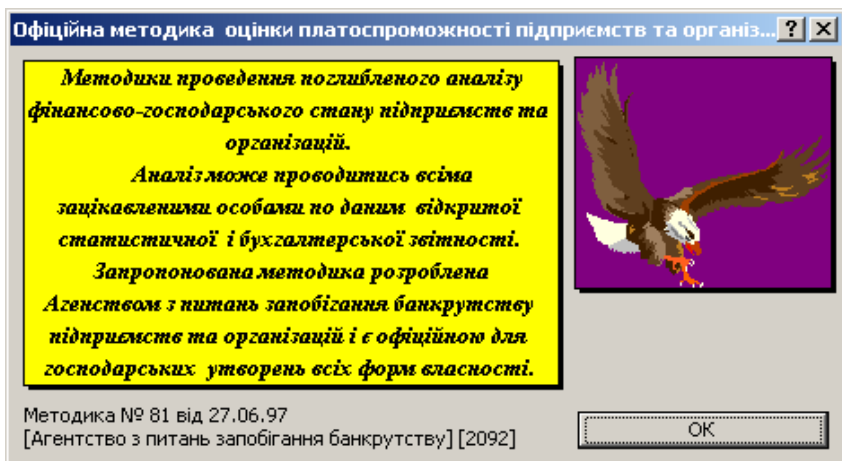
Становлення та розвиток бізнес-структур різних рівнів, а також підвищення динамічності операцій на всіх товарних ринках зумовили необхідність зміни аналітичного інструментарію управління підприємствами й організаціями. Основним напрямом модифікації слід уважати пристосування теоретичного інструментарію до особливостей практичної діяльності, використовуваної облікової політики, застосовуваних нормативно-законодавчих актів тощо. Однією з перших спроб створення системної технології аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств різних сфер бізнесу є методика оцінки платоспроможності Агентства з

питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, про яку вже йшлося.

На основі цієї методики нами було зроблено спробу розробки інформаційного продукту для полегшення застосування громіздкого аналітичного інструментарію бізнесменами-практиками. Слід зазначити, що загальний підхід методики оцінки платоспроможності підприємств та організацій був модифікований виходячи з сучасних реалій ведення господарської діяльності, а також змін у формах бухгалтерської звітності.

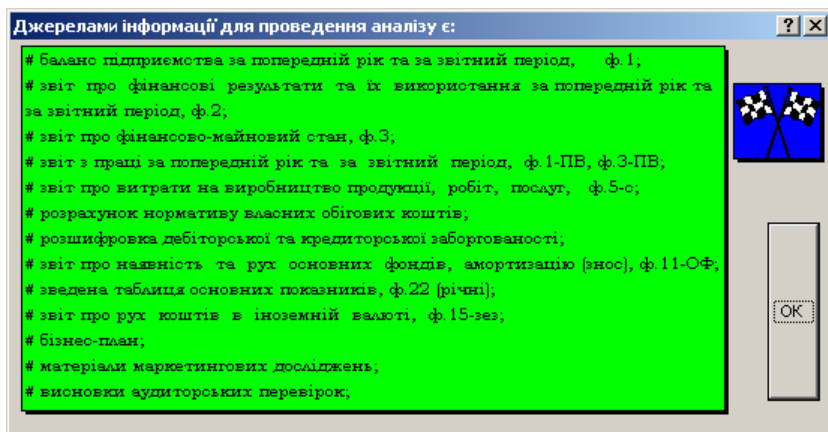
Програмний продукт побудований на основі використання найбільш стандартних і поширених програмних засобів Visual Basic, які включаються до комплекту офісних програм Microsoft Office. Розрахунки та аналіз проводяться на основі Microsoft Excel, включаючи його пакети аналізу. Таким чином досягається простота використання та звичність інтерфейсу для користувачів. Технічно програмний продукт являє собою набір електронних таблиць, довідкову систему, а також систему підтримки прийняття рішень за результатами розрахунків.

Програма реалізує традиційний алгоритм аналізу господарської діяльності, оформлений як послідовність кроків. Насамперед користувач знайомиться з передумовами застосування та обмеженнями методики, загальною технологією аналізу, а також правилами роботи з системою. Ознайомне віконечко має такий вигляд:

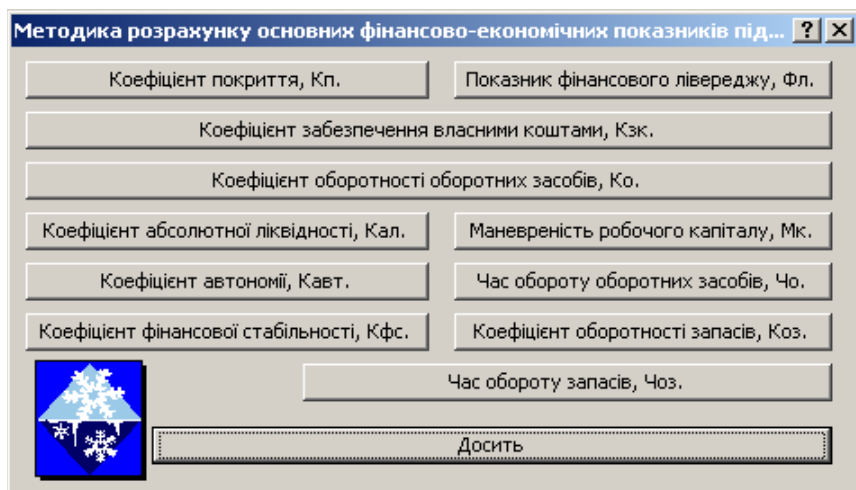


Перед початком аналізу користувач знайомиться з необхідними джерелами аналізу для проведення бізнес-діагностики, а та-

кож визначає необхідні для нього аспекти аналізу. Отже, система надає можливість проводити як загальний аналіз підприємства, так і дослідження окремих напрямів його діяльності.



Довідкова система допомагає користувачу обирати потрібний показник і контролювати розрахунки програми на основі зіставлення вихідних даних зі звітності підприємства та результатів, здобутих автоматичним шляхом. На кожному етапі аналізу користувач має можливість отримати інформацію за аналітичними показниками:



· Коефіцієнт автономії, Кавт: (>0,5) ? X

Ф.№1 $\frac{\text{ряд.495}}{\text{ряд.330}}$ OK

· Коефіцієнт фінансової стабільності, Кфс: (>1) ? X

Ф.№1 $\frac{\text{ряд.495}}{\text{ряд.530} + \text{ряд.750}}$ OK

· Коефіцієнт оборотності запасів, Коз: (збільшення) ? X

Ф.№2 [ряд.040, граф.4]
 Ф.№1 $\left[(\text{ряд.150, граф.3} + \text{ряд.150, граф.4}) \times 0,5 \right]$ OK

Далі аналіз проводиться у певній послідовності за кожним напрямом діяльності підприємства. Внесенню фактичних даних передують ознайомлення із суттю кроку дослідження:

Аналіз короткострокової кредиторської заборгованості ? X

Аналізу підлягають дані III розділу пасиву балансу "Розрахунки та інші пасиви" (рядки 600-750), при цьому визначається частка окремих статей розділу в загальній сумі кредиторської заборгованості, а також відхилення значень цих статей на кінець звітного періоду відносно початку року (таб. №1). Особливу увагу необхідно звернути на наявність простроченої заборгованості перед бюджетом, позабюджетними фондами, по страхуванню, по оплаті праці та перед іншими кредиторами (за тепло, електроенергію, газ, воду).

OK



Потім користувачу пропонується заповнити аналітичну таблицю, що являє собою інформаційний масив для подальших розрахунків:

Таблиця №1 Структура поточної кредиторської заборгованості.

№ п/п	Показники	Код радіокаю ф. №1	На початок року		На кінець звітного періоду		Відхилення	
			о/ва, тис.гр.	% до о/ва заборгованості	о/ва, тис.гр.	% до о/ва заборгованості	о/ва, тис.гр.	(+/-) % до початку року
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Короткострокові кредити банків.	600		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
2	Короткострокові позички банків.	610		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
3	Короткострокові кредити та позички не погашенні в	620		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
4	Розрахунки з кредиторами:							
#	за товари, послуги, строк сплати яких не	630		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
#	за товари, послуги,	640		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
#	по векселях виданих	650		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
#	по авансах одержаних	660		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
#	з бюджетом	670		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
#	по позабюджетних	680		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
#	по страхуванню	690		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
#	по оплаті праці	700		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
#	з дочірніми підприємствами	710		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
#	з іншими кредиторами	720		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
5	Позики для працівників.	730		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
Всього:			0	100	0	100	0	X

Аналогічно реалізується аналіз діяльності підприємства за іншими напрямками, наприклад аналіз витрат виробництва.

Аналіз витрат на виробництво



ОК

Аналізу підлягають витрати підприємства, які безпосередньо пов'язані з виробництвом і збутом продукції, виконанням робіт та наданням послуг. Дані для проведення аналізу беруть з річної або квартальної форми 5-с "Звіт про витрати на виробництво продукції, робіт, послуг". Більш детально аналізуються ті статті витрат, які складають в них значну частку (див. табл. 3). Донільність таких витрат визначається урахуванням специфіки виробництва.

При визначенні витрат у загальному обсязі матеріальних витрат (ряд. 012 форми 5-с) за газ, електроенергію, паливо, тепло, воду вказуються їх абсолютні та відносні величини.

Таблиця 3 Аналіз витрат на виробництво

Таблиця №3 Аналіз витрат на виробництво.

№ п/п	Назва показника	Форма звітності 5-с, графа 1, рядок	На початок року		На кінець звітного періоду		Відхилення	
			тис. грн.	частка у загальному обсязі, в %.	тис. грн.	частка у загальному обсязі, в %.	(+/-) тис. грн.	(+/-) %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Вартість продукції, робіт послуг.	010		X		X	0	X
2	Витрати на виробництво, у тому числі:	011		100		100	0	0
#	матеріальні витрати	012		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
#	амортизація основних фондів	014		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
#	витрати на оплату праці	017		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
#	відрахування на соціальні заходи	018		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
#	інші витрати			#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!
3	Собівартість виробленої продукції (з урахуванням давальницької сировини).	019		#ДЕЛО!		#ДЕЛО!	0	#ДЕЛО!

За результатами проведених розрахунків програма видає користувачу зведену таблицю аналітичних коефіцієнтів із вказівкою їх нормативного значення, а також розроблену технологію генерування управлінських рішень. Остання підсистема дає змогу, базуючись на зіставленні аналітичних показників, робити стандартні висновки, які у подальшому створюють основу для другої фази аналітичного опрацювання здобутих результатів. Послідовно користувач може розробляти нагальні управлінські рішення чи сценарії розвитку компанії.



Питання для поглибленого вивчення

1. Бухгалтерська та фінансова звітність сучасних підприємств: основні поняття, принципи формування та обов'язкові реквізити.
2. Зв'язок бухгалтерського обліку з системами управлінського та фінансового обліку.
3. Суть, мета складання та основні поняття балансу підприємства, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів та звіту про власний капітал.
4. Оцінка елементів фінансових звітів та міжнародні концепції капіталу.

5. Характеристика цільової інформації користувачів фінансової звітності.

6. Вимоги до якості комерційної інформації як передумова ефективної бізнес-діагностики підприємства.

7. Основні аналітично-інформаційні технології управління підприємствами.

8. Інформаційні системи експертної та аналітичної обробки комерційної інформації.

9. Використовувані технології аналізу достовірної інформації, представленої у галузевих і фахових виданнях.

10. Внутрішня технологія організації аналітичного відділу на підприємствах.



Тестові завдання

1. Який основний принцип аналітичного читання фінансових звітів:

- a) аналітичний;
- b) трендовий;
- c) дедуктивний;
- d) індуктивний?

2. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку виділяють такі концепції капіталу:

- a) результатна та витратна;
- b) фінансова та фізична;
- c) абсолютна та відносна;
- d) цільова та ситуативна.

3. Принцип економічної діагностики діяльності підприємства «інтегрованість у загальну систему аналізу» означає, що...

a) система діагностики має носити цільовий характер і органічно поєднувати специфіку бізнесу та пріоритети власників;

b) оцінка лише одного чи двох бізнес-проектів не відображає загальні результати діяльності підприємства, котрі можуть формуватися в двох чи трьох взаємопов'язаних сферах; крім того, висновки мають ураховувати весь спектр факторів впливу на об'єкт досліджень;

c) створення системи діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства економічно вигідне тільки на постійній основі, що надасть змогу забезпечити достовірність оцінок одноразових економічних явищ у контексті загального економічного розвитку;

д) для побудови систем діагностики слід використовувати точні, реальні факти, методи та прийоми, що дадуть можливість мінімізувати суб'єктивізм дослідників або неточність оцінок;

е) діагностика має максимально орієнтуватися на превентивні методи, тобто лише визначити та усунути симптом недостатньо для уникнення кризи.

4. Принцип економічної діагностики діяльності підприємства «системність» означає, що...

а) система діагностики має носити цільовий характер і органічно поєднувати специфіку бізнесу та пріоритети власників;

б) оцінка тільки одного чи двох бізнес-проектів не відображає загальні результати діяльності підприємства, які можуть формуватися в двох чи трьох взаємопов'язаних сферах; крім того, висновки мають ураховувати весь спектр факторів впливу на об'єкт досліджень;

с) створення системи діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства економічно вигідне тільки на постійній основі, що надасть змогу забезпечити достовірність оцінок одноразових економічних явищ у контексті загального економічного розвитку;

д) для побудови систем діагностики слід використовувати точні, реальні факти, методи та прийоми, що дадуть змогу мінімізувати суб'єктивізм дослідників чи неточність оцінок;

е) діагностика має максимально орієнтуватися на превентивні методи, тобто лише визначити та усунути симптом недостатньо для уникнення кризи.

5. Принцип економічної діагностики діяльності підприємства «активність» означає, що...

а) система діагностики має носити цільовий характер і органічно поєднувати специфіку бізнесу та пріоритети власників;

б) оцінка лише одного чи двох бізнес-проектів не відображає загальні результати діяльності підприємства, котрі можуть формуватися в двох чи трьох взаємопов'язаних сферах; крім того, висновки мають ураховувати весь спектр факторів впливу на об'єкт досліджень;

с) створення системи діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства економічно вигідне тільки на постійній основі, що дасть змогу забезпечити достовірність оцінок одноразових економічних явищ у контексті загального економічного розвитку;

д) для побудови систем діагностики слід використовувати точні, реальні факти, методи та прийоми, що нададуть можливість мінімізувати суб'єктивізм дослідників чи неточність оцінок;

е) діагностика має максимально орієнтуватися на превентивні методи, тобто лише визначити та усунути симптом недостатньо для уникнення кризи.

РОЗДІЛ 3

ЕКСПРЕС-ТЕХНОЛОГІЯ БІЗНЕС-ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Експрес-технологія проведення бізнес-діагностики підприємства впливає з логіки дослідження та методології побудови системи етіологічної діагностики (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Алгоритм експрес-технології бізнес-діагностики підприємства



Ключові положення розділу

Визначення сфер діяльності. Ідентифікація правових засад та особливого статусу підприємства.

Визначення впливу основних екологічних чинників на ефективність діяльності підприємства. Використання прогностичних розрахунків для планування превентивних екологічних організаційно-технічних заходів.

Методики дослідження ринкового попиту на продукцію підприємства. Показники місткості ринку та їх обчислення. Технологія оцінки рівня конкуренції на цільовому ринковому сегменті. Визначення ринкової влади підприємства. Конкурентне середовище: поняття, умови та забезпечення державними органами.

Поняття та види продукції підприємства. Вартісне вимірювання обсягів виробництва і реалізації продукції. Аналіз динаміки виробництва і реалізації продукції. Життєвий цикл продукції. Оцінка виконання угод за асортиментом та якістю. Обчислення показників ефективності діяльності маркетингової служби підприємства. Показники прибутковості процесів виробництва та реалізації продукції. Аналіз ритмічності виробництва. Поняття якості та конкурентоспроможності продукції. Узагальнюючі, групові та одиничні показники якості. Обчислення рівня конкурентоспроможності продукції підприємства.

Принципи формування та елементний склад балансу підприємства. Оцінка динаміки валюти балансу та його структури. Визначення та оцінка абсолютних показників діяльності підприємства.

Необоротні й оборотні активи. Поняття монетарних і немонетарних активів. Оптимізація структури майна. Інтерпретація динаміки обсягу та структури активів підприємства.

Види та елементний склад джерел формування майна підприємства. Методи фінансування діяльності підприємства. Інтерпретація динаміки обсягу та структури пасивів підприємства.

3.1. Юридичні основи функціонування підприємства

Мета	<i>ідентифікація підприємства у правовому полі та визначення його місця в економіці країни</i>
Ключові поняття	<i>власність, відносини підпорядкування, регулювання діяльності, правовий статус</i>

Першим кроком здійснення комплексної діагностики суб'єкта господарювання є вивчення юридичних основ його функціонування. Мета такого дослідження полягає у повній детермінації підприємства у правовому полі та ідентифікації його місця в економіці країни. Такий аналіз визначальний, адже дає змогу досліднику правильно дібрати інформаційні джерела, оптимізувати структуру та зміст дослідження, а також сформулювати систему індикаторів і критерії успішної діяльності підприємства.

Основними завданнями аналізу є ідентифікація таких параметрів суб'єкта господарювання:

- 1) організаційно-правовий вид, форма та структура власності на підприємстві;
- 2) сфери, напрями та масштаби діяльності;
- 3) територіальне розташування;
- 4) ступінь інтегрованості;
- 5) наявність особливого статусу підприємства;
- 6) участь у судових процесах.

Джерелами інформації в даному випадку будуть нормативно-правові акти, установчі документи підприємства (установчий договір, статут), довідки реєстраторів емісії пайових цінних паперів, бізнес-плани проектів тощо.

Виявлення реальної майнової належності підприємства дає можливість правильно оцінити результативність його діяльності. Так, наприклад, для державних підприємств базовою метою є створення й підтримка певної кількості робочих місць для населення регіону заради забезпечення його соціально-економічної стабільності за умови досягнення беззбиткового функціонування самого підприємства. Для дочірніх або інших інтегрованих суб'єктів господарювання пріоритетне завдання полягає у забезпеченні прибутковості головної (материнської) організації.

Для аналізу сфер і напрямів функціонування дослідник визначає галузеву належність підприємства, ступінь диверсифікації та

масштаби його діяльності. Зокрема, за останнім параметром чинне законодавство [1] виділяє такі види підприємств:

* **мали**, середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік яких не перевищувала 50 осіб, а обсяг річної виручки не більший за 500 тис. євро за середньорічним курсом НБУ;

* **великі** — середньооблікова чисельність працівників за звітний рік перевищує 1000 осіб, а обсяг виручки більший за 5 млн євро;

* решта підприємств визнаються **середніми**.

Значний інтерес для дослідника має й територіальне розташування суб'єкта господарювання, що досить суттєво впливає на результативність його діяльності. Вплив цього фактора пов'язаний із розвитком процесів розподілу праці, зміною умов руху матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, появою нових і вдосконаленням існуючих комунікацій. Крім того, важливою рисою підприємства може бути його функціонування у межах спеціальних (вільних) економічних зон, територій пріоритетного розвитку, регіону, де відбуваються спеціальні економічні експерименти, тощо.

Важливий крок аналізу — це визначення ступеня інтегрованості суб'єкта господарювання. У даному контексті досліднику слід з'ясувати, чи є підприємство частиною об'єднання, яке місце у ньому воно посідає (головне чи підпорядковане), якими підприємствами володіє, з ким кооперує свою діяльність, чи має зв'язки із зарубіжними партнерами тощо.

Необхідна також ідентифікація особливого статусу підприємства, що може визначати специфічний порядок його створення, функціонування, реорганізації та ліквідації. До підприємств, що мають особливий статус, наприклад, належать:

✓ **містоутворюючі** підприємства — юридичні особи, кількість працівників яких з урахуванням членів їхніх сімей становить не менше половини чисельності населення адміністративно-територіальної одиниці, у якій розташована така юридична особа, а також якщо кількість працівників підприємства перевищує 5000 осіб;

✓ **особливо небезпечні**, якими можуть бути визнані підприємства вугільної, гірничодобувної, атомної, хімічної, нафтопереробної, хіміко-металургійної та інших галузей, визначених відповідними рішеннями уряду, припинення діяльності котрих потребує проведення спеціальних заходів щодо запобігання заподіяню шкоди життю та здоров'ю громадян, майну, спорудам, довкіллю;

✓ **казенні** — підприємства, що створюються і підпорядковуються Кабінету Міністрів України і не можуть бути приватизовані;

✓ **підприємства з іноземними інвестиціями** (частка внеску іноземного інвестора до статутного фонду не менша за 10 %) та **іноземні підприємства** (статутний фонд яких сформовано виключно іноземною особою);

✓ **підприємства й організації УТОГ та УТОС** — юридичні особи, на яких працюють інваліди, тощо.

Важливу характеристику підприємства становить також його участь у судових процесах як відповідача, так і позивача. Основними параметрами цього аспекту дослідження є характер позовів, їх вплив на ділову репутацію підприємства, сума позовних вимог тощо.



Питання для поглибленого вивчення

1. Правові основи створення, функціонування та ліквідації підприємств.
2. Інтегральні форми підприємств і організацій.
3. Особливості регулювання діяльності окремих груп підприємств (акціонерних товариств, малих підприємств).



Тестові завдання

1. Фірму, що виготовила за рік продукції на суму, еквівалентну 700 тис. євро, слід віднести до _____ підприємств.
 - a) великих;
 - b) середніх;
 - c) малих.
2. Пріоритетним завданням для дочірнього підприємства є ...
 - a) максимальна прибутковість діяльності;
 - b) забезпечення населення регіону робочими місцями;
 - c) формування нормальних умов діяльності іншим суб'єктам господарювання даного регіону;
 - d) забезпечення прибутковості материнського (головного) підприємства.

3. Підприємство, що не підлягає приватизації, органами управління якого є міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, є...

- a) державним;
- b) комунальним;
- c) національним;
- d) казенним.

4. Підприємство, у статутному фонді якого внесок іноземної особи становить 5 %, є...

- a) вітчизняним підприємством;
- b) підприємством з іноземними інвестиціями;
- c) іноземним підприємством;
- d) казенним підприємством.

5. Для того, щоб бути віднесеним до категорії містоутворюючих підприємств необхідно відповідати таким параметрам...

- a) середньооблікова чисельність працівників за звітний рік перевищує 1000 осіб, а обсяг виручки більший за 5 млн євро;
- b) не підлягати приватизації і підпорядковуватися відповідному міністерству;
- c) кількість працівників перевищує 5000 осіб або становить (з урахуванням членів сімей) не менше ніж 50 % чисельності населення адміністративно-територіальної одиниці;
- d) випускати продукцію, споживачем якої є державні органи.

3.2. Аналіз екологічності діяльності підприємства

Мета	визначення впливу підприємства на довкілля та оцінка його природоохоронної діяльності
Ключові поняття	природне середовище, екологічна діяльність, забруднення, штрафні санкції

На сьогодні екологічна діагностика підприємства є невід'ємною складовою експертизи інвестиційних проєктів, надання кредитних ресурсів, придбання суб'єкта господарювання тощо. Мета даного аналізу полягає у визначенні впливу підприємства на довкілля та оцінка його природоохоронної діяльності. При цьому комплексний аналіз має охоплювати усі стадії, від розробки продукції, технологічного процесу її виготовлення до використання та утилізації. Дотримання підприємством високих екологічних стандартів діяльності допомагає не лише уникати

значних фінансових утрат унаслідок виплати штрафних санкцій, відшкодування збитків, необхідності інвестування природоохоронних заходів, а й сформувати позитивний імідж серед своїх контрагентів і споживачів.

Діагностуючи екологічність діяльності підприємства, необхідно звернути увагу на наявність очисних споруд, їх стан та використання, а також дослідити вплив виробництва на навколишнє середовище. Окремо зазначаються (за їх наявності) факти тимчасової заборони (зупинення) чи припинення діяльності підприємства або його окремих виробничих підрозділів у разі порушення ними законодавства про охорону навколишнього середовища. Звертається увага на стан споруд, пристроїв для очищення викидів (скидів) або їх знешкодження, прогресивність техніко-технологічної бази виробництва, дотримання лімітів використання природних ресурсів, порушення екологічних стандартів, вимог екологічної безпеки, а також розміри штрафних санкцій за такі порушення.

Рівень еколого-економічної ефективності ($E_{\text{ПЗП}}$) природозабруднюючого підприємства можна виразити формулою:

$$E_{\text{ПЗП}} = \frac{Q_{\text{ЕЧП}} - Q_{\text{ВДХ}} - Q_{\text{ПП}}}{\text{ОсЗ}_{\text{СР}}^{\text{ВИР}}}, \quad (3.1)$$

де $Q_{\text{ЕЧП}}$ та $Q_{\text{ПП}}$ — обсяг продукції, випущеної з дотриманням та з порушенням норм екологічного законодавства відповідно; $Q_{\text{ВДХ}}$ — еколого-економічна оцінка відходів виробництва; $\text{ОсЗ}_{\text{СР}}^{\text{ВИР}}$ — середньорічна вартість основних виробничих фондів природозабруднюючого виробництва.

Як узагальнюючі показники рівня екологічної діяльності підприємства можна використовувати:

- ✓ частку об'єктів природоохоронного призначення у загальній вартості основних засобів підприємства;
- ✓ обсяги витрат на природоохоронні заходи;
- ✓ частку продукції з високою екологічністю технології виробництва та використання;
- ✓ обсяги нарахованих і сплачених штрафних санкцій за забруднення довкілля та відшкодування збитків постраждалим тощо.

Приймаючи те чи інше господарське рішення, необхідно оцінити його вплив на екологію цільового регіону. При цьому фінансові наслідки такого впливу доцільно включити до загальних вихідних параметрів оцінки ефективності проекту. До негативних

наслідків несприятливої екологічної ситуації на підприємстві належать:

- 1) штрафні санкції за порушення екологічного законодавства;
- 2) зобов'язання щодо відшкодування збитків потерпілим;
- 3) зобов'язання щодо ліквідації забруднення та його наслідків (рекультивация землі, очистка водних артерій, ліквідація звалищ, утилізація небезпечних відходів);
- 4) зобов'язання щодо здійснення обов'язкових природоохоронних заходів (побудова й використання очисних споруд, створення та утримання лісопаркових масивів тощо);
- 5) анулювання ліцензії на здійснення окремих видів діяльності або примусова ліквідація.

До непрямих негативних наслідків можна віднести:

- ✓ втрату вартості земельних ділянок, нерухомості та іншого майна, що перебуває на забрудненій території;
- ✓ погіршення іміджу підприємства;
- ✓ громадський спротив планам підприємства та його бойкот тощо.

Серед позитивних наслідків здійснюваної у достатніх формах і обсягах екологічної діяльності, крім уникнення перелічених наслідків, може бути:

- 1) надання податкових пільг, виключення з бази оподаткування природоохоронних засобів підприємства, звільнення від зобов'язань щодо формування фондів охорони довкілля;
- 2) отримання позикових коштів на пільгових умовах;
- 3) одержання коштів бюджетних та позабюджетних централізованих і децентралізованих фондів для впровадження заходів щодо зниження негативного впливу на природу, використання ресурсозберігаючих технологій, виробництва екологічно безпечної продукції;
- 4) формування позитивного іміджу підприємства у суспільстві тощо.



Питання для поглибленого вивчення

1. Правове забезпечення природоохоронної діяльності в Україні.
2. Штрафні санкції в разі порушення вимог екологічного законодавства.
3. Особливості вартісної оцінки шкоди довкіллю та населенню.



Тестові завдання

1. До прямих негативних наслідків незадовільної природоохоронної діяльності підприємства належать

- a) виплата штрафних санкцій;
- b) зниження вартості забруднених земельних ділянок;
- c) втрата позитивного іміджу серед споживачів.

2. До непрямих негативних наслідків незадовільної природоохоронної діяльності підприємства належать

- a) виплата штрафних санкцій постраждалим;
- b) зниження вартості забруднених земельних ділянок;
- c) набуття позитивного іміджу серед споживачів;
- d) отримання позикових коштів на пільгових умовах.

3. До позитивних наслідків здійснення достатньої природоохоронної діяльності підприємства належать

- a) виплата штрафних санкцій постраждалим;
- b) зниження вартості забруднених земельних ділянок;
- c) набуття позитивного іміджу серед споживачів;
- d) отримання позикових коштів на пільгових умовах.

3.3. Моніторинг ринкового середовища господарювання підприємства

Мета	<i>ідентифікація ринку підприємства, характеру й інтенсивності конкурентної боротьби на ньому та місця фірми у цій боротьбі</i>
Ключові поняття	<i>галузь, місткість ринку, конкуренція, ринкова влада, монопольне становище</i>

Важливим етапом діагностики діяльності підприємства є дослідження конкурентного середовища, в якому функціонує об'єкт, а також визначення його місця у цьому середовищі. Такий аналіз має передбачати розрахунок потенційної та реальної місткості ринку, оцінку інтенсивності конкуренції в галузі, визначення ринкової частки підприємства й аналіз конкурентоспроможності його продукції (робіт, послуг).

Потенційна місткість ринку характеризує максимально можливий річний обсяг продажу товарів і може бути розрахована як

$$Q_p^n = \sum_{i=1}^n m_i \times q_i \times p_i, \quad (3.2)$$

де $i = 1, \dots, n$ — відповідні групи споживачів; m_i — кількість споживачів i -ї групи, які мають потребу та виявили інтерес до товару; q_i — усереднена кількість закупівель одного споживача; p_i — середня ціна продажу одиниці товару.

Реальна місткість ринку дає уявлення про фактичні обсяги продажу цільових товарів у межах окремої країни. Вона може бути обчислена як

$$Q_p^p = P - \Delta R + I - E, \quad (3.3)$$

де P — обсяг виробництва цільових товарів; ΔR — зміна обсягу товарних запасів продавців товару; I, E — відповідно обсяг імпорту (у т. ч. і непрямого імпорту, коли товар входить до складу іншої продукції, що імпортується) та експорту з країни цільового ринку.

Місткість окремого ринку оцінюється за допомогою аналізу факторів, що безпосередньо визначають попит споживачів. До таких чинників належать: загальна кількість населення; його розподіл за віковою, статевою, освітньо-кваліфікаційною та соціальними ознаками; середній рівень та динаміка доходів населення; зміна індексу вартості життя; традиційні норми споживання; смаки та уподобання споживачів тощо. Слід зауважити, що оцінка потенціалу ринку за демографічними факторами не завжди збігається з реальною місткістю ринку, тому необхідне її суттєве коригування на рівень ринкової конкуренції, широту і глибину асортименту товарів-аналогів, співвідношення попиту і пропонування.

Природно, що підприємство, котре діє на ринку, місткість якого велика й постійно зростає, матиме значні можливості для комерційного успіху й буде інвестиційно привабливим. Важливим аспектом аналізу ринку є дослідження *інтенсивності конкуренції у галузі*. Для цього необхідні дані про загальні й індивідуальні обсяги продажу у цільовій галузі, тобто розрахунок показників, поданих у табл. 3.1.

Показники інтенсивності конкуренції дають уяву про рівень незалежності фірми у разі прийняття рішень відносно цін продажу своєї продукції. Чим більше підприємств представлено на ринку і чим більша еластичність попиту, тим меншою є концентрація ринку, а окреме підприємство змушене коригувати свою діяльність під поведінку інших учасників ринку, і навпаки.

Таблиця 3.1

ПОКАЗНИКИ РІВНЯ ІНТЕНСИВНОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ У ГАЛУЗІ

Показник	Порядок розрахунку	Інтерпретація рівнів
Індекс концентрації (I_C)	Розраховується як сума часток, виражених десятковим дробом, трьох (чотирьох) найбільших підприємств у загальному обсязі продажу галузі (q_i): $I_C = \sum_{i=1}^{3(4)} q_i$	Ринок вважається неконцентрованим, якщо $I_C \leq 0,45$, помірно концентрованим, якщо $I_C \in (0,45; 0,7)$, і висококонцентрованим, якщо $I_C \geq 0,7$
Індекс Герфіндаля—Хіршмана (I_{HH})	Розраховується як сума квадратів часток усіх фірм, що діють на ринку: $I_{HH} = \sum_{i=1}^n q_i^2$	Зменшення значення I_{HH} вказує на зниження концентрації та ринкової влади виробників і, за інших рівних умов, на посилення конкуренції на ринку. Для конкурентного середовища, в якому діють понад 100 фірм, $I_{HH} \rightarrow 0$, а для монопольного — $I_{HH} \rightarrow 1$. Ринок визнається помірно концентрованим, якщо $I_{HH} \in [0,1; 0,2)$
Індекс Розенблута (I_R)	Обчислюється з використанням рангу підприємства (r_i), що визначається за величиною його ринкової частки (фірма з найбільшою часткою ринку матиме $r_i = 1$): $I_R = \frac{1}{2 \sum_{i=1}^n r_i \times q_i - 1}$	За умов монополії значення $I_R = 1$. Максимально конкурентний ринок характеризується величиною $I_R = \frac{1}{n}$, де n — кількість підприємств на ринку

Крім того, характеризуючи цільову галузь, необхідно дати оцінку таким явищам і процесам, як:

- 1) тип виробництва у галузі;
- 2) ступінь диференційованості продукції;
- 3) сегментація ринку;
- 4) рівень цін та ціноутворення;
- 5) сезонність виробництва й реалізації продукції (робіт, послуг);
- 6) рівень впливу на діяльність постачальників, споживачів і виробників товарів-замінників;
- 7) доступність каналів розподілу;
- 8) ступінь державного регулювання ринку;
- 9) характер конкуренції тощо.

Установивши параметри цільової галузі, необхідно визначити *місце й роль аналізованого підприємства у конкурентній боротьбі*. Для цього аналізують рівень ринкової влади компанії (частка ринку, ранг підприємства) та її динаміку, ідентифікують основних конкурентів, параметри яких слугуватимуть орієнтирами для зіставлення результатів підприємства.

Найчастіше ж місткість ринку оцінюється продуцентом з позицій можливості контролю його певної частки. При цьому використовують таку формулу:

$$Q_i^{\text{кр}} = \frac{1}{1 + \sum_{j=1}^n \frac{b_j}{b_i}} \times \frac{m}{k_i}, \quad (3.4)$$

де $Q_i^{\text{кр}}$ — частка i -го товару (за вартістю) оцінюваного продуцента у задоволенні попиту (загальний продаж цього товару та його аналогів); $j = 1 \dots n$ — кількість товарів-аналогів продукції i , що з нею конкурують; b_i , b_j — оцінка престижності відповідно i -ї продукції підприємства та j -го товару конкурента; m — співвідношення залежності попиту та пропонування товару на ринку; k_i — рівень конкурентоспроможності i -го товару.

Зміст формули (3.4) свідчить про те, що можливість контролю певної частки ринку визначається поєднанням високих техніко-економічних характеристик товару, його вартісних характеристик із престижем виробу та іміджем його продуцента. Простіший спосіб визначення ринкової частки підприємства передбачає обчислення співвідношення фактичного обсягу реалізації цього

підприємства ($Q_i^{\text{прод}}$) до загального обсягу продажу в галузі (на ринку) ($Q_{\text{заг}}^{\text{прод}}$):

$$Q_i = \frac{Q_i^{\text{прод}}}{Q_{\text{заг}}^{\text{прод}}} \times 100 \%. \quad (3.5)$$

Необхідними параметрами ринку, на якому підтримуються умови нормальної конкуренції, вважаються такі [49, с. 89]:

- ✓ на ринку діють 10 і більше фірм;
- ✓ одна фірма займає не більше 31 % ринку;
- ✓ дві фірми займають не більше 44 % ринку;
- ✓ три фірми займають не більше 54 % ринку;
- ✓ чотири фірми займають не більше 63 % ринку.

Зазвичай підприємству слід намагатися збільшувати свою ринкову владу, однак у разі досягнення монопольного становища та зловживання ним для недопущення, усунення чи обмеження конкуренції державні органи (Антимонопольний комітет та його відділення) мають право накладати на підприємство штрафи та здійснювати його примусовий поділ. При цьому згідно з чинним законодавством України [7, с. 12] становище підприємства на ринку визнається монопольним (домінантним), якщо:

- частка окремого суб'єкта господарювання на ринку товару більше ніж 35 %;
- частка окремого суб'єкта господарювання на ринку товару становить 35 або менше відсотків, але він не зазнає значної конкуренції, зокрема внаслідок порівняно невеликого розміру часток ринку, які належать конкурентам;
- сукупна частка не більше ніж 3-х суб'єктів господарювання, яким на ринку належать найбільші частки на ринку, перевищує 50 %;
- сукупна частка не більше ніж 5-ти найбільших суб'єктів господарювання перевищує 70 %.



Питання для поглибленого вивчення

1. Особливості дослідження кон'юнктури ринку.
2. Природні монополії: поняття, необхідність, принципи та сфери функціонування.
3. Методи конкурентної боротьби на сучасних ринках.



Тестові завдання

1. Показник, що характеризує максимально можливий річний обсяг продажу товарів, має назву ...

- a) індекс Герфіндаля—Хіршмана;
- b) реальна місткість ринку;
- c) коефіцієнт концентрації;
- d) потенційна місткість ринку.

2. Значення індексу Розенблюта $I_R \rightarrow 1$ свідчить про ...

- a) помірну концентрованість ринку;
- b) існування на ринку умов вільної конкуренції;
- c) надмірну монополізацію ринку.

3. Показник, що розраховується як сума часток, виражених десятковим дробом, трьох (чотирьох) найбільших підприємств у загальному обсязі продажу галузі має назву індекс ...

- a) Герфіндаля—Хіршмана;
- b) спеціалізації;
- c) Розенблюта;
- d) концентрації.

4. Згідно з чинним законодавством України становище окремого підприємства на ринку визнається монополюним (домінантним), якщо його частка на ринку ...

- a) перевищує 50 %;
- b) перевищує 35 %;
- c) перевищує 45 %;
- d) перевищує 25 %.

5. До підприємств, що зловживають своїм монополюним становищем на ринку й обмежують конкуренцію, державні органи можуть застосовувати ...

- a) примусову ліквідацію;
- b) накладання штрафних санкцій;
- c) примусове банкрутство;
- d) примусовий поділ.

6. Показник, що розраховується як сума квадратів часток усіх фірм, що діють на ринку, має назву індекс ...

- a) Герфіндаля—Хіршмана;
- b) спеціалізації;
- c) Розенблюта;
- d) концентрації.

7. Державний орган, що здійснює нагляд за дотриманням на ринку умов вільної конкуренції, має назву ...

- a) Комітет з дотримання умов конкуренції;
- b) Антимонопольний комітет;
- c) Агентство з питань конкуренції та монополізму;
- d) Рада з питань антимонопольного регулювання економіки.

8. Становище трьох операторів галузі визнається монопольним, якщо їх сукупна частка ринку...

- a) перевищує 30 %;
- b) перевищує 35 %;
- c) перевищує 45 %;
- d) перевищує 50 %.

9. Ринок вважається неконцентрованим, якщо індекс концентрації (I_C)...

- a) $I_C \geq 0,45$;
- b) $I_C = 1$;
- c) $I_C \geq 0,7$;
- d) $I_C \leq 0,45$.

10. При розрахунку реальної місткості ринку обсяг непрямого експорту ...

- a) збільшує реальну місткість ринку;
- b) зменшує реальну місткість ринку;
- c) не впливає на величину реальної місткості ринку.

3.4. Виробництво та реалізація продукції (робіт, послуг)

Мета	визначити обсяг, асортиментну структуру виробництва та реалізації продукції, рівень її якості та конкурентоспроможності на ринку, а також ідентифікувати основні фактори впливу на результати діяльності та внутрішньогосподарські резерви
Ключові поняття	виробництво, реалізація, життєвий цикл, якість, конкурентоспроможність продукції, номенклатура, асортимент, рентабельність

Обсяг виробництва та реалізації продукції — взаємопов'язані показники. Характер цього зв'язку залежить від поточної ситуації на ринку та всередині самого підприємства. Темпи росту обсягів виробництва та реалізації продукції, підвищення її якості безпосередньо впливають на величину витрат, прибутку і рівень рен-

табельності. Отже, **основними завданнями аналізу** на даному етапі можна вважати:

- ☑ оцінку рівня реалізації за угодами та динаміки виробництва продукції;
- ☑ визначення факторів впливу на обсяг виробництва та реалізації продукції;
- ☑ визначення внутрішньогосподарських резервів збільшення випуску та реалізації продукції;
- ☑ розробку заходів щодо освоєння визначених резервів.

Об'єкти аналізу даного етапу схематично проілюстровані на рис. 3.2.

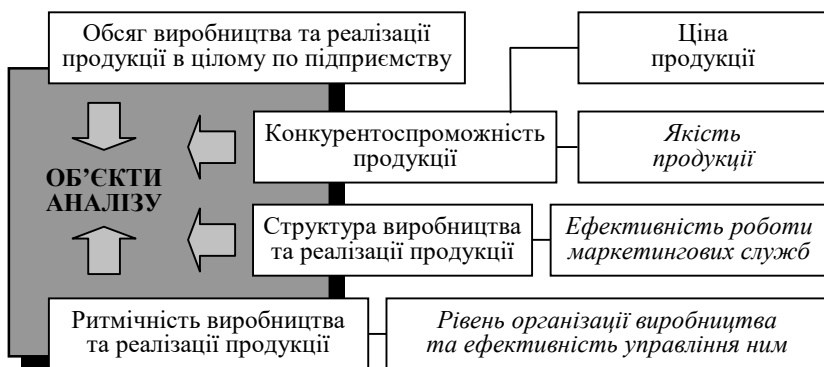


Рис. 3.2. Об'єкти аналізу обсягів виробництва та продажу продукції

Джерелами інформації для аналізу є звіт про товарооборот № 1-торг, звіт про фінансові результати та дебіторську заборгованість № 1-Б, звіт про продукцію № 1-П тощо. Залежно від специфіки внутрішньої звітності підприємства можуть використовувати й інші форми управлінського обліку.

Обсяг виробництва та реалізації промислової продукції вимірюється у натуральних, умовно-натуральних, трудових і вартісних показниках. Найбільш універсальні та узагальнюючі показники виробництва продукції формуються на вартісній основі. *Основними вартісними показниками обсягів виробництва слід уважати величини товарної, валової та чистої продукції, а збуту — обсяг реалізованої продукції (обсяг продажу).* Ці показники розраховуються таким чином:

1. **Обсяг товарної продукції ($Q_{\text{ТП}}$)** — це загальна вартість усіх видів готової продукції, робіт і послуг виробничого характеру,

що призначені та підготовлені до реалізації зовнішнім стосовно продуцента споживачам:

$$Q_{\text{ТП}} = \sum_{i=1}^n Q_i^{\text{вир}} \times C_i + Q_{\text{НРПЗ}}, \quad (3.6)$$

де $Q_i^{\text{вир}}$ — обсяг виробництва i -го виду продукції у натуральних одиницях; C_i — відпускна ціна одиниці i -ї продукції; $Q_{\text{НРПЗ}}$ — обсяг напівфабрикатів власного виробництва, виконаних робіт і наданих послуг зовнішнім споживачам. Товарна продукція планується у діючих (для визначення обсягу продажу) і порівняльних цінах (для аналізу динаміки обсягів виробництва).

2. **Обсяг валової продукції ($Q_{\text{ВП}}$)** — вартість усієї виробленої продукції підприємства, незалежно від ступеня її готовності та власності на використанні матеріали:

$$Q_{\text{ВП}} = Q_{\text{ТП}} + \Delta \text{ЗНВ} + \text{ВСМЗ}, \quad (3.7)$$

де $\Delta \text{ЗНВ}$ — зміна обсягу залишків незавершеного виробництва за аналізований період; ВСМЗ — вартість сировини і матеріалів замовника, наданих підприємству за толлінгових схем виробництва (операції з давальницькою сировиною).

3. **Обсяг чистої продукції ($Q_{\text{ЧП}}$)** — характеризує новостворену (додану) вартість як різницю між вартістю продукції та витратами уречевленої праці:

$$Q_{\text{ЧП}} = Q_{\text{ТП}} - (\text{AB} + \text{MB}), \quad (3.8)$$

де AB — сума амортизаційних відрахувань як витрата засобів виробництва; MB — матеріальні витрати предметів праці (сировина, матеріали, паливо, енергія тощо).

4. **Обсяг реалізованої продукції ($Q_{\text{РП}}$)** показує вартість продукції, що відвантажена споживачеві та за яку надійшли на поточний рахунок (касу) підприємства або мають надійти кошти у зазначений термін. Слід пам'ятати, що в Україні продукція вважається реалізованою з моменту передачі прав на неї споживачу, незалежно від того, оплачена вона чи ні:

$$Q_{\text{РП}} = Q_{\text{ТП}} - \Delta \text{ЗГП}, \quad (3.9)$$

де $\Delta \text{ЗГП}$ — зміна залишків готової продукції на складі протягом аналізованого періоду.

Аналіз продукції підприємства розпочинається з дослідження динаміки випуску та реалізації, розрахунку базисних та ланцюгових темпів динаміки обсягів продукції. Приклад такого аналізу наведено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**ДИНАМІКА ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ
ПРОДУКЦІЇ В ЗІСТАВНИХ ЦІНАХ**

Роки	Обсяг виробництва продукції, тис. грн	Індекс динаміки		Обсяг реалізації продукції, тис. грн	Індекс динаміки	
		базисний	ланцюговий		базисний	ланцюговий
	Ф. №1-П			Ф. № 1-торг		
1-й	790	1,00	—	710	1,00	—
2-й	820	1,04	1,04	885	1,25	1,25
3-й	835	1,06	1,02	855	1,20	0,97

За аналізований період слід визначати середньорічний темп зростання випуску (реалізації) продукції на основі формули середньої геометричної величини: $T_{\text{ср}}^{\text{вир}} = \sqrt{1,04 \times 1,02} - 1 = 0,03$ та $T_{\text{ср}}^{\text{реаліз}} = \sqrt{1,25 \times 0,97} - 1 = 0,101$. Тобто за аналізований період обсяги виробництва за рік збільшувалися у середньому на 3 %, а обсяги реалізації продукції — на 10,1 %.

Важливим елементом аналізу продукції підприємства є визначення стадії її життєвого циклу. Головна ідея даної маркетингової концепції полягає у тимчасовому характері ринкового існування товару. Життєвий цикл товару характеризується коливаннями обсягів продажу та прибутків від реалізації, кількості споживачів і конкурентів. Ідентифікація стадії розвитку товару дає змогу підприємству розробити комплекс ефективних маркетингових заходів щодо забезпечення довгострокової ефективності господарської діяльності.

Життєвий цикл товару може бути представлений у вигляді п'яти послідовних стадій:

❖ **Упровадження** — період появи товару та повільного зростання обсягів продажу. Появі нової продукції передують великі витрати, тому прибутку на цьому етапі, як правило, немає. Підприємство застосовує маркетингову стратегію проникнення на ринок.

❖ **Зростання** пов'язується з визнанням товару споживачами й інтенсивним зростанням обсягів продажу й прибутку. Разом із

тим збільшується й кількість конкурентів. Підприємство використовує стратегію розширення ринку.

❖ **Зрілість та насичення ринку** характеризується спадною динамікою темпів зростання, а згодом й усталенням обсягів продажу і прибутків. На даному етапі підприємству слід здійснити модифікацію товару, коригування цінової політики та розробити додаткові стимули залучення споживачів (сприятливі умови розрахунків, кредитування, поліпшення післяпродажного сервісу). Маркетингова стратегія концентрується на збереженні частки ринку.

❖ **Спад** починається зі скорочення обсягів продажу і суттєвого зменшення прибутку. Завданням служби маркетингу стає максимізація віддачі від товару через мінімізацію витрат на його просування.

❖ **Елімінування товару** передбачає відмову підприємства від подальшого виробництва даного виду продукції.

Аналіз реалізації продукції тісно пов'язаний з вивченням виконання договірних зобов'язань поставок продукції. Невиконання плану за договорами для підприємства пов'язано зі зменшенням виручки, прибутку, виплатою штрафних санкцій. Як наслідок підприємство може втратити ринки збуту, що, своєю чергою, призведе до спаду виробництва. Відсоток виконання договірних зобов'язань визначається діленням різниці між плановим обсягом відвантаженої продукції за угодами та абсолютною величиною його недовиконання за аналізований період на плановий обсяг відвантаження.

Великий вплив на результати господарської діяльності справляє номенклатура, асортимент і структура виробництва та реалізації продукції. Під *номенклатурою* розуміють перелік найменувань продукції, завдання з випуску яких передбачені у виробничій програмі даного періоду. *Асортимент* — сукупність видів кожного з найменувань продукції, що відрізняються відповідними техніко-економічними параметрами. При цьому основними показниками номенклатури виготовлюваної продукції є:

- глибина — варіанти пропонування кожного окремого товару в межах асортиментної групи;
- ширина — загальна кількість асортиментних груп, що їх виробляє підприємство;
- насиченість — загальна кількість окремих товарів, які входять до складу товарної номенклатури;
- гармонійність — ступінь подібності товарів різних асортиментних груп з погляду їх кінцевого використання, вимог до організації виробництва чи інших параметрів.

За формування асортименту та структури випуску продукції підприємство має враховувати попит на дані її види, власні можливості найефективнішого використання економічних ресурсів. Система формування асортиментної політики підприємства схематично подана на рис. 3.3.

АСОРТИМЕНТНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА



Рис. 3.3. Складники асортиментної політики підприємства

Оцінка виконання угод за асортиментом продукції проводиться, як правило, за допомогою коефіцієнта, що визначається діленням загального фактичного випуску продукції (зарахованого у виконання угод за асортиментом) на загальний випуск продукції за угодами (продукція, виготовлена поза угодами, не враховується).

Причини невиконання угод за асортиментом можуть бути як внутрішні, так і зовнішні. До *внутрішніх* належать: недоліки організації виробництва, низький технічний стан устаткування, простої обладнання, аварії, брак прогресивних виробничих технологій, недоліки в системі матеріально-морального стимулювання персоналу тощо. До *зовнішніх* відносяться: кон'юнктура ринку, зміни попиту, несвоєчасне введення в дію виробничих потужностей тощо.

Зростання обсягів виробництва (реалізації) одних видів продукції та зменшення інших призводить до змін її структури, тобто співвідношень обсягів виготовлення окремих виробів у загальній величині випуску. Забезпечити необхідну структуру продукції означає зберегти у фактичному випуску заплановані співвідношення окремих видів.

Вивчення динаміки обсягів з виробництва (реалізації) продукції та виконання укладених угод зумовлює необхідність визначення основних факторів впливу на їх рівень (рис. 3.4).



Рис. 3.4. Основні внутрішньосистемні чинники, що визначають обсяги виробництва та реалізації продукції

Вирішальну роль у забезпеченні ефективності виробництва й обігу продукції відіграє маркетингова служба, завдання якої полягають у найповнішому задоволенні поточних і перспективних потреб споживачів цільового ринку для максимізації прибутку підприємства. Тому основними абсолютними показниками ефективності функціонування маркетингової служби є обсяги прибутку та продажу фірми та їхні параметри (середня вартість замовлення клієнта, кількість клієнтів). Крім того, важливі індикатори — це оборотність оборотних коштів, тривалість фінансового циклу, величина дебіторської заборгованості (у т. ч. простроченої, сум-

нівної), її «вікова» структура, залишки нереалізованої продукції, а також показники, представлені у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

**ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ
СЛУЖБИ МАРКЕТИНГУ**

Показник	Порядок розрахунку	Трактування значення
Коефіцієнт забезпеченості угодами ($K_{зу}$)	$K_{зу} = \frac{Q_{заг}}{Q_{пл}} ,$ де $Q_{заг}$ — загальний обсяг укладених контрактів на аналізований період; $Q_{пл}$ — плановий обсяг виробництва продукції за цей самий період	Характеризує ступінь узгодженості обсягів виробництва продукції підприємством та зацікавленості проміжних і кінцевих її споживачів
Коефіцієнт затоварення готовою продукцією ($K_{зат}$)	$K_{зат} = \frac{ЗГП}{Q_{вир}} ,$ де ЗГП — залишки готової продукції на складі; $Q_{вир}$ — обсяг виробництва продукції за аналізований період	Показує частку виробленої продукції, не реалізованої споживачам. Характеризує ефективність роботи служб маркетингу та збуту зокрема
Коефіцієнт використання виробничої потужності ($K_{ввп}$)	$K_{ввп} = \frac{Q_{вир}}{ВП_{ср}} ,$ де $ВП_{ср}$ — середня за аналізований період величина виробничої потужності підприємства	Характеризує рівень ділової активності підприємства. Свідчить про ефективність взаємодії виробництва та маркетингової служби

Важливим кроком аналізу, що надає можливість оцінити ефективність виробництва й збуту продукції, є оцінка показників рентабельності. При цьому дослідженню підлягають показники, подані в табл. 3.4.

Особливу увагу слід приділити вивченню факторів, що визначають обсяг виробництва, — це забезпеченість підприємства: трудовими ресурсами й ефективність їх використання, основними фондами; матеріалами, сировиною тощо.

Таблиця 3.4

**ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВИРОБНИЦТВА
ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ**

№ з/п	Показник	Технологія розрахунку			Призначення
		теоретична	за рядками бухгалтерської звітності	офіційна методика	
1	Рентабельність виробництва	Чистий (валовий) прибуток	Ф. № 2 ряд. 220 (ряд. 050)	Ф. № 2 ряд. 220 (ряд. 225)	Відображає фінансову ефективність використання виробничих фондів підприємства
		Сума основних та оборотних виробничих фондів	Ф. № 1 [ряд. 030 + + ряд. 260 + ряд. 270]	Ф. № 1 [ряд. 030 + + ряд. 260 + ряд. 270]	
2	Рентабельність продажу	Чистий (валовий) прибуток	Ф. № 2 ряд. 220 (ряд. 050)	Ф. № 2 ряд. 220 (ряд. 225)	Відображає частку чистого (валового) прибутку у валовій виручці від реалізації продукції
		Вартість реалізованої продукції (валова виручка від реалізації)	Ф. № 2 ряд. 010	Ф. № 2 ряд. 010 (ряд. 035)	
3	Рентабельність продукції	Валовий (чистий) прибуток від виробництва та реалізації продукції	Ф. № 2 ряд. 220 (ряд. 050) або Ф. № 2 ряд. 035	Ф. № 2 ряд. 100 (ряд. 105) + + ряд. 090 – ряд. 060	Відображає обсяг прибутку, який отримує підприємство з кожної гривні собівартості продукції. У рядках звітності відтворена рентабельність усього обсягу виробництва та реалізації, а не окремих видів продукції
		Повна собівартість продукції	Ф. № 2 ряд. 040	Ф. № 2 (ряд. 040 + + ряд. 070 + ряд. 080)	

На основі проведеного аналізу кількісно визначають джерела формування резервів зростання обсягів реалізації продукції.

1) Резерви зростання продуктивності:

☑ поліпшення організації виробництва: створення додаткових робочих місць, скорочення втрат робочого часу;

☑ підвищення фондовіддачі: придбання нових і прогресивних засобів виробництва, максимально повне використання фонду часу, збільшення інтенсивності навантаження;

☑ підвищення ефективності використання оборотних коштів: нарощування обсягів оборотних фондів, скорочення браку та відходів сировини, скорочення норм витрат на одиницю продукції, ліквідація понаднормативних виробничих запасів, скорочення тривалості виробничого циклу, збільшення кількості оборотів.

2) Резерви скорочення залишків нереалізованої продукції:

☑ зростання якості та конкурентоспроможності товарів;

☑ поліпшення роботи збутових служб: максимальна автоматизація проведення комерційних угод, розробка типових форм контрактів, залучення більшої кількості оптових і роздрібних торговців;

☑ підвищення ефективності маркетингових заходів: інвестування в рекламні акції, розробка та презентація на ринку товарної марки, сегментація ринків та чітке цінове позиціонування товару.

Велике значення для забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства має ритмічність виробництва і збуту продукції. Під *ритмічністю* розуміють рівномірний характер здійснення того чи іншого процесу, що за обсягами і строками відповідає плановим параметрам. Ритмічне здійснення господарських операцій сприяє зниженню витратності функціонування, зростанню прибутку і свідчить про раціоналізацію діяльності підприємства. Неритмічне виконання виробничих та збутових процесів викликає зниження якості продукції, іммобілізацію оборотних коштів у понаднормативних обсягах незавершеного виробництва, готової продукції, що, своєю чергою, сповільнює оборотність капіталу, призводить до невиконання контрактних зобов'язань тощо.

Для оцінки ритмічності господарських операцій використовують дві групи індикаторів:

1. Прямі: коефіцієнт ритмічності, коефіцієнт аритмічності, частка обсягів випуску за кожну декаду до місячного обсягу виробництва продукції тощо.

2. Непрямі: втрати від простоювання виробництва, доплати за понадурочні роботи, втрати від браку, оплата штрафних санкцій за невиконання контрактних зобов'язань, додаткові витрати на

утримання понаднормативних запасів незавершеного виробництва й готової продукції, втрата ділової репутації.

Узагальнюючим показником рівномірності випуску й реалізації продукції є *коефіцієнт ритмічності* ($K_{\text{ритм}}$), який розраховують як відношення суми фактично випущеної (реалізованої) продукції (у межах плану) за ряд послідовних проміжків часу аналізованого періоду до суми планового випуску (реалізації) продукції за цей самий період часу. При цьому чим ближче $K_{\text{ритм}}$ до одиниці, тим рівномірніше виконується завдання (приклад у табл. 3.5).

Таблиця 3.5

АНАЛІЗ РИТМІЧНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

Декада місяця	Обсяг випуску продукції, тис. грн		Зараховується у виконання плану, тис. грн
	план	факт	
Перша	240	215	215
Друга	250	247	247
Третя	265	294	265
Разом	755	756	727

Отже, $K_{\text{ритм}} = \frac{727 \text{ тис.грн}}{755 \text{ тис.грн}} = 0,963$. Тобто, за звітний місяць 96,3 % продукції було випущено з дотриманням строків, установлених виробничою програмою.

Для оцінки ритмічності виробництва можна визначити *коефіцієнт аритмічності* ($K_{\text{аритм}}$), що обчислюється як відношення суми абсолютних відхилень величин, зарахованих у виконання плану від планового обсягу виробництва (реалізації) продукції, до планового обсягу виготовлення (продажу) продукції за аналізований період. Або ж:

$$K_{\text{аритм}} = 1 - K_{\text{ритм}}. \quad (3.10)$$

У нашому прикладі це:

$$K_{\text{аритм}} = \frac{|215 - 240| + |247 - 250|}{755} = \frac{25 + 3}{755} = 0,037.$$

Важливим показником діяльності підприємства є якість його продукції (робіт, послуг). Під *якістю продукції* розуміють сукупність властивостей товару, що відображають ступінь його придатності до задоволення визначеної потреби людини відповідно до

свого призначення. Підвищення якості продукції, пропонованої споживачам, — один із ключових факторів успіху у конкурентній боротьбі, завдяки якому відбувається завоювання і втримання позицій на ринку. Високий рівень якості товарів сприяє підвищенню попиту на продукцію, збільшенню суми прибутку не лише за рахунок зростання натуральних обсягів реалізації, а й за рахунок вищих цін на таку продукцію.

Діагностуючи якість продукції підприємства необхідно оцінити індивідуальні (групові й одиничні), узагальнюючі та непрямі її показники.

Індивідуальні (одиничні) показники якості товару характеризують одну із його властивостей (наприклад у табл. 3.6).

Таблиця 3.6

ІНДИВІДУАЛЬНІ (ГРУПОВІ Й ОДИНИЧНІ) ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ

Група показників	Зміст характеристики	Окремі показники за групами
Призначення	Характеризують основну властивість товару, що визначає його сутність	■ продуктивність; ■ потужність; ■ вміст корисної речовини; ■ калорійність тощо
Надійності, довговічності та безпеки	Оцінюють спроможність товару виконувати необхідні функції за визначених умов	✓ безвідмовність роботи; ✓ технічний ресурс; ✓ граничний термін зберігання; ✓ ремонтпридатність; ✓ довговічність
Екологічні	Показують рівень негативного впливу на людину та довкілля	✗ токсичність; ✗ радіоактивність; ✗ вміст шкідливих речовин; ✗ обсяг шкідливих викидів
Технологічності	Відображають можливість оптимізації витрат виробничих і часових ресурсів під час технологічної підготовки, виробництва та використання товару	● трудомісткість використання; ● енергоспоживання; ● транспортабельність
Економічні	Характеризують рівень економічної вигоди від використання товару споживачем	■ ціна товару; ■ розмір прибутку на одиницю виготовленої за допомогою об'єкта продукції; ■ вартість доповнюючих і витратних матеріалів, технічного обслуговування (рівень експлуатаційних витрат)

Група показників	Зміст характеристики	Окремі показники за групами
Ергономічні	Визначають відповідність техніко-експлуатаційних параметрів антропометричним, фізіологічним і психологічним параметрам працівника (споживача)	✓ зручність управління; ✓ можливість повного контролю процесу використання; ✓ величина шуму, вібрації тощо
Естетичні	Характеризують чуттєве сприйняття споживачем фізичних параметрів товару	✗ рівень інформаційної виразності; ✗ цілісність композиції
Патентно-правові	Відображають ступінь захисту та рівень використання нових рішень у виробі	• коефіцієнт патентного захисту; • коефіцієнт патентної чистоти

Узагальнюючі показники характеризують якість усієї виробленої підприємством продукції незалежно від її виду і призначення. До таких показників відносять:

- ✓ частка нової продукції в загальному її випуску;
- ✓ частка продукції вищої категорії якості;
- ✓ середній коефіцієнт сортності;
- ✓ частка сертифікованої продукції;
- ✓ частка продукції, що відповідає світовим стандартам;
- ✓ частка продукції, що експортується (у тому числі у високо-розвинені країни);
- ✓ рівень модернізації продукції;
- ✓ рівень оновлення продукції;
- ✓ зведений індекс якості товарів.

Показники сортності розраховуються не в усіх галузях промисловості, а лише на тих підприємствах, де є розподіл продукції за сортами або встановлюються різні ціни залежно від якості продукції (легка, харчова промисловість). На таких підприємствах як узагальнюючий показник доцільно використовувати коефіцієнт сортності (K_c) та середню ціну виробу в зіставних величинах ($\Pi_{\text{сер}}$), при цьому середній сорт і середня ціна визначаються за середньою арифметичною зваженою величиною.

Одним зі способів здобуття інформації щодо динаміки якості продукції підприємства є розрахунок *зведеного індексу якості товарів*. Обчислення даного показника передбачає ідентифікацію експертним методом переліку найважливіших показників якості, визначення вагомості кожного з них для задоволення потреб споживачів та обчис-

лення ступеня відповідності оцінюваного параметра продукції підприємства базовій продукції (еталон, стандарт тощо). При цьому формула зведеного рівня якості продукції ($I_{\text{яз}}$) матиме вигляд:

$$I_{\text{яз}} = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{r_{ij}^{\text{підпр}}}{r_{ij}^{\text{баз}}} \times w_i \times w_j, \quad (3.11)$$

де $i = 1 \dots m$ — кількість оцінюваних товарних груп; $j = 1 \dots n$ — кількість показників якості в межах кожної з товарних груп; $r_{ij}^{\text{підпр}}$, $r_{ij}^{\text{баз}}$ — фактичне значення j -го параметра i -ї товарної групи на оцінюваному підприємстві та його базовий рівень відповідно; w_i , w_j — коефіцієнт вагомості i -ї товарної групи у загальній оцінюваній номенклатурі продукції та j -го показника якості даної групи відповідно.

Непрямою характеристикою якості продукції є параметри браку. Випуск бракованої продукції призводить до підвищення її собівартості, зменшення обсягу продукції й зниження прибутку. Брак можна поділити на виправний і невиправний, внутрішній (ідентифікований на підприємстві) і зовнішній (виявлений споживачами). Для аналізу браку досліджують динаміку його суми та частки у загальному обсязі випуску, оцінюють втрати від браку.

Приклад. Річна вартість випущеної продукції становить 12 500 тис. грн за її собівартості у 10 600 тис. грн. Визначити втрати товарної продукції, використовуючи такі параметри браку:

- ✓ собівартість виявленої на підприємстві бракованої продукції — 150 тис. грн;
- ✓ витрати на усунення браку — 22 тис. грн;
- ✓ вартість браку за ціною можливого використання — 64 тис. грн;
- ✓ вирахування з винуватців браку — 5 тис. грн.

Розв'язання

1. Сукупні втрати від браку становитимуть:

$$150 + 22 - 64 - 5 = 103 \text{ тис. грн.}$$

2. Обчислюємо рівень рентабельності продукції:

$$P_{\text{пр}} = \frac{\Pi}{\text{СВ}} = \frac{12\,500 - 10\,600}{10\,600} \times 100\% = 17,92\%.$$

Такий рівень рентабельності показує, що фактична виручка від реалізації продукції перевищує її собівартість у 1,1792 раза.

3. Звідси фактичні втрати (недовиробництво) товарної продукції будуть:

$$B_{Q_{\text{мн}}} = \frac{100 \% + 17,92 \%}{100 \%} \times 103 = 121,46 \text{ тис. грн.}$$

Повна характеристика ринкової позиції підприємства неможлива без оцінки конкурентоспроможності його продукції. Під *конкурентоспроможністю* продукції слід розуміти сукупність найважливіших для потреб ринку споживчих властивостей товару, що характеризують його позитивну відмінність від аналогічної продукції конкурентів за ступенем відповідності суспільним потребам. Оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства здійснюється за таким алгоритмом:

1. Дослідження ринку, товарів конкурентів, наявних та потенційних вимог споживачів для ідентифікації найважливіших параметрів продукції.

2. Вибір товарів-аналогів для порівняння.

3. Визначення вагомості найважливіших технічних, економічних і сервісних параметрів і конструювання формули узагальнюючого показника конкурентоспроможності продукції.

4. Розрахунок одиничних і групових параметричних індексів.

5. Обчислення рівня узагальнюючого (інтегрального) показника конкурентоспроможності продукції.

Оцінюючи рівень конкурентоспроможності продукції, доцільно використовувати підхід, описаний в економічній літературі. Даний підхід базується на оцінці конкурентоспроможності продукції на основі сучасного маркетингового розуміння товару як сукупності трьох складників: основної (ключової) цінності, реального виконання (якість, ціна, імідж виробника, упаковка) та сервісних параметрів (умови розрахунків, гарантійне та післягарантійне обслуговування, супутні послуги).

На *першому етапі* оцінки конкурентоспроможності продукції (робіт, послуг) здійснюється порівняння якісних параметрів товарів-аналогів. За параметри якості продукції найчастіше обирають показники основного призначення, надійності й довговічності, екологічності використання тощо. При цьому одиничні параметричні індекси (q_i) обчислюються як:

а) для параметрів, позитивна тенденція котрих — зростання:

$$q_i = \frac{p_i}{p_{\text{max}}}; \quad (3.12)$$

б) для параметрів, для яких бажаним є зменшення:

$$q_i^* = \frac{p_{\min}}{p_i}, \quad (3.13)$$

де p_i — рівень i -го одиничного параметра продукції підприємства; $p_{\max}$, $p_{\min}$ — еталонне (максимальне й мінімальне) значення параметра відповідно.

Груповий індекс якості ($I_{\text{я}}$) розраховується як

$$I_{\text{я}} = \sum_{i=1}^n q_i^{\text{я}} \times w_i, \quad (3.14)$$

де w_i — вагомість i -го параметра.

На **другому етапі** здійснюють обчислення вартості споживання ($V_{\text{с}}$) кожного з аналогів:

$$V_{\text{с}} = \text{Ц} + \text{РС}_{\text{ex}}, \quad (3.15)$$

де Ц — ціна придбання товару з урахуванням вартості транспортування, монтажу та підготовки персоналу до використання даної продукції; РС_{ex} — теперішня вартість експлуатаційних витрат споживача протягом усього строку використання товару. Остання розраховується як

$$\text{РС}_{\text{ex}} = \sum_{t=1}^T \frac{C_{\text{ex},t}}{(1+R)^{t-1}}, \quad (3.16)$$

де $C_{\text{ex},t}$ — сума експлуатаційних витрат у році t ; R — ставка дисконту.

На **третьому етапі** визначають рівень якісно-вартісної конкурентоспроможності товару ($I_{\text{я-в}}$) через узгодження вартостей споживання товару підприємства ($V_{\text{с,підпр}}$) та аналогічної продукції конкурента ($V_{\text{с,а}}$) з коригуванням на груповий індекс якості продукції аналізованого підприємства ($I_{\text{я}}$):

$$I_{\text{я-в}} = \frac{V_{\text{с,а}} \times I_{\text{я}}}{V_{\text{с,підпр}}}. \quad (3.17)$$

На **четвертому етапі** проводять порівняння сервісних послуг і умов придбання товару. Для споживача важливим мотивуючим фактором можуть бути такі післяпродажні послуги виробника, як доставка, монтаж обладнання, навчання персоналу, надання технічного обслуговування продукції, її модернізація, трива-

лість гарантії, післягарантійний сервіс, забезпеченість витратними матеріалами, а також імідж марки. Потужним стимулюючим чинником є й умови розрахунків за продукцію: система знижок, термін та обсяги кредитування покупця тощо. Обчислення рівня конкурентоспроможності продукції за сервісними послугами та умовами розрахунків ($I_{\text{суп}}$) здійснюють за формулою

$$I_{\text{суп}} = \sum_{j=1}^m q_{\text{суп},j} \times w_j, \quad (3.18)$$

де $q_{\text{суп}}$ — індекс, що характеризує співвідношення рівнів одиничних параметрів надання сервісних послуг та умов розрахунків; $j \in (1; m)$ — кількість параметрів, що оцінюються; w_j — вагомість j -го параметра.

На останньому, *п'ятому етапі* обчислюють інтегральний показник конкурентоспроможності товару (IK):

$$IK = I_{\text{я-в}} \times w_1 + I_{\text{суп}} \times w_2, \quad (3.19)$$

де w_1, w_2 — вагомість, відповідно, якісно-вартісних характеристик і сервісних послуг та умов розрахунків.



Питання для поглибленого вивчення

1. Маркетингова діяльність на підприємстві.
2. Оцінка маркетингового потенціалу підприємства.
3. Системи управління якістю продукції.
4. Формування конкурентоспроможності продукції.
5. Міжнародні та вітчизняні системи сертифікації продукції.



Тестові завдання

1. Сукупність різновидів продукції кожного найменування, що відрізняються відповідними техніко-економічними параметрами, є ...
- a) номенклатурою;
 - b) асортиментом;
 - c) виробничою програмою;
 - d) товарною продукцією.

2. Загальна вартість усіх видів готової продукції, призначеної на продаж, визначає обсяг ...

- a) товарної продукції;
- b) чистої продукції;
- c) реалізованої продукції;
- d) валової продукції.

3. Величина товарної продукції за вирахуванням матеріальних витрат та амортизаційних відрахувань становить обсяг ...

- a) чистої продукції;
- b) реалізованої продукції;
- c) валової продукції;
- d) собівартості валової продукції.

4. Сукупність властивостей товару, що відображають ступінь його придатності до задоволення визначеної потреби людини відповідно до свого призначення, — це

- a) конкурентоспроможність продукції;
- b) якість продукції;
- c) номенклатура продукції;
- d) асортимент продукції.

5. Показник, що розраховується як співвідношення обсягу прибутку від реалізації продукції та її повної собівартості, має назву

- a) конкурентоспроможність продукції;
- b) рентабельність виробництва;
- c) рентабельність продукції;
- d) коефіцієнт ритмічності виробництва.

6. Ступінь подібності товарів різних асортиментних груп з погляду їх кінцевого використання, вимог до організації виробництва або інших параметрів визначають

- a) гармонійність номенклатури продукції;
- b) насиченість номенклатури продукції;
- c) ширину номенклатури продукції;
- d) глибину номенклатури продукції.

7. До основних резервів скорочення залишків нереалізованої продукції підприємства слід віднести ...

- a) поліпшення роботи маркетингових і збутових служб;
- b) поліпшення організації виробництва;
- c) підвищення якості і конкурентоспроможності продукції;
- d) придбання нових і прогресивних засобів виробництва.

8. Показник, що обчислюється як відношення суми абсолютних відхилень величин, зарахованих у виконання плану, від запланованого обсягу виробництва до планового обсягу виготовлення продукції за аналізований період, має назву ...

- а) коефіцієнт аритмічності виробництва;
 - б) рентабельність виробництва;
 - с) рентабельність продукції;
 - д) коефіцієнт ритмічності виробництва.
9. Рентабельність продажу обчислюється як співвідношення...
- а) обсягів прибутку та виручки від реалізації продукції;
 - б) обсягу реалізації продукції та середньорічної величини активів;
 - с) обсягу прибутку та величини повної собівартості продукції;
 - д) обсягу прибутку та середньорічної вартості основних засобів.
10. За повного дотримання на підприємстві виробничої програми за обсягами та часом випуску продукції коефіцієнт ритмічності виробництва ($K_{\text{ритм}}$) становитиме ...
- а) $K_{\text{ритм}} = 0$;
 - б) $K_{\text{ритм}} = 1$;
 - с) $K_{\text{ритм}} > 1$;
 - д) $K_{\text{ритм}} \leq 1$.

3.5. Динаміка валюти балансу та його структура

Мета	<i>вивчити основні умови функціонування, динаміку обсягу та структури майна, а також виявити основні напрями подальшого аналізу ефективності використання активів підприємства</i>
Ключові поняття	<i>майно, активи, основний та оборотний капітал, основні засоби, нематеріальні активи, оборотні кошти, валюта балансу</i>

Для успішної господарської діяльності у будь-якій сфері бізнесу потрібно відповісти на **три основні питання**:

1) Який підприємницький потенціал має бути в суб'єкта господарювання для досягнення визначених цільових орієнтирів?

2) Які джерела економічних ресурсів доцільно використовувати для реалізації тієї чи іншої підприємницької ідеї?

3) Як гарантувати фінансово-економічну безпеку фірми та конкурентоспроможність її продукції на ринках?

Розпочинаючи будь-який проект, керівництво підприємства має чітко визначити, з яких джерел фінансуватиметься проект протягом усього свого життєвого циклу. Як свідчить практика,

проблема фінансування є визначальною для кожного виду господарської діяльності. В умовах ринкової економіки різко зростає значення фінансових ресурсів підприємства, що покликані створити умови для формування оптимальної структури капіталу фірми та нарощування її потенціалу. Від того, який капітал має підприємство, наскільки є оптимальною його структура, як раціонально він трансформується у необоротні та оборотні активи, залежить його фінансово-економічний стан і результати діяльності. Саме тому аналіз наявності, розміщення та джерел формування активів підприємства розпочинає процес оцінки ефективності функціонування фірми.

Аналіз проводиться через порівняння даних загальної вартості майна підприємства (валюти балансу ф. № 1 ряд. 280 або ряд. 640) на початок і кінець звітного періоду. При цьому зменшення валюти балансу може свідчити про скорочення ділової активності підприємства, що призводить до його неплатоспроможності. Наведені міркування можна вважати типовими для промислових підприємств, але не слід ігнорувати галузеву специфіку їх діяльності та інші зовнішні чинники, що значно впливають на підсумок балансу. Залежно від поставленої мети досліджень фінансово-економічної діяльності доцільно формувати інформаційну базу за більш тривалий період (3—5 років).

Основні завдання аналізу:

- ☒ вивчення вихідних умов функціонування підприємства;
- ☒ визначення змін у загальній сумі та структурі за звітний період, а також аналітична оцінка цих змін;
- ☒ визначення резервів нарощування капіталу підприємства, підвищення рівня його віддачі, зміцнення його фінансово-економічного стану.

За формою власності капітал підприємства має структуру, схематично подану на рис. 3.5.

Підприємства використовують капітал на власний ризик відповідно до своїх цільових орієнтирів на купівлю чи оренду основних фондів, будівництво об'єктів виробничого та невиробничого призначення, придбання сировини та матеріалів, палива, електроенергії, оплату праці персоналу, виплату податків та відсотків за кредитами тощо. У цілому напрями використання капіталу залежать від сфери бізнесу та міркувань власників. Довгострокові активи фінансуються, як правило, за рахунок власного капіталу та довгострокових кредитів, якщо такі реально залучити. Поточні витрати фінансуються переважно за рахунок власного капіталу та короткотермінових позик.

Як уже зазначалося, основою для таких досліджень є баланс, що являє собою загальне відображення (у вартісній оцінці) усіх активів підприємства та джерел їх формування. **Активи підприємства** *грунуються у балансі в три розділи залежно від характеру участі у процесі господарювання:*

I. Необоротні активи: нематеріальні активи, незавершене будівництво, основні засоби, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокова дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи, інші необоротні активи.

II. Оборотні активи: запаси (виробничі запаси матеріалів та сировини, незавершене виробництво, запаси готової продукції тощо), векселі одержані, дебіторська заборгованість, грошові активи тощо.

III. Витрати майбутніх періодів.

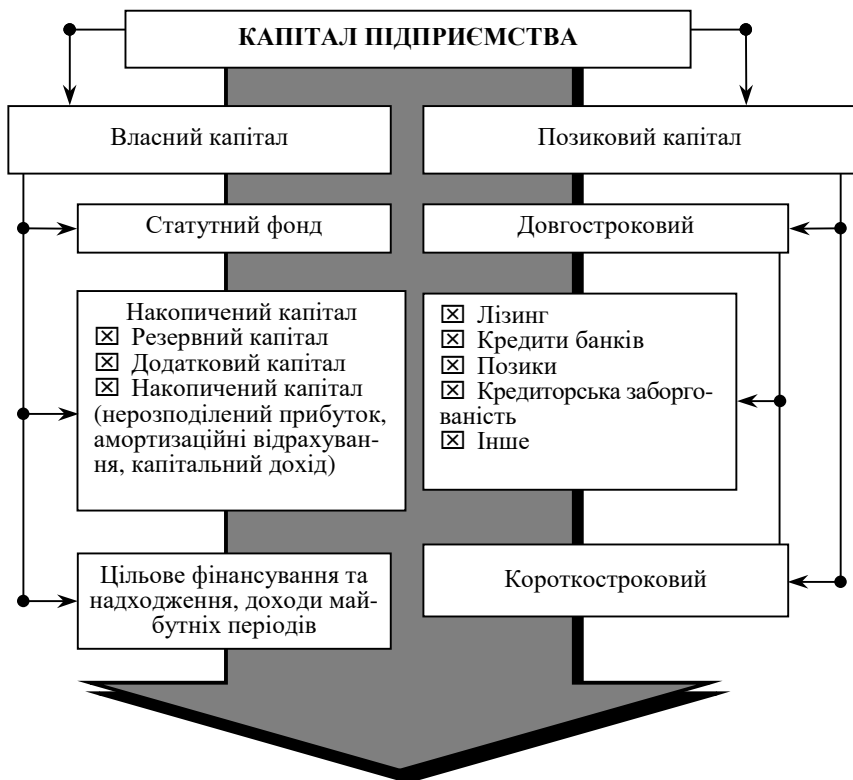


Рис. 3.5. Структура капіталу підприємства

Джерела капіталу підприємства відображені в *пасиві балансу* та класифіковані у п'ять розділів:

I. Власний капітал: статутний, пайовий, додатково вкладений, резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток) попередніх років тощо.

II. Забезпечення наступних виплат і платежів: забезпечення виплат персоналу, цільове фінансування тощо.

III. Довгострокові зобов'язання: довгострокові кредити банків, відстрочені податкові зобов'язання тощо.

IV. Поточні зобов'язання: короткострокові кредити банків, векселі видані, кредиторська заборгованість тощо.

V. Доходи майбутніх періодів.

Приклад балансу підприємства наведено у додатку А.

Для полегшення аналізу пропонуємо аналітичну таблицю (табл. 3.7).

На основі проведених розрахунків можна зробити попередні висновки щодо діяльності підприємства за аналізований період, а в подальших етапах аналізу чи підтвердити їх, чи спростувати. Отже, у цілому валюта балансу зросла на 36 450 тис. грн, або 5,8 %, що свідчить про загальне розширення бізнесу. Такий висновок впливає з міркувань про ресурсну природу потенціалу підприємства, тобто чим більше ресурсів спроможне підприємство залучити до господарського обороту, тим потужнішим є його бізнес. Крім того, на величину валюти балансу можуть справляти істотний вплив сторонні (зовнішні) чинники. Звичайно, даний аналіз не дає можливості зробити більш точні висновки, але показує загальні напрями подальших досліджень. На основі наших розрахунків можемо зазначити, що за аналізований період зріс обсяг як оборотних (збільшення на 6,8 %), так і необоротних (збільшення на 4,2 %) активів. Така ситуація характерна щодо обмеженого горизонту оцінки — необоротні активи не досить мобільні, щоб зреагувати в межах одного року на розширення чи згортання підприємницької діяльності. У цілому їх частка навіть зменшилася в загальній сумі майна на 0,5 %, у той час як питома вага оборотних активів зросла на 0,5 %. Така тенденція характеризує поступове розширення господарської діяльності. Теоретично зростання оборотних активів та зменшення необоротних свідчить про ефективність управління капіталом підприємства, що надає змогу збільшити обсяг безпосередньо залученого до господарського обороту капіталу, а також зменшити його суму в іммобілізованій формі.

Таблиця 3.7

**АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ВАЛЮТИ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА
ТА ЙОГО СТРУКТУРИ**

№ з/п	Показник	Форма № 1, код рядка	На початок року		На кінець року		Відхилення	
			Сума, тис. грн	% до валюти балансу	Сума, тис. грн	% до валюти балансу	Сума, тис. грн	% до початку
Актив								
1	Необоротні активи	080	251 600	39,8	262 250	39,3	10 650	4,2
2	Оборотні активи	260	380 000	60,2	405 800	60,7	25 800	6,8
3	Витрати майбутніх періодів	270	0	0	0	0	0	0
Пасив								
1	Власний капітал	380	305 600	48,3	346 050	51,8	40 450	13,2
2	Забезпечення наступних виплат і платежів	430	0	0	0	0	0	–
3	Довгострокові зобов’язання	480	145 000	23	146 000	21,9	1000	0,7
4	Поточні зобов’язання	620	181 000	28,7	176 000	26,3	– 5000	– 2,8
5	Доходи майбутніх періодів	630	0	0	0	0	0	0
Валюта балансу		280 640	631 600	100	668 050	100	36 450	5,8

Інформація, що подається у балансах, дає можливість фіксувати зміни у власному та запозиченому капіталі підприємства. Насамперед визначимо власний та позиковий капітал за розділами пасиву балансу (рис. 3.6).

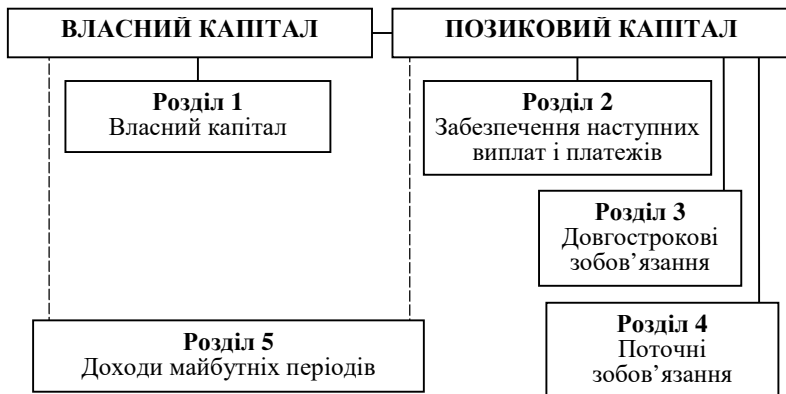


Рис. 3.6. Групування розділів балансу за формою власності

Забезпечення віднесено до позикового капіталу, оскільки Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» характеризує їх як зобов'язання з невизначеними сумою та часом погашення на дату балансу. Згідно з цим самим стандартом забезпечення можуть створюватися для відшкодування майбутніх витрат на виплату відпусток працівникам, додаткове пенсійне забезпечення, виконання гарантійних зобов'язань, реструктуризацію, виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів тощо. При цьому документом забороняється створювати забезпечення для покриття майбутніх збитків від діяльності підприємств.

Наступним кроком аналізу є оцінка динаміки та структури джерел фінансування діяльності підприємства. Відповідно до цього формують аналітичну таблицю (дані наскрізного прикладу) (табл. 3.8).

На основі даних таблиці чітко бачиться стратегія підприємства щодо самофінансування підприємницької діяльності. Про це свідчить зростання власного капіталу підприємства на 40 450 тис. грн, або на 13,2 %, а також зменшення позикового на 4000 тис. грн (1,2 %). У загальній сумі власного капіталу найбільшу питому вагу мають статті «Нерозподілений прибуток» (≈ 72 %) і «Статутний капітал» (≈ 24 %).

Таблиця 3.8

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ДЖЕРЕЛ КАПІТАЛУ

Показник	Код рядка	Сума, тис. грн			Структура, %		
		На початок року	На кінець року	Відхилення	На початок року	На кінець року	Відхилення
1. Джерела формування власного капіталу							
Статутний капітал	300	78 500	81 000	2500	25,7	23,4	– 2,3
Пайовий капітал	310	0	0	0	0	0	0
Додатковий вкладений капітал	320	13 500	20 000	6500	4,4	5,8	1,4
Інший додатковий капітал	330	0	0	0	0	0	0
Резервний капітал	340	1000	1050	50	0,3	0,3	0
Нерозподілений прибуток (непокри- тий збиток «—»)	350	219 600	249 000	29 400	71,9	72	0,1
Неоплачений капітал («—»)	360	0	0	0	0	0	0
Вилучений капітал («—»)	370	(5000)	(5000)	0	(1,6)	(1,4)	(– 0,2)
Усього	380	305 600	346 050	40 450	100	100	13,2
2. Джерела формування позикового капіталу							
Забезпечення виплат персоналу	400	0	0	0	0	0	0
Інші забезпечення	410	0	0	0	0	0	0

Закінчення табл. 3.8

Показник	Код рядка	Сума, тис. грн			Структура, %		
		На початок року	На кінець року	Відхилення	На початок року	На кінець року	Відхилення
Цільове фінансування	420	0	0	0	0	0	0
Довгострокові кредити банків	440	0	0	0	0	0	0
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	0	0	0	0	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	460	9000	16 000	7000	2,8	5	2,2
Інші довгострокові зобов'язання	470	136 000	130 000	– 6000	41,7	40,4	– 1,3
Короткострокові кредити банків	500	36 000	30 000	– 6000	11	9,3	– 1,7
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0	6000	6000	0	1,9	1,9
Векселі видані	520	61 000	51 000	– 10 000	18,7	15,8	– 2,9
Кредиторська заборгованість за товари та послуги	530	57 000	60 000	3000	17,5	18,6	1,1
Поточні зобов'язання за розрахунками	Σ [540 – 600]	15 000	17 000	2000	4,6	5,3	0,7
Інші поточні зобов'язання	610	12 000	12 000	0	3,7	3,7	0
Усього	480 + + 430 + 620	326 000	322 000	– 4000	100	100	×

Крім того, за аналізований період у структурі власного капіталу зросла сума додатково вкладеного капіталу на 1,4 %, що може свідчити про позитивну оцінку фондовим ринком перспектив розвитку даного бізнесу (на тлі зростання статутного капіталу на 2500 тис. грн). У структурі позикового капіталу найбільшу питому вагу мають статті «Інші довгострокові зобов'язання» ($\approx 41\%$), «Векселі видані» ($\approx 17\%$), «Кредиторська заборгованість за товари та послуги» ($\approx 18\%$). Саме ці статті в сукупності становлять близько 75 % позикового капіталу.

Аналізуючи баланс, виявляють статті, що свідчать про недоліки та незадовільну роботу підприємства, а також про погіршення його фінансового стану. Основна увага спрямовується на відстеження змін за такими статтями:

- «Довгострокова дебіторська заборгованість» (ряд. 050);
- «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги» (ряд. 160, 162);
- «Дебіторська заборгованість за розрахунками»:
 - ✓ з бюджетом (ряд. 170);
 - ✓ за виданими авансами (ряд. 180);
 - ✓ з нарахованих доходів (ряд. 190);
 - ✓ із внутрішніх розрахунків (ряд. 200);
 - «Інша поточна дебіторська заборгованість» (ряд. 210).

У разі необхідності проводиться більш детальний аналіз цих та інших статей балансу з використанням їх розшифровок.

Завершується цей етап аналізу підбиттям підсумків: з'ясовуються загальні тенденції змін, попередньо визначаються зони посиленого аналізу тощо. Для полегшення процесу підсумовування можна рекомендувати комплекс запитань (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

**ОСНОВНІ ЗАПИТАННЯ, НА ЯКІ СЛІД ДІСТАТИ ВІДПОВІДІ
АНАЛІЗУЮЧИ БАЛАНС**

Запитання	Призначення (коментар)
Які статті мають найбільшу частку в загальній вартості майна підприємства?	<i>Якщо найбільшу частку мають оборотні активи, то це свідчить про формування мобільної структури балансу</i>
Як змінилася валюта балансу?	<i>Зростання свідчить про нарощування ділової активності, а скорочення — про її зниження</i>
Як змінився обсяг оборотних активів підприємства?	<i>Зростання свідчить про нарощування операційної діяльності, а скорочення — про зменшення її обсягів</i>

Запитання	Призначення (коментар)
Які джерела капіталу використовує підприємство для фінансування власних активів?	<i>Зростання частки власного капіталу свідчить про підвищення фінансової стійкості (до певної межі)</i>
Які зміни відбулися у обсязі позикового капіталу підприємства?	<i>Зростання свідчить про підвищення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування та підвищення рівня фінансових ризиків</i>
Які статті мають найбільші темпи зростання за аналізований період?	<i>Визначаються зони посиленої уваги</i>



Питання для поглибленого вивчення

1. Особливості складання балансу підприємства за нормативним бухгалтерським обліком.
2. Міжнародні стандарти складання бухгалтерського балансу.
3. Методологія коригування балансу на інфляційний фактор.
4. Система критеріїв та методика оцінки незадовільної структури балансу неплатоспроможного підприємства.



Тестові завдання

1. *Власний капітал — це ...*
 - а) частина активів підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань;
 - б) майно підприємства;
 - в) позикові джерела фінансування;
 - г) залучені джерела фінансування.
2. *Аналізуючи баланс підприємства, доходи майбутніх періодів доцільно долучати до ...*
 - а) позикового капіталу;
 - б) власного капіталу;
 - в) основного капіталу;
 - г) поточних зобов'язань.

3. До пасиву балансу підприємства належать...

- а) власний капітал;
- б) витрати майбутніх періодів;
- с) довгострокові зобов'язання;
- д) доходи майбутніх періодів;
- е) поточні зобов'язання.

4. До активу балансу підприємства слід включити такі...

- а) власний капітал;
- б) позаоборотні активи;
- с) доходи майбутніх періодів;
- д) оборотні активи;
- е) витрати майбутніх періодів.

5. Зменшення валюти балансу підприємства може спочатку розцінюватися аналітиком як ...

- а) збільшення масштабів діяльності;
- б) зменшення прибутковості діяльності;
- с) скорочення масштабів діяльності;
- д) погіршення фінансового стану підприємства.

3.6. Дослідження активів підприємства

Мета	<i>дослідити основні господарські процеси, визначити пропорції імобілізації капіталу підприємства у його майні, а також виявити резерви щодо оптимізації структури активів</i>
Ключові поняття	<i>необоротні та оборотні активи, група активів, монетарні та немонетарні активи, основні засоби, виробничі запаси, нематеріальні активи</i>

Актив балансу відображає відомості про розміщення капіталу підприємства. У цілому актив балансу (ресурсне втілення капіталу) підприємства структурується за тривалістю його використання у господарському процесі, хоча така побудова не відтворює інтенсивність та характер його участі в підприємницькій діяльності. При цьому кожному видові розміщення капіталу відповідає окрема стаття активу балансу (рис. 3.7).

У структурі активів підприємства слід додатково виділяти **два види активів**: 1) активи, що підлягають переоцінці з плином часу (немонетарні активи); 2) активи, що не підлягають переоцінці (монетарні активи).

Аналізу підлягають I—III розділи активу балансу. Активи підприємства та їхня структура вивчаються як з погляду участі у

виробництві, так і з точки зору оцінки їх ліквідності. Безпосередньо з'ясовується участь у виробничому циклі основних фондів, нематеріальних активів, запасів і затрат, грошових коштів. При цьому уточнюються величина найбільш ліквідних активів підприємства (грошових коштів на рахунках та у касі, а також короткострокових цінних паперів) та найменш ліквідні активи — зазвичай основні фонди та інші позаоборотні активи. За необхідності до аналітичної записки комісії додаються розшифровки руху основних засобів, виробничих запасів і товарів (з урахуванням їх підвищеного попиту).

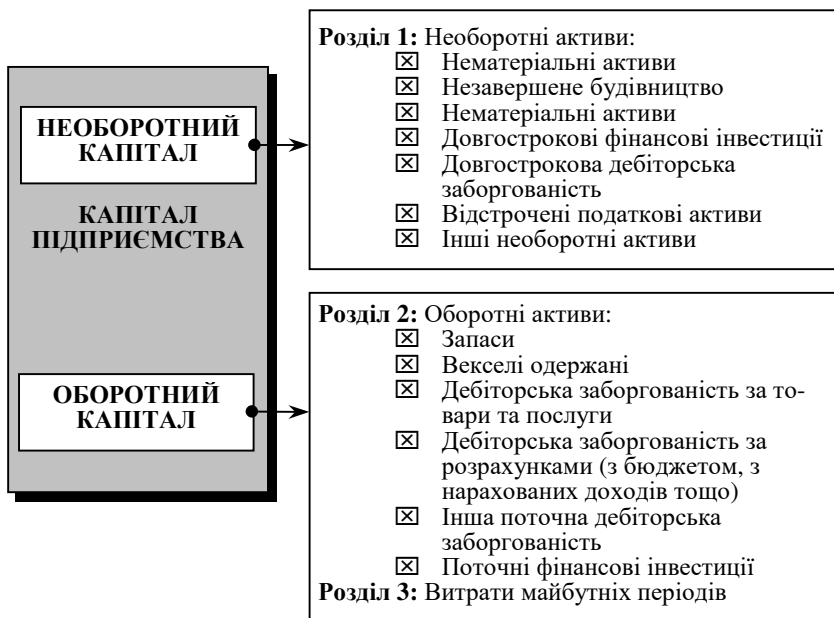


Рис. 3.7. Групування капіталу підприємства за характером участі у виробництві

Зміна структури активів підприємства в бік збільшення частки оборотних активів може вказувати на:

- формування мобільнішої структури активів, що сприяє прискоренню їх оборотності;
- відволікання частини поточних активів на кредитування споживачів товарів, робіт, послуг підприємства, дочірніх підприємств та інших дебіторів, що свідчить про фактичну іммобіліза-

цію цієї частини оборотних активів та їх вилучення із виробничого циклу;

➤ згортання виробничої бази тощо.

Для того, щоб зробити однозначні висновки про причини зміни пропорцій у структурі активів, проводиться детальний аналіз розділів і окремих статей активу балансу.

Враховуючи те, що частка основних засобів та інших необоротних активів може змінюватися внаслідок впливу зовнішніх факторів (наприклад, процедура коригування вартості основних фондів в умовах інфляції, високих темпів зростання цін на сировину, матеріали, готову продукцію), необхідно звернути особливу увагу на зміну абсолютних показників форми № 1 за звітний період (рядки 030, 031, 032), яка відтворює рух основних засобів (зміну норм амортизації та груп розподілу основних фондів, вибуття та введення в експлуатацію нових). Не слід забувати про аналіз руху нематеріальних активів підприємства, що можуть в окремих випадках на 70 % визначати вартість фірми на ринку. Для цього аналізуються абсолютні показники за рядками балансу 010, 011, 012.

Переважаюча частина вартості активів промислового підприємства зазвичай припадає на основні засоби, або, як це вживається в економічній літературі, на «основні фонди». Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [13] у практиці бухгалтерського обліку оперують такими термінами:

✓ **Основні засоби** — це матеріальні активи, які підприємство утримує для використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисної експлуатації яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

✓ **Об'єкт основних засобів** — завершений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього або окремий конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій, чи відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів одного або різного призначення, що мають для їх обслуговування спільні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс — певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно. Якщо один об'єкт основних засобів складається з частин, які мають різний строк корисної експлуатації, то кожна з цих частин може визнаватися в бухгалтерському обліку як окремий об'єкт основних засобів.

✓ **Амортизація** — систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного застосування (експлуатації).

✓ **Група основних засобів** — сукупність однотипних за технічними характеристиками, призначенням та умовами використання необоротних матеріальних активів.

✓ **Знос необоротних активів** — сума амортизації об'єкта необоротних активів з початку їх корисного застосування.

Рух основних фондів та амортизаційних відрахувань аналізується за попередній та поточний роки (дані аналітичного бухгалтерського обліку за звітний період). Звертається увага на основні фонди підприємства, що придбані, реалізовані, ліквідовані або здані в оренду протягом поточного року. Не слід забувати, що основні засоби включаються у підсумок активу балансу за залишковою вартістю, котра визначається як різниця між первісною (переоціненою) вартістю та сумою накопиченого зносу на дату оцінки. На перших кроках аналізу можна визначити коефіцієнт економічного спрацювання основних фондів підприємства як відношення суми накопиченої амортизації до первісної (переоціненої) вартості відповідних основних фондів. Визначення цього аналітичного коефіцієнта за балансом здійснюється таким чином:

$$\text{Коефіцієнт зносу (економічного спрацювання)} = \frac{\text{Ф.№ 1 (ряд.032)}}{\text{Ф.№ 1 (ряд.031)}}. \quad (3.20)$$

Конкретні значення коефіцієнта обраховуються на початок і кінець періоду, а потім робиться висновок щодо ефективності амортизаційної політики підприємства, рівня економічного спрацювання основних фондів тощо.

Для цілей бухгалтерського обліку основні засоби класифікуються за окремими групами. Щоб полегшити аналіз можна рекомендувати табл. 3.10 (дані наскрізного прикладу).

У цілому загальна сума основних засобів підприємства зросла на 11,1 % (38 400 тис. грн). Також можна зробити висновок про те, що підприємство інтенсивно вкладає кошти у машини та обладнання (11 400 тис. грн). Така спрямованість реальних інвестицій підприємства безумовно є позитивною, адже капітал спрямовується переважно на розширення активної частини основних засобів.

В окрему групу виділені *інші необоротні активи*: бібліотечні фонди, малоцінні необоротні матеріальні активи, тимчасові (нетитульні) споруди, природні ресурси, інвентарна тара, предмети прокату тощо.

Таблиця 3.10

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

№ з/п	Групи основних засобів	На початок року		На кінець року		Відхилення	
		Сума, тис. грн	% до підсумку	Сума, тис. грн	% до підсумку	Сума, тис. грн	% до початку року
1	Земельні ділянки	111 000	32	121 000	31,4	10 000	9
2	Капітальні витрати на поліпшення земель	2000	0,6	2000	0,5	0	0
3	Будинки, споруди та передавальні пристрої	140 000	40,4	140 000	36,4	0	0
4	Машини та обладнання	58 600	16,9	70 000	18,2	11 400	19,5
5	Транспортні засоби	15 000	4,3	25 000	6,5	10 000	66,7
6	Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	15 000	4,3	22 000	5,7	7000	46,7
7	Інші основні засоби	5000	1,4	5000	1,3	0	0
Усього		346 600	100	385 000	100	38 400	11,1

Наявність довгострокових фінансових інвестицій (рядок 040) указує на інвестиційну спрямованість вкладень підприємства. Якщо в результаті аналізу фінансово-господарського стану підприємство буде визнано неплатоспроможним, додатково слід вивчити склад інвестицій у цінні папери підприємства, дається оцінка їх ліквідності, а також ефективності та доцільності відволікання коштів підприємства на дані вкладення. Під час аналізу першого розділу активу балансу також звертається увага на тенденцію зміни таких його статей, як незавершене будівництво (рядок 020), довгострокова дебіторська заборгованість (рядок 050), бо вказані активи не беруть участі у виробничому обороті і, за певних умов, збільшення їх частки може негативно вплинути на результативність фінансової та господарської діяльності підприємства.

Відповідно до нових стандартів бухгалтерського обліку баланс було доповнено новою статтею «Відстрочені податкові активи», що відображає суми податку на прибуток, який підлягає відшкодуванню у наступних періодах унаслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки. Формується дана стаття на основі дебету рахунка № 17. Відстрочені податкові активи виникають, коли податок на прибуток, визначений згідно з обліковою політикою підприємства, менший за податок на прибуток, визначений чинним законодавством. Така різниця виникає через:

- ☑ відмінності у визначенні витрат періоду та валових витрат;
- ☑ відмінності у визначенні облікового та валового доходу;
- ☑ різні підходи до відображення суми переоцінки активів.

Для подальшого дослідження структури матеріальних активів підприємства проаналізуємо другий розділ активу.

Збільшення частки виробничих запасів у структурі активів може свідчити про:

- ◆ зростання виробничого потенціалу підприємства;
- ◆ прагнення за рахунок вкладень у виробничі запаси захистити грошові активи підприємства від знецінення під впливом інфляції;
- ◆ нераціональність обраної господарської стратегії, внаслідок чого значна частина поточних активів іммобілізована в запасах, ліквідність яких може бути незначною.

За значного збільшення величини запасів і затрат необхідно проаналізувати, чи не відбувається це збільшення за рахунок необґрунтованого відволікання активів з виробничого обороту, що призводить до збільшення кредиторської заборгованості і погіршення фінансового стану підприємства.

Аналізуючи розділ «Оборотні активи», необхідно звернути увагу на темпи зростання дебіторської заборгованості (рядок 160), за векселями одержаними (рядок 150). Зростання цих статей балансу свідчить про надання підприємством товарних позик для споживачів своєї продукції. Кредитуючи їх, підприємство фактично ділиться з ними частиною свого прибутку. В той же час підприємство може брати кредити для забезпечення своєї господарської діяльності, що призводить до збільшення власної кредиторської заборгованості.

Для проведення аналізу другого розділу активу балансу можна рекомендувати табл. 3.11.

Таблиця 3.11

**АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ
ПІДПРИЄМСТВА**

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	сума, тис. грн	% до суми оборотних коштів	сума, тис. грн	% до суми оборотних коштів	сума, тис. грн	% до почат- ку року
1. Запаси,	185 000	48,68	180 000	44,36	- 5000	- 2,70
у т. ч.:						
1.1. виробничі запаси	130 000	34,21	125 000	30,80	- 5000	- 3,85
1.2. незавершене вироб- ництво	40 000	10,53	32 000	7,89	- 8000	- 20,00
1.3. готова продукція	15 000	3,95	23 000	5,67	8000	53,33
1.4. товари		0,00		0,00	0,00	
2. Векселі одержані		0,00		0,00	0,00	
3. Дебіторська заборго- ваність за товари, ро- боти, послуги,	145 000	38,16	156 000	38,44	11 000	7,59
у т. ч.:						
3.1. чиста реалізаційна вартість	145 000		156 000		11 000	7,59
3.2. первісна вартість	148 000		158 375		10 375	7,01
3.3. резерв сумнівних боргів	3000		2375		- 625	- 20,83

Закінчення табл. 3.11

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	сума, тис. грн	% до суми оборотних коштів	сума, тис. грн	% до суми оборотних коштів	сума, тис. грн	% до почат- ку року
4. Дебіторська заборгованість за рахунками,	3000	0,79	4000	0,99	1000	33,33
у т. ч.:						
4.1. з бюджетом		0,00		0,00	0	
4.2. за виданими авансами	3000	0,79	4000	0,99	1000	33,33
4.3. з нарахованих доходів		0,00		0,00	0	
4.4. із внутрішніх розрахунків		0,00		0,00	0	
5. Інша поточна дебіторська заборгованість		0,00		0,00	0	
6. Поточні фінансові інвестиції	32 000	8,42	46 300	11,41	14 300	44,69
7. Грошові кошти та їх еквіваленти,	15 000	3,95	19 500	4,81	4500	30,00
у т. ч.:						
7.1. у національній валюті	15 000	3,95	19 500	4,81	4500	30,00
7.2. в іноземній валюті		0,00		0,00	0	
8. Інші оборотні активи		0,00		0,00	0	
9. Витрати майбутніх періодів		0,00		0,00	0	
Усього	380 000	100,00	405 800	100,00	25 800	6,79

У цілому оборотні активи підприємства зросли на 6,79 %, що свідчить про розширення діяльності підприємства. Зменшення виробничих запасів на 3,85 % та незавершеного виробництва на 20 %, з огляду на зростання основного капіталу, може свідчити про вдосконалення технології виробництва та матеріально-технічного забезпечення, покращання організації праці. Зменшення величини незавершеного виробництва може розцінюватися й негативно та вказувати на скорочення виробничої діяльності підприємства. За розрахунковий період відбулося зростання запасів готової продукції на

53,33 %, що свідчить про погіршення ефективності служби збуту. Протягом аналізованого періоду відбулося зростання величини дебіторської заборгованості за товари та послуги на 7,59 %, а це може означати як розширення діяльності, так і погіршення платіжної дисципліни покупців у розрахунках із підприємством. У подальшому слід ретельно вивчити причини, котрі до цього призвели. Крім того, з таблиці видно, що зростання дебіторської заборгованості відбулося в розрахунках за виданими авансами на 33,3 %. Збільшився обсяг поточних фінансових інвестицій на 44,69 %, що свідчить про позитивну оцінку керівництвом перспектив вкладання коштів у фондові інструменти. Загальний висновок щодо розширення діяльності підтверджується зростанням величини грошових коштів на поточному рахунку підприємства (у національній валюті) на 30 %.

Слід зазначити, що велику частку в активах підприємства займають раніше згадані *монетарні активи*. Останні являють собою засоби та грошові зобов'язання в поточній грошовій оцінці (короткострокові фінансові вкладення, депозити, кошти в розрахунках, грошові активи). *Немонетарні активи* — основні фонди, незавершене капітальне будівництво, товари, запаси готової продукції тощо. Якщо монетарні активи перевищують монетарні пасиви (кредити банків, кредиторська заборгованість, отримані аванси тощо), то в разі підняття цін і зниження купівельної спроможності грошової одиниці підприємство зазнає фінансових збитків через знецінення цих активів. Величину даних утрат (доходу) можна визначити за такою формулою:

$$\Delta KL = \frac{(MP_{\Pi} - MA_{\Pi}) \times I_K}{I_{\Pi}} + \frac{(MP_K - MA_K) \times I_K}{I_{CP}} - (MP_K - MP_{\Pi}), \quad (3.21)$$

де ΔKL — зміна суми капіталу; MA_{Π} та MA_K — сума монетарних активів на початок та кінець аналізованого періоду відповідно; MP_{Π} і MP_K — суми монетарних пасивів на початок та кінець аналізованого періоду відповідно; I_{Π} , I_K та I_{CP} — індекси інфляції на початок, кінець і в середньому за аналізований період відповідно.

Інформація про наявність і склад об'єктів незавершеного будівництва станом на кінець звітної періоду згідно з річною формою № 8-КБ заноситься в таблицю 3.12. Об'єкти незавершеного будівництва аналізуються з погляду введення їх в експлуатацію, перспективи подальшого використання або передачі місцевим органам виконавчої влади. Керівництвом також визначається можливість

продажу об'єктів незавершеного будівництва для покриття заборгованості перед бюджетом, позабюджетними державними фондами, кредиторами та збільшення своїх грошових активів.

Таблиця 3.12

ОБ'ЄКТИ НЕЗАВЕРШЕНОГО БУДІВНИЦТВА

№	Об'єкти незавершеного будівництва	Фактична вартість, тис. грн			Місцезнаходження	Будівельна готовність (у % до вартості будівництва)	Законсервовано	
		будівельно-монтажних робіт	проектних робіт	усього			строки консервації з ____ по ____	витрати на консервацію, тис. грн
1	Об'єкти виробничого призначення							
#								
2	Об'єкти соціальної сфери, усього, у тому числі:							
#								
	Усього							

Таблиця 3.13

ОБ'ЄКТИ СОЦКУЛЬТПОБУТУ ТА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ВІД ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

№	Назва об'єкта та його місцезнаходження	Балансова вартість, тис. грн	Залишкова вартість, тис. грн	Витрати на утримання		Доходи (крім оренди) від проведення соціально-культурних заходів, тис. грн	Фінансовий результат, тис. грн (гр. 7 — гр. 5)	Здано в оренду		
				сума, тис. грн	у % від балансового прибутку			орендар, дата, № договору	термін оренди (з__по__)	орендна плата, тис. грн
1	Стадіон	520	110	25	0,05	3	- 22	АБВ	2006	85
2	Медпункт	105	12	19	0,04	2	17	ГДЄ	2006	110
	Усього									

Аналізу також підлягають об'єкти соцкультпобуду на балансі підприємства, інформація про які заноситься в таблицю 3.13. Окремо вказується місцезнаходження об'єктів (поштова адреса, територіальне розміщення відносно виробничих корпусів та адмі-

ністративних споруд), коротка характеристика спроможності надання послуг (кількість лікарняних ліжок, амбулаторних відвідувань, місць у залі, кількість гральних автоматів, кількість глядачів, учасників гуртків, спортивних секцій і т. ін.).

По кожному об'єкту вказується дата його передачі до комунальної власності, узгоджена з місцевими органами влади. Підвищену увагу необхідно звернути на витрати, пов'язані з утриманням цих об'єктів. Розглядається розмір доходу, одержаного від діяльності об'єктів соцікультурного, від оренди або іншого використання майна, плати за надання послуг (лікування, фізпідготовку, видовищні, культурно-масові заходи, навчання на курсах та інші потрібні послуги). Висвітлюється стан виконання постанови Кабінету Міністрів України від 2 грудня 1996 року № 1443 «Про поетапну передачу до комунальної власності об'єктів соціальної інфраструктури», зокрема на стратегічно важливих підприємствах для економіки та безпеки України.

Насамкінець слід чітко усвідомлювати загальну схему перетворення пасивів на реальні доходи, а активів — на витрати (рис. 3.8).

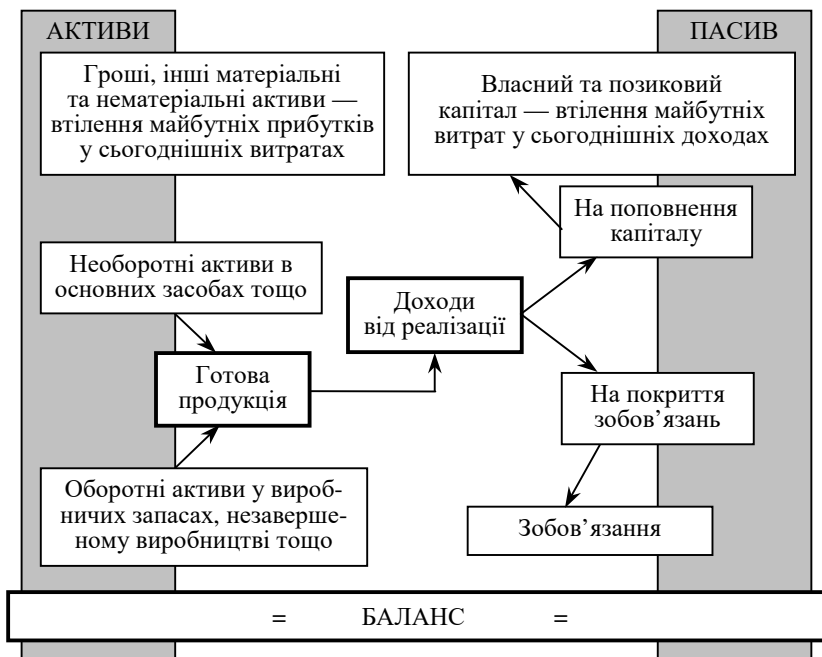


Рис. 3.8. Взаємне перетворення потенційних витрат і потенційних доходів у балансі



Питання для поглибленого вивчення

1. Співвідношення понять «основний» та «оборотний капітал».
2. Виробнича та соціальна інфраструктура підприємства.



Тестові завдання

1. У підсумок балансу зараховується _____ вартість основних засобів і нематеріальних активів.
 - a) повна;
 - b) первісна;
 - c) залишкова.
2. Дебіторська заборгованість може бути елементом розділу ...
 - a) як «Позаоборотні активи», так і «Оборотні активи»;
 - b) лише «Оборотні активи»;
 - c) лише «Позаоборотні активи»;
 - d) «Доходи майбутніх періодів».
3. До складу позаоборотних (необоротних) активів у балансі слід віднести ...
 - a) нематеріальні активи;
 - b) основні засоби;
 - c) дебіторську заборгованість;
 - d) грошові кошти;
 - e) витрати майбутніх періодів.
4. Незавершене виробництво є елементом розділу ...
 - a) «Позаоборотні активи»;
 - b) «Оборотні активи»;
 - c) «Позаоборотні активи»;
 - d) «Оборотні кошти».
5. До складу оборотних активів у балансі слід віднести ...
 - a) нематеріальні активи;
 - b) основні засоби;
 - c) дебіторську заборгованість;
 - d) грошові кошти;
 - e) виробничі запаси (запаси) .

3.7. Джерела фінансового забезпечення діяльності підприємства

Мета	<i>дослідити процес формування джерел фінансування діяльності, визначити структуру власного та позикового капіталу, а також виявити резерви оптимізації структури пасивів</i>
Ключові поняття	<i>фінансові ресурси, власний та позиковий капітал, прибуток, амортизаційні відрахування, емісія акцій, кредити, заборгованість, фінансова стійкість</i>

Розпочинаючи даний етап аналізу, потрібно чітко визначити джерела фінансування діяльності підприємства (рис. 3.9).

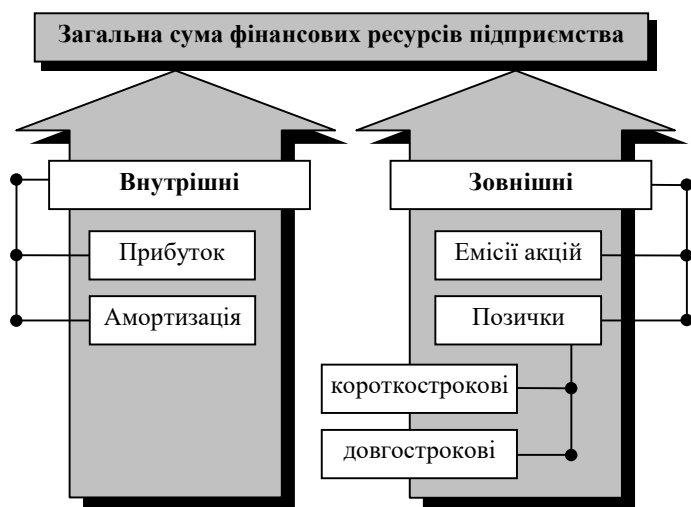


Рис. 3.9. Загальна структура фінансових ресурсів підприємства

Віднесення амортизації до власних фінансових ресурсів базується на міркуваннях щодо її цільового призначення. Звичайно, знос основних засобів відшкодовується за рахунок собівартості продукції, що може служити доказом витратної природи амортизації. Але з огляду на глибинну сутність процесів простого та розширеного відтворення суми відшкодування основних засобів використовуються на поновлення техніко-експлуатаційних характеристик об'єкта. Такий характер використання вимагає визнання амортизації як джерела простого відтворення основних засобів.

Метою дослідження процесу формування капіталу є висвітлення структури джерел фінансових ресурсів у розпорядженні підприємства, первинна ідентифікація ступеня ризику для менеджменту, інвесторів і контрагентів суб'єкта. Ознаки «сприятливого», з погляду підвищення ефективності діяльності, пасиву балансу — це:

Стійке зростання величини джерел фінансування, що свідчить про збільшення масштабів діяльності підприємства.

Зростання обсягу і частки власних джерел фінансування у загальних пасивах, насамперед за рахунок елементів власного капіталу: статутного фонду (додаткова емісія пайових цінних паперів), додатково вкладеного капіталу (добровільні внески власників), нерозподілених прибутків (підвищення прибутковості бізнесу).

Зменшення величини й частки позикових джерел у сукупному капіталі підприємства. При цьому позитивним вважається помірне збільшення у структурі позикового капіталу частки безкоштовних або маловитратних елементів (кредиторська заборгованість, стійкі пасиви).

Збільшення перманентного (постійного) капіталу (суми власного капіталу та довгострокових зобов'язань), що дає змогу суб'єктові господарювання відносно безпечно здійснювати фінансування діяльності та свого розвитку протягом тривалого періоду.

Відсутність «хворих» статей (збитки, прострочені зобов'язання персоналу, контрагентам і бюджетам тощо).

Нехарактерність кардинальних змін в окремих статтях, розділах і підсумку балансу, що можуть негативно вплинути на ділову репутацію фірми.

Таблиця 3.14 показує динаміку обсягів та структури пасивів гіпотетичного підприємства протягом звітного періоду.

Як бачимо, за звітний рік сталися певні позитивні зміни в пасиві балансу. Крім зростання обсягу сукупного капіталу, відбулося абсолютне (на 40 450 тис. грн) та відносне (13,2 %) зростання власних джерел фінансування діяльності підприємства. При цьому слід зазначити збільшення усіх елементів власного капіталу: статутного фонду, додатково вкладеного та резервного капіталів і особливо величини нерозподілених прибутків минулих років. Тобто очевидним є прагнення підприємства до розширення масштабів діяльності за рахунок власних ресурсів (прибуткова господарська діяльність) та залучення додаткових коштів співвласників компанії.

Водночас сукупна величина позикових джерел дещо зменшилася (1,2 %). Завдяки таким змінам упродовж звітного року відбулося невелике збільшення фінансової автономії підприємства — на кінець періоду співвідношення власного і позикового капіталу

досягло 52 : 48, що позитивно вплинуло на фінансову стійкість компанії.

Таблиця 3.14

**АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА**

№ з/п	Пасив балансу	На початок року		На кінець року		Зміна величини	
		тис. грн	% до підсумку	тис. грн	% до підсумку	абсолютна, тис. грн	відносна, %
Усього джерел		631 600	100,0	668 050	100,0	36 450	5,8
1	Власні джерела	305 600	48,4	346 050	51,8	40 450	13,2
1.1	Власний капітал	305 600	48,4	346 050	51,8	40 450	13,2
1.1.1	Статутний капітал	78 500	12,4	81 000	12,1	2500	3,2
1.1.2	Додатковий вкладений капітал	13 500	2,1	20 000	3,0	6500	48,1
1.1.3	Резервний капітал	1000	0,2	1050	0,2	50	5,0
1.1.4	Нерозподілений прибуток (непокріті збитки)	219 600	34,8	249 000	37,3	29 400	13,4
1.1.5	Інші елементи власного капіталу	– 5000	– 0,8	– 5000	– 0,7	0	0,0
1.2	Доходи майбутніх періодів	0	0,0	0	0,0	0	
2	Позиковий капітал	326 000	51,61	322 000	48,20	– 4000	– 1,2
2.1	Довгострокові зобов'язання,	145 000	23	146 000	21,9	1000	0,7
2.1.1	у т. ч. довгострокові кредити банків	0	0,00	0	0,00	0	
2.2	Поточні зобов'язання,	181 000	28,7	176 000	26,4	– 5000	– 2,8
2.2.1	у т. ч. короткострокові кредити банків	36 000	5,7	30 000	4,5	– 6000	– 16,7
2.3	Забезпечення наступних виплат і платежів	0	0,0	0	0,0	0	



Питання для поглибленого вивчення

1. Методи фінансування діяльності підприємства.
2. Порядок випуску та способи розміщення емісії акцій компанії.
3. Кредитні ресурси: поняття, характерні риси, види та особливості залучення.
4. Кредиторська заборгованість та стійкі пасиви підприємства.



Тестові завдання

1. До розділу «Власний капітал» у пасиві балансу слід віднести ...
 - a) нерозподілені прибутки (непокриті збитки) минулих років;
 - b) необоротні активи;
 - c) статутний капітал;
 - d) оборотні активи;
 - e) поточні зобов'язання.
2. Внутрішнє фінансування діяльності підприємства здійснюється за рахунок ...
 - a) прибутку підприємства;
 - b) амортизаційних відрахувань;
 - c) кредиту;
 - d) державних субсидій та субвенцій.
3. Кредиторська заборгованість є елементом розділу ...
 - a) «Позаоборотні активи»;
 - b) «Довгострокові зобов'язання»;
 - c) «Поточні зобов'язання»;
 - d) «Доходи майбутніх періодів».
4. До зовнішніх джерел фінансування діяльності підприємства належать ...
 - a) прибуток підприємства;
 - b) кредиторська заборгованість;
 - c) амортизаційні відрахування;
 - d) довгострокові кредити.
5. Зростання частки позикових джерел у пасивах підприємства свідчить насамперед про...
 - a) зниження прибутковості функціонування;
 - b) втрату фінансової незалежності підприємства;
 - c) покращання ліквідності балансу;
 - d) скорочення масштабів діяльності.

РОЗДІЛ 4

ПОГЛИБЛЕНА БІЗНЕС-ДІАГНОСТИКА ПІДПРИЄМСТВА

Послідовність здійснення поглибленої бізнес-діагностики підприємства схематично представлена на рис. 4.1.



Рис. 4.1. Алгоритм поглибленої бізнес-діагностики підприємства



Ключові положення розділу

Визначення ролі, місця та значення основних засобів підприємства у виробничому процесі. Видова класифікація основних засобів підприємства. Оцінка вартості основних засобів. Визначення функціональної, технологічної та інших структур основних засобів та діагностика динаміки їх змін. Види зносу основних засобів та амортизаційна політика підприємства. Система показників оцінки ефективності використання основних фондів підприємства. Визначення основних факторів впливу на ефективність використання основних засобів підприємства.

Визначення обсягу та структури оборотних коштів (оборотного капіталу) підприємства. Діагностика специфіки операційного (виробничого) процесу. Виробнича та обігова складова оборотних коштів (оборотного капіталу) підприємства. Побудова системи показників оцінки ефективності використання оборотних коштів (оборотного капіталу) підприємства. Визначення основних факторів впливу на ефективність використання оборотних коштів підприємства та оцінка інтенсивності їх впливу.

Визначення місця, ролі та значення персоналу у виробничому процесі підприємства на основі специфіки сфери бізнесу. Джерела інформації для діагностики персоналу підприємства. Визначення та діагностика тенденцій руху робочої сили на підприємстві. Аналіз використання фонду робочого часу. Аналіз фонду оплати праці. Діагностика ефективності використання персоналу підприємства. Визначення основних факторів впливу на ефективність використання персоналу підприємства та оцінка інтенсивності їх впливу.

Ідентифікація та визначення властивостей організаційної структури підприємства. Діагностика загальної структури підприємства та його структури управління. Загальна діагностика якості господарських процесів. Встановлення переважаючого типу зв'язків між підрозділами підприємства. Діагностика ефективності організації інформаційних потоків на підприємстві. Інтегральна оцінка ефективності організації виробництва. Система показників раціональності організаційної структури підприємства. Визначення основних факторів впливу на якість функціонування організаційної структури підприємства та оцінка інтенсивності їх впливу.

Поняття та значення фінансової стійкості підприємства. Національні та галузеві особливості фінансової незалежності підприємства. Ідентифікація типу фінансової стійкості. Процес формування фінансової стійкості підприємства. Розрахунок показників фінансової стійкості підприємства.

Взаємозв'язок фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності. Визначення нормального рівня фінансової стійкості підприємства з урахуванням галузевої специфіки. Технологія складання та діагностики балансу ліквідності. Аналіз кредитоспроможності підприємства. Система показників платоспроможності та ліквідності підприємства. Інтегральна оцінка платоспроможності підприємства Credit-men.

Поняття та види собівартості. Методи визначення собівартості продукції. Галузеві особливості складання кошторису виробництва та визначення собівартості продукції. Факторний аналіз величини валових витрат на виробництво та реалізацію. Розробка параметричних моделей управління ключовими складовими валових витрат підприємства. Основні шляхи зниження валових витрат підприємства. Аналіз системи управління витратами на підприємстві.

Ідентифікація спектра результатів функціонування підприємства. Визначення ключових економічних результатів діяльності підприємства. Встановлення цільових фінансових нормативів. Діагностика специфіки формування та визначення прибутків підприємства. Види прибутків (доходів) підприємства. Формування системи показників рентабельності підприємства залежно від специфіки діяльності та мети проведення аналізу. Діагностика напрямів використання прибутку підприємства. Резерви підвищення прибутковості функціонування підприємства. Визначення основних факторів впливу на прибутковість діяльності підприємства й оцінка інтенсивності їх впливу.

Поняття та склад акціонерного капіталу. Емісія та розміщення акцій товариства. Трамбування ефективності процесів формування та використання акціонерного капіталу з позицій власників, менеджменту та фондового ринку. Розрахунок показників ефективності процесів формування та використання акціонерного капіталу компанії.

Сутність податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Система оподаткування підприємств в Україні. Розрахунок показників рівня податкового навантаження. Обчислення показників ефективності податкового управління на підприємстві.

Ідентифікація основних ознак банкрутства підприємства. Інформаційне забезпечення діагностики банкрутства. Діагностика ризиків банкрутства. Класифікація методів визначення ймовірності банкрутства. Інтегральні моделі оцінки ймовірності банкрутства Е. Альтмана, Ліса, Тафлера, R-модель та ін. Якісні методики оцінки ризику банкрутства підприємства. Моделі аналізу грошових потоків. Основні шляхи запобігання банкрутству підприємства.

Мета та основні завдання управління економічною безпекою підприємства та її складові. Методи оцінки рівня економічної безпеки підприємства. Визначення контрольних показників у розрізі складових економічної безпеки: інтелектуальної, кадрової, інформаційної, фінансової, політико-правової, екологічної та силової. Методика інтегральної оцінки рівня економічної безпеки підприємства. Основні шляхи підвищення рівня економічної безпеки підприємства.

Основні проблеми визначення інтегральної ефективності діяльності підприємства: поняття та основні поняття визначення. Система критеріїв оцінки інтегральної ефективності. Формування та кількісне визначення системи внутрішніх зв'язків соціально-економічної системи підприємства. Розробка системи пріоритетів діяльності підприємства та встановлення ключових нормативів на цій основі. Методики інтегральної оцінки ефективності діяльності підприємства. Оцінка достовірності отриманих результатів. Основні шляхи підвищення загальносистемної ефективності діяльності підприємства.

4.1. Стан і ефективність використання основних засобів (фондів) ***

Мета	<i>дослідити динаміку обсягу, стану та ефективності використання основних засобів підприємства, а також виявити резерви підвищення результативності їх використання в господарській діяльності</i>
Ключові поняття	<i>первісна, відновна, повна, залишкова, ліквідаційна вартість, активна та пасивна частини основних фондів, знос та амортизація, відтворення, термін корисного застосування, фондорентабельність</i>

Основні засоби — це матеріальні активи, які мають значну вартість (окремих елемент коштує понад 1000 грн) [8] і використовуються тривалий час (більше одного року або одного операційного циклу, якщо він перевищує рік) у господарському процесі у незмінній споживчій формі, а їхня вартість переноситься на собівартість

виготовлюваної продукції частинами в міру спрацювання. Елементний склад основних засобів підприємства схематично представлено на рис. 4.2.

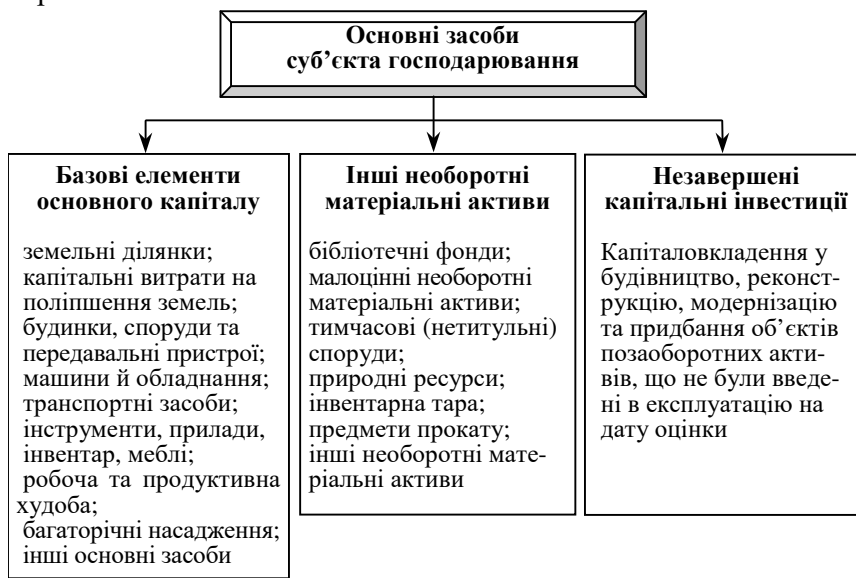


Рис. 4.2. Склад основних засобів підприємства

На рис. 4.3 подано регламентоване групування основних засобів для потреб податкового обліку.

Основні засоби промислового підприємства зазвичай мають найбільшу частку у його майні. Ефективне використання засобів праці на підприємстві значною мірою зумовлює загальну ефективність його функціонування. У зв'язку з цим слід сформувати первісний масив даних щодо: вартості, структури, технічного стану, обсягів оновлення та вибуття основних фондів.

Джерела інформації для аналізу: бізнес-план підприємства, план технічного розвитку, бухгалтерський баланс (Ф. № 1) з додатками, звіт про фінансові результати (Ф. № 2), звіт про власний капітал, звіт про рух грошових коштів, баланс виробничої потужності, довідки щодо переоцінки основних фондів, інвентарні картки обліку, проектно-кошторисна та інша технічна документація тощо.

Основні фонди (засоби) **оцінюють:**

■ Залежно від *моменту оцінювання* за:

✓ **первісною (балансовою) вартістю** — фактичною вартістю фондів на момент їх введення в експлуатацію чи придбання;

✓ **відновною вартістю** — вартістю відтворення (придбання) аналогічного об'єкта за сучасних умов господарювання (вартість об'єкта за діючими цінами).

■ З огляду на *стан основних засобів* за:

✓ **повною вартістю** — вартістю основних фондів у новому, неспрацьованому стані;

✓ **залишковою вартістю**, яка показує ще не зношену частину вартості об'єкта, тобто не перенесену на собівартість продукції. Кількісно вона розраховується як різниця первісної (відновної) вартості та суми накопиченого зносу (амортизації).

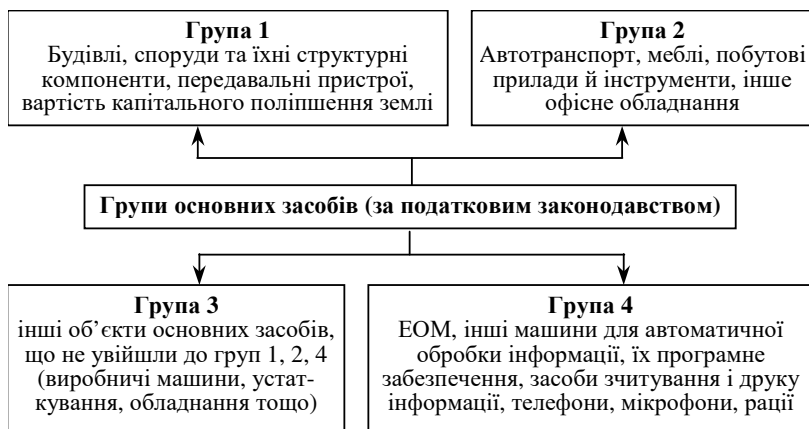


Рис. 4.3. Групування основних засобів за податковим законодавством [8]

Усі фонди промислово-виробничого призначення за характером участі у виробничих процесах поділяються на активні та пасивні. Активна частина фондів бере безпосередню участь у виготовленні продукції (машини, устаткування, обладнання, інструменти тощо). Пасивна ж частина фондів лише створює необхідні умови для нормального перебігу виробничих процесів, безпосередньо не включаючись у них, але сприяє виготовленню продукції опосередковано (будівлі, споруди, допоміжні та обслуговуючі машини).

У процесі аналізу особливу увагу приділяють активній частині основних фондів, виділяють і аналізують їх склад і структуру. Діагностика структури основних фондів проводиться за такою технологією:

☒ визначення частки кожного виду фондів у загальній вартості основних засобів на початок і кінець року;

☒ зіставлення часток — визначається зміна часток певних груп фондів у загальній величині;

Якщо частка активної частини основних фондів на підприємстві зменшилася, то це зазвичай призводить до скорочення обсягів виробництва продукції і навпаки. Прийняти рішення стосовно складу та структури основних фондів підприємства допоможе наведений у табл. 4.1 приклад.

Загальна структура основних засобів має досить задовільні співвідношення. Так, наприклад, незначна частка основних засобів (лише 4 %), знос яких становить понад 75 %, що свідчить про активний процес оновлення основних фондів у минулому або про «молодість» самої компанії. Другий висновок є очевиднішим з огляду на те, що найбільшу частку в загальній вартості мають основні засоби зі строком служби 5—10 років.

З представленої таблиці 4.1 можна зробити висновок щодо невеликого обсягу нематеріальних активів підприємства. Але не слід забувати, що через складність оцінки їх вартості, визначення витрат на створення цих активів і результатів від їх використання нематеріальні активи сьогодні обліковуються на балансі юридичної особи лише на рівні 1—3 % від своєї реальної вартості.

Сума амортизаційних відрахувань, за чинним податковим законодавством, виключається зі складу оподаткованого прибутку та є частиною собівартості продукції. Фактично амортизаційні відрахування отримують, реалізуючи продукцію (роботи, послуги), їх накопичують в «амортизаційному фонді» та використовують для відновлення основних засобів.

Об'єктом амортизації є основні засоби, що мають обмежений термін корисної експлуатації. Земля, наприклад, термін корисності якої необмежений, не підлягає амортизації. *Термін корисної експлуатації* основних засобів — це період, протягом якого підприємство планує використовувати відповідний об'єкт, або кількість одиниць продукції (послуг), яку підприємство очікує одержати від нього. Термін корисної експлуатації визначається самим підприємством з урахуванням таких факторів, як очікувана потужність (продуктивність) об'єкта, тривалість і особливості його фізичного та техніко-економічного старіння, правових або аналогічних обмежень у використанні об'єкта (наприклад, термін оренди відповідно до угоди або законодавство, що обумовлює граничний термін безпечної експлуатації певних об'єктів, і т. ін.).

Таблиця 4.1

**АНАЛІЗ СКЛАДУ ТА СТРУКТУРИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ
І НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА**

№ з/п	Показник	На початок року		На кінець звітного періоду		Відхилення	
		сума, тис. грн	% до загальної вартості	сума, тис. грн	% до загальної вартості	сума, тис. грн	% до початку періоду
1	Залишкова вартість основних засобів,	249 600	100	260 000	100	10 400	41,7
	у т. ч.:						
1.1	Засоби, знос яких становить:						
➤	до 50 %;	169 000	67,7	169 000	65,0	0	0
➤	від 50 % до 75 %;	70 600	28,3	65 600	25,2	– 5000	– 7,1
➤	більше 75 %	10 000	4,0	25 400	9,8	15 400	154
1.2	Із загальної вартості основних засобів зі строком служби:						
➤	до 5 років;	53 880	21,6	85 800	33,0	31 920	59,2
➤	від 5 до 10 років;	195 720	78,4	174 200	67,0	– 21 520	– 11,0
➤	від 10 до 20 років;	0	0	0	0	0	0
➤	більше 20 років	0	0	0	0	0	0
2	Знос основних засобів:						
➤	тис. грн	97 000	38,9	125 000	48,1	28 000	28,9
➤	% зносу	28	×	32,5	×	4,5	16,1
3	Знос основних засобів, які не використовуються						
➤	тис. грн	0	0	0	0	0	0
➤	% зносу	0	0	0	0	0	0
4	Залишкова вартість нематеріальних активів	2000	100	1950	100	– 50	– 2,5
5	Знос нематеріальних активів						
➤	тис. грн	250	12,5	300	15,4	50	20,0
➤	% зносу	11,1	×	13,3	×	2,2	×

Для потреб амортизації позаоборотних активів важливі поняття *ліквідаційної та амортизованої вартостей*. **Ліквідаційна вартість** —

це сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їхньої корисної експлуатації, за вирахуванням витрат, пов'язаних з їх продажем (ліквідацією). **Вартість, що амортизується** — та сума коштів, яку підприємство планує отримати від процесу амортизації вартості об'єкта основних засобів. Така величина розраховується як різниця між первісною (переоціненою) та ліквідаційною вартістю об'єкта.

Знос основних засобів, що є втратою своїх первісних характеристик (техніко-експлуатаційних, економічних тощо), характеризується процесом *амортизації*, хоча слід пам'ятати, що *знос* — це не амортизація. **Амортизація** — систематичний процес відшкодування раніше витрачених на придбання та створення основних засобів (крім земельних ділянок) і нематеріальних активів коштів за рахунок собівартості виготовлюваної продукції. Амортизація здійснюється протягом строку експлуатації об'єкта, який самостійно встановлюється підприємством за визнання цього об'єкта активом (у разі зарахування на баланс), і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації.

В Україні суб'єкти господарювання на власний розсуд можуть обрати метод амортизації, яких нормативні документи [8], [13] визначають шість. Розглянемо ці методи та обчислення сум амортизаційних відрахувань на конкретному прикладі (табл. 4.2).

Приклад. Підприємство придбало верстат, зарахований на баланс за первісною повною вартістю 205 тис. грн. Орієнтовний термін його експлуатації становить три роки. Після закінчення використання агрегат планують утилізувати й отримати за це 2 тис. грн. Згідно з техпаспортом протягом усього строку його корисної експлуатації на ньому можна виробити 2 млн виробів. За перший місяць роботи верстатом було виготовлено 50 тис. виробів. Обчислити суми амортизаційних відрахувань по роках (A_{p_i}), використовуючи різні методи нарахування амортизації.

Слід зауважити, що накопичені амортизаційні відрахування зазвичай мають спрямовуватися на відтворення вибулих об'єктів основного капіталу (придбання або створення нових будинків, споруд, машин, устаткування тощо). Ситуація, коли кошти, отримані від амортизації активів, спрямовуються на фінансування поточних потреб, не є нормальною і свідчить про недостатність грошових припливів підприємства.

Таблиця 4.2

**ОБЧИСЛЕННЯ АМОРТИЗАЦІЙНИХ ВІДРАХУВАНЬ
З ВИКОРИСТАННЯМ РІЗНИХ МЕТОДІВ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ**

Назва методу	Формула обчислення відрахувань	Розв'язання прикладу
Прямолінійний (рівномірний)	Річна сума амортизації (A_P^{Π}) визначається діленням вартості, що амортизується (B_A), на строк корисної експлуатації об'єкта основних засобів (t): $A_P^{\Pi} = \frac{B_A}{t}.$ Сума амортизаційних відрахувань для кожного року однакова	$B_A = 205 - 2 = 203$ тис. грн. $A_{P1}^{\Pi} = 203/3 = 67,6$ тис. грн. $A_{P1}^{\Pi} = A_{P2}^{\Pi} = A_{P3}^{\Pi} = 67,6$ тис. грн
Метод зменшення залишкової вартості	Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості (B_p) об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації (N_P^{33B}), що обчислюється як: $N_{\text{річн}} = 1 - \sqrt[t]{\frac{B_{\text{лікв}}}{B_{\text{п}}}}$, де $B_{\text{лікв}}$, $B_{\text{п}}$ — ліквідаційна та первісна вартість об'єкта відповідно. При цьому амортизаційні відрахування за останній рік дорівнюватимуть залишковій вартості об'єкта на початок останнього року експлуатації	$N_P^{33B} = 1 - \sqrt[3]{\frac{2}{205}} = 0,786$ або, 78,6 %. Тоді для першого року амортизаційні відрахування становитимуть: $A_{P1}^{33B} = 205 \cdot 0,786 = 161,13$ тис. грн. Для другого року: $A_{P2}^{33B} = (205 - 161,13) \cdot 0,786 = 34,48$ тис. грн. Для третього року: $A_{P3}^{33B} = (205 - 2 - 161,13 - 34,48) = 7,39$ тис. грн
Метод прискореного зменшення за- лишкової вар- тості (подвійно- залишковий)	Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється, виходячи із строку корисної експлуатації об'єкта, і подвоюється: $N_P^{\Pi 3} = \frac{1}{t} \times 2$ За даного методу ліквідаційна вартість об'єкта не враховується. При цьому амортизаційні відрахування за останній рік дорівнюватимуть залишковій вартості об'єкта на початок останнього року експлуатації	Норма амортизації $N_P^{\Pi 3} = \frac{1}{3} \times 2 = 0,667$. Тоді для першого року амортизаційні відрахування становитимуть: $A_{P1}^{\Pi 3} = 205 \cdot 0,667 = 136,74$ тис. грн. Для другого року: $A_{P2}^{\Pi 3} = (205 - 136,735) \cdot 0,667 = 45,53$ тис. грн. Для третього року: $A_{P3}^{\Pi 3} = (205 - 136,735 - 45,53) = 22,73$ тис. грн

Кумулятивний метод	Річна сума амортизації визначається як добуток вартості, що амортизується, та кумулятивного коефіцієнта, який обчислюють як: $A_p^K = B_A \times \frac{t+1-i}{\sum_i i},$ де t — термін експлуатації об'єкта; i — порядковий номер року експлуатації об'єкта основних засобів	Для першого року: $A_{P1}^K = 203 \cdot \frac{3+1-1}{(1+2+3)} = 101,5 \text{ тис. грн.}$ Для другого року: $A_{P2}^K = 203 \cdot \frac{3+1-2}{(1+2+3)} = 67,7 \text{ тис. грн.}$ Для третього року: $A_{P3}^K = 203 \cdot \frac{3+1-3}{(1+2+3)} = 33,8 \text{ тис. грн}$
Виробничий метод	Сума амортизаційних відрахувань за місяць визначається як добуток фактичного місячного обсягу виробництва продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації, що обчислюється діленням вартості, що амортизується (B_A), на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який очікують виробити за допомогою даного об'єкта (Q_3) основних засобів: $N^B = \frac{B_A}{Q_3}$	Розрахуємо спочатку виробничу ставку амортизації (N^B) $N^B = \frac{(205 \text{ тис. грн} - 2 \text{ тис. грн})}{2000 \text{ тис. виробів}} = 10,15 \text{ грн/тис. виробів}$ Звідси амортизаційні відрахування за перший місяць експлуатації машини становитимуть: $A_{M1}^B = 50 \text{ тис. вир.} \cdot 10,15 \text{ грн/тис. вир.} = 507,5 \text{ грн}$
Податковий (груповий) метод	Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» встановлено такі максимально можливі ставки амортизаційних відрахувань для груп основних засобів (у розрахунку на податковий квартал): ✓ група 1—2 %; ✓ група 2—10 %; ✓ група 3—6 %; ✓ група 4—15 %.	

Необхідно пам'ятати, що прискорені методи (подвійно-залишковий, зменшення залишкової вартості, кумулятивний) надають змогу відшкодувати на початку періоду амортизації (експлуатації) об'єкта більшу частину його вартості, чим дозволяють значно знизити ризик знецінення накопичених амортизаційних відрахувань та прискорити оновлення технічної бази підприємства. Однак у цьому разі може суттєво підвищитися собівартість продукції, а це, за умови інтенсивної конкуренції у галузі, знизить потенційну прибутковість продукції для виробника. Таке підвищення тиску на ціну товару особливо небажане на початку діяльності підприємства (впровадження проекту), коли фірма та її продукція тільки знаходять свою нішу на ринку. У цей період в основі амортизаційної політики підприємства мають лежати виробничий, податковий та прямолінійний методи.

Оскільки термін корисної експлуатації основних засобів ґрунтується на попередніх оцінках керівництва підприємства, його варто періодично переглядати. Якщо в результаті аналізу з'ясується, що очікуваний термін корисної експлуатації об'єкта основних засобів істотно відрізняється від попередніх оцінок (внаслідок модернізації устаткування, зміни попиту на продукцію, виготовлену з його використанням, та ін.), необхідно скоригувати суми амортизації в поточному і майбутніх періодах.

Приклад. Устаткування було придбано в січні 2002 р. за 25 000 грн. На момент придбання очікуваний термін його корисної експлуатації становив 5 років. Очікується, що устаткування не має ліквідаційної вартості, а амортизація нараховується методом прямолінійного списання. У 2004 р. керівництво підприємства вирішило, що це устаткування може бути корисно експлуатоване протягом ще двох років понад попередньо визначений термін. Виходячи з цього протягом 2004—2008 рр. підприємству необхідно щорічно нараховувати амортизацію у сумі:

$$\left(25\,000 \text{ грн} - \frac{25\,000 \text{ грн}}{(5 - 2 + 2)} \times 2 \right) \div \frac{5 \text{ років}}{5000 \text{ грн щороку}} = 3000 \text{ грн, а не } 5000 \text{ грн щороку, як це було у 2002—2003 рр.).$$

Показники, що використовуються для аналізу основних засобів підприємства, наведено у табл. 4.3.

Таблиця 4.3

ПОКАЗНИКИ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Показник	Порядок розрахунку	Інтерпретація значення
1. Показники стану		
1.1. Коефіцієнт зносу ($K_{\text{зн}}$)	$K_{\text{зн}} = \frac{З_{\text{н}}}{\text{ОсЗ}_{\text{пв}}},$ де $З_{\text{н}}$ — сума накопиченого зносу основних засобів, $\text{ОсЗ}_{\text{пв}}$ — первісна вартість основних засобів	Показує частку первісної вартості зношених основних засобів підприємства. Зменшення $K_{\text{зн}}$ свідчить про оновлення технічної бази виробництва, $K_{\text{зн}} \rightarrow \min \leq 0,25$
1.2. Коефіцієнт придатності ($K_{\text{пр}}$)	$K_{\text{пр}} = \frac{\text{ОсЗ}_{\text{зал}}}{\text{ОсЗ}_{\text{пв}}} = 1 - K_{\text{зн}},$ де $\text{ОсЗ}_{\text{зал}}$ — залишкова вартість основних засобів	Показує ще не зношену (не перенесену на собівартість продукції) частину первісної вартості основних засобів, $K_{\text{пр}} \rightarrow 1$
1.3. Коефіцієнт техніко-економічного зносу ($K_{\text{тез}}$)	$K_{\text{тез}} = \frac{\text{ОсЗ}_{\text{пв}} - \text{ОсЗ}_{\text{св}}}{\text{ОсЗ}_{\text{пв}}},$ де $\text{ОсЗ}_{\text{св}}$ — справедлива вартість основних засобів, що обчислюється діленням їхньої первісної вартості на індекс зростання продуктивності праці аналогічних сучасних прогресивних основних засобів ($I_{\text{зп}}$): $\text{ОсЗ}_{\text{св}} = \frac{\text{ОсЗ}_{\text{пв}}}{I_{\text{зп}}}$	Показує ще невтрачену під впливом науково-технічного прогресу частину вартості основних засобів, $K_{\text{тез}} \rightarrow 0$

Показник	Порядок розрахунку	Інтерпретація значення
2. Показники ефективності відтворення		
2.1. Коефіцієнт вибуття ($K_{\text{виб}}$)	$K_{\text{виб}} = \frac{\text{ОсЗ}_{\text{вив}}}{\text{ОсЗ}_{\text{поч.року}}},$ де $\text{ОсЗ}_{\text{вив}}$ — вартість виведених з експлуатації протягом року основних засобів; $\text{ОсЗ}_{\text{поч.року}}^1$ — балансова вартість основних засобів на початок року	Показує частку виведених з експлуатації за рік основних засобів (унаслідок їх повного спрацювання або продажу)
2.2. Коефіцієнт екстенсивного оновлення ($K_{\text{ЕОН}}$)	$K_{\text{ЕОН}} = \frac{\text{ОсЗ}_{\text{введ}}}{\text{ОсЗ}_{\text{кін.року}}},$ де $\text{ОсЗ}_{\text{введ}}$ — вартість введених в експлуатацію протягом року основних засобів; $\text{ОсЗ}_{\text{кін.року}}^1$ — балансова вартість основних засобів на кінець року	Показує частку введених в експлуатацію протягом року основних засобів (унаслідок їх придбання, набуття та створення)
2.3. Коефіцієнт інтенсивного оновлення ($K_{\text{ІОН}}$)	$K_{\text{ІОН}} = \frac{\text{ОсЗ}_{\text{вив}}}{\text{ОсЗ}_{\text{введ}}} = \frac{K_{\text{виб}}}{K_{\text{ЕОН}}}$	Показує частку повного відтворення оновлених основних засобів
3. Показники забезпеченості підприємства основними засобами		
3.1. Фондоозброєність ($\Phi_{\text{оз}}$)	$\Phi_{\text{оз}} = \frac{\text{ОсЗ}_{\text{ср}}}{\text{ЧП}_{\text{ср}}},$ де $\text{ОсЗ}_{\text{ср}}$ — середньорічна вартість основних засобів; $\text{ЧП}_{\text{ср}}$ — середньоспискова чисельність персоналу підприємства за рік	Характеризує забезпеченість працівників підприємства основними засобами. Показує вартість основних засобів, що припадає на одного працівника підприємства

3.2. Робоча площа на одного робітника (S_{pp})	Відношення загальної площі виробничих підрозділів (корпусів, цехів, дільниць), вираженої у м ² , до середньоспискової чисельності робітників	Характеризує забезпеченість робітників підприємства робочою площею
3.3. Частка основних засобів у сукупних активах підприємства ($\text{Ч}_{\text{ОЗ СА}}$)	Відношення залишкової вартості основних засобів до підсумку балансу	Показує частку основних засобів у майні підприємства
4. Показники виробничого використання		
4.1. Коефіцієнт використання виробничої потужності ($K_{\text{ВВП}}$)	$K_{\text{ВВП}} = \frac{Q_{\text{В}}^{\text{факт}}}{Q_{\text{ВП}}^{\text{ср}}}$ де $Q_{\text{В}}^{\text{факт}}$ — фактичний обсяг виробництва продукції за період; $\text{ОсЗ}_{\text{ср}}$ — середня виробнича потужність підприємства за цей самий період	Характеризує ступінь досягнення максимального обсягу випуску продукції за період, $K_{\text{ВВП}} \rightarrow 1$
4.2. Коефіцієнт освоєння проектної виробничої потужності ($K_{\text{ОПВП}}$)	Відношення величин поточної (фактично досягнутої) до проектної виробничої потужності	Характеризує ступінь досягнення запроєктованої виробничої потужності підприємства, $K_{\text{ОПВП}} \rightarrow 1$
4.3. Коефіцієнт змінності роботи устаткування ($K_{\text{ЗРУ}}$)	Співвідношення загальної кількості відпрацьованих машинозмін за аналізований період та середньої кількості одиниць встановленого обладнання	Показує кількість фактично відпрацьованих змін об'єктами активної частини основних засобів підприємства

¹При розрахунку коефіцієнтів вибуття та екстенсивного оновлення для зіставності у їхніх знаменниках можна використовувати середньорічну балансову вартість основних засобів.

Показник	Порядок розрахунку	Інтерпретація значення
5. Показники ефективності використання основних засобів		
5.1. Фондовіддача (ФВ)	$\text{ФВ} = \frac{Q_{\text{В}}^{\text{факт}}}{\text{ОсЗ}_{\text{ср}}},$ де $Q_{\text{В}}^{\text{факт}}$ — фактичний обсяг виробництва продукції за аналізований період; $\text{ОсЗ}_{\text{ср}}$ — середня за період вартість основних засобів	Відображає суму виготовлення продукції на одну гривню вартості основних засобів підприємства, $\text{ФВ} \rightarrow \max$
5.2. Фондомісткість (ФМ)	$\text{ФМ} = \frac{1}{\text{ФВ}} = \frac{\text{ОсЗ}_{\text{ср}}}{Q_{\text{В}}^{\text{факт}}}$	Показує, скільки припадає вартості основних засобів на одну гривню виготовленої продукції, $\text{ФМ} \rightarrow \min$
5.3. Рентабельність основних засобів ($P_{\text{ОсЗ}}$)	$P_{\text{ОсЗ}} = \frac{\Pi}{\text{ОсЗ}_{\text{ср}}} \times 100\%,$ де Π — обсяг отриманого за аналізований період (балансового або чистого) прибутку	Показує, скільки прибутку було отримано у розрахунку на одну гривню вартості основних засобів підприємства, $P_{\text{ОсЗ}} \rightarrow \max$

Аналіз фондовіддачі (фондомісткості) проводиться через порівняння даних звітного та попереднього періодів або за ряд років. На динаміку фондовіддачі впливають різні фактори:

- 1) зміна обсягів випуску продукції;
- 2) зміна цін;
- 3) коливання величини рентабельності продукції (обсягів прибутку), необоротних активів;
- 4) зміна частки активних фондів у загальній їх величині;
- 5) зміни фондовіддачі активної частини основних фондів.

Крім того, доцільним буде **підрахунок умовної економії основних фондів**:

$$\pm E_{\text{осн. фонд}} = \text{СВОФ}_{\text{КП}} - \text{СВОФ}_{\text{ПП}} \times I_{\text{ВП}}, \quad (4.1)$$

де $\pm E_{\text{осн. фонд}}$ — умовна економія (перевитрата) основних фондів підприємства; $\text{СВОФ}_{\text{ПП}}$ та $\text{СВОФ}_{\text{КП}}$ — відповідно середньорічна вартість основних фондів підприємства на перший та останній роки періоду аналізу (що враховує не тільки власні, а й орендовані основні засоби, з аналізу виключаються законсервовані, здані в оренду та резервні основні фонди); $I_{\text{ВП}}$ — індекс обсягу виробництва продукції за аналізований період.

Узагальнюючим показником ефективності використання основних засобів можна вважати показник **фондорентабельності**, запропонований Г. В. Савицькою [56], загальна схема побудови якого наведена на рис. 4.4.

Як видно з наведеної схеми, рівень показника залежить не тільки від фондовіддачі, а й від рівня рентабельності продажу, що математично можна визначити таким чином:

$$\begin{aligned} \text{Рентабельність}_{\text{осн. вироб. фондів}} &= \frac{\text{Прибуток від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість основ. фондів}} \Rightarrow \frac{\text{Обсяг реалізованої продукції}}{\text{Середньорічна вартість основ. фондів}} \times \\ &\times \frac{\text{Прибуток від реалізації}}{\text{Обсяг реалізованої продукції}} \Rightarrow \frac{\text{Фондовіддача}}{\text{Рентабельність продажу}}. \end{aligned} \quad (4.2)$$



Рис. 4.4. Загальна логіка побудови показника фондорентабельності

Базуючись на вказаних співвідношеннях, можна вийти на інші залежності. Наприклад, якщо аналітик має інформацію щодо рентабельності продукції (співвідношення прибутку з одиниці чи всього обсягу продукції до її собівартості), то подані формули набуватимуть такого вигляду:

$$\text{Рентабельність}_{\text{осн.вироб.фондів}} = \frac{\text{Фондовіддача} \times \text{Рентабельність}_{\text{продукції}} \times \text{Собівартість}_{\text{продукції}}}{\text{Собівартість}_{\text{продукції}} \times (1 + \text{Рентабельність}_{\text{продукції}})} \quad (4.3)$$

Якщо використовувати коди рядків відповідної звітності бухгалтерського обліку, то:

$$\text{Рентабельність}_{\text{осн.вироб.фондів}} = \frac{\text{Ф. № 2 (ряд. 035 гр.3)}}{\text{Ф. № 1 (ряд. 030)} + \frac{\text{Вартість нових фондів}}{\text{Вартість вибулих фондів}} \times K_1 - \frac{\text{Вартість вибулих фондів}}{\text{Вартість нових фондів}} \times K_2}, \quad (4.4)$$

де K_1 та K_2 — коефіцієнти перерахунку абсолютних величин введення та вибуття основних фондів у середньорічну величину.

$$\text{Фондовіддача} = \frac{\text{Ф. № 2 (ряд. 010 гр. 3)}}{\text{Ф. № 1 (ряд. 030)} + \frac{\text{Вартість нових фондів}}{\text{Вартість вибулих фондів}} \times K_1 - \frac{\text{Вартість вибулих фондів}}{\text{Вартість нових фондів}} \times K_2}. \quad (4.5)$$

Наступним етапом аналізу є визначення факторних впливів на рівень фондорентабельності:

☒ за рахунок зміни фондовіддачі основних фондів:

$$\Delta R_{\text{Ос.ф}}^{\text{ФВ}} = (\text{Фондовіддача}_{\text{факт}} - \text{Фондовіддача}_{\text{план}}) \times \text{Рентабельність продукції}_{\text{план}};$$

☒ за рахунок зміни рентабельності виробництва продукції:

$$\Delta R_{\text{Ос.ф}}^{\text{РВ}} = \left(\frac{\text{Рентабельність}_{\text{факт}}}{\text{продукції}_{\text{факт}}} - \frac{\text{Рентабельність}_{\text{план}}}{\text{продукції}_{\text{план}}} \right) \times \text{Фондовіддача}_{\text{факт}}.$$

У подальшому факторний аналіз можна поглибити, досліджуючи фактори впливу другого та третього порядків.

Після аналізу узагальнюючих показників ефективності використання основних виробничих фондів проводиться *дослідження ефективності роботи окремих машин і устаткування*. Даний етап аналізу базується на системі показників кількості устаткування, часу роботи та потужності устаткування. Визначаються такі узагальнені пропорції:

☒ коефіцієнт використання парку наявного устаткування й обладнання (K_1):

$$K_1 = \frac{\text{Кількість обладнання, що використовується}}{\text{Кількість наявного обладнання}}; \quad (4.6)$$

☒ коефіцієнт використання парку встановленого устаткування та обладнання (K_2):

$$K_2 = \frac{\text{Кількість обладнання, що задіяне у вироб. процесі}}{\text{Кількість встановленого обладнання}}. \quad (4.7)$$

Різниця між кількістю наявного та встановленого устаткування (обладнання), помножена на середньорічний випуск продукції одним верстатом (машиною тощо), — це потенційний резерв зростання продуктивності устаткування.

Повертаючись до базового прикладу, ефективність використання основних засобів характеризується показниками, поданими у табл. 4.4.

Таблиця 4.4

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ
ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДАНИМИ НАСКРІЗНОГО ПРИКЛАДУ**

Показник	Розрахунок
Середньорічна вартість основних засобів	$\frac{249\,600 + 260\,000}{2} = 254\,800 \text{ тис. грн}$
Фондовіддача	$\frac{765\,050}{254\,800} \approx 3$
Рентабельність продукції	$\frac{105\,196}{535\,000 + 96\,804 + 28\,050} \times 100 \% \approx 15,94 \%$
Фондорентабельність	$15,94 \times 3 \approx 47,83 \%$

Іншими словами, підприємство, отримуючи з кожної гривні витрат на виробництво продукції 15,9 коп. прибутку, на сьогодні досягло рівня фондовіддачі 3, що означає: 1 грн, вкладена в основні засоби у звітному році, принесла підприємству реалізованої продукції на 3 грн та 47,8 коп. прибутку. У розрахунках припустимо використовувати обсяг виробленої продукції, однак обсяг реалізації надає змогу адекватніше охарактеризувати ефективність використання основних засобів, бо інтегрує в собі ефективність не тільки виробничої, а й збутової діяльності.



Питання для поглибленого вивчення

1. Співвідношення понять «основний капітал» та «основні засоби підприємства».
2. Класифікація та елементно-видовий склад основних засобів суб'єкта господарювання.
3. Структура основних фондів підприємства і фактори, що її визначають.
4. Поняття, види та вимірювання зносу позаоборотних активів підприємства.
5. Шляхи підвищення ефективності використання основних засобів суб'єкта господарювання.



Тестові завдання

1. До основних засобів належать ...
 - a) машини й устаткування;
 - b) дебіторська заборгованість;
 - c) витрати майбутніх періодів;
 - d) транспортні засоби;
 - e) будівлі та споруди.
2. Характерними рисами основних засобів є ...
 - a) незначна вартість (до 1000 грн) окремого елемента;
 - b) значна вартість окремого елемента (більше 1000 грн);
 - c) відшкодування витрат на створення (придбання) за допомогою амортизації;
 - d) нетривале функціонування (менше 1 року або менше одного операційного циклу).
3. Метод, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта та річної норми амортизації, що обчислюється, виходячи з терміну корисної експлуатації об'єкта, і подвоюється, називають ...
 - a) прямолінійним методом;
 - b) методом прискореного зменшення залишкової вартості;
 - c) методом зменшення залишкової вартості;
 - d) кумулятивним методом;
 - e) виробничим методом.
4. Метод амортизації, за яким місячна сума амортизаційних відрахувань визначається як добуток фактичного місячного обсягу виготовленої продукції та виробничої ставки амортизації (остання обчислюється діленням амортизованої вартості на загальний обсяг продукції, який підприємство очікує виробити, використовуючи даний об'єкт основних засобів), є ...
 - a) прямолінійним методом;
 - b) методом прискореного зменшення залишкової вартості;
 - c) методом зменшення залишкової вартості;
 - d) кумулятивним методом;
 - e) виробничим методом.
5. Згідно з чинним законодавством комп'ютери слід віднести до ___ групи основних фондів.
 - a) першої;
 - b) другої;

- с) третьої;
 д) четвертої.
6. Згідно з чинним законодавством автотранспорт відносять до ____ групи основних фондів.
- а) першої;
 б) другої;
 с) третьої;
 д) четвертої.
7. Вартість основних фондів у новому, не зношеному стані є ...
- а) первісною;
 б) відновленою;
 с) повною;
 д) залишковою.
8. До показників, що характеризують рівень виробничого використання основних засобів, належать ...
- а) коефіцієнт змінності роботи устаткування;
 б) фондівіддача;
 с) коефіцієнт оновлення основних фондів;
 д) коефіцієнт використання виробничої потужності.
9. Фондомісткість — це показник, який визначає ...
- а) випуск продукції на одну гривню вартості основних фондів;
 б) величину основних фондів на одиницю виготовленої продукції;
 с) рівень використання оборотних фондів підприємства;
 д) ефективність відтворення усієї сукупності засобів праці.
10. Показник, що розраховується як відношення обсягу прибутку відповідного періоду до середньорічної вартості основних засобів, називається ...
- а) фондомісткістю;
 б) фондоозброєністю;
 с) рентабельністю (фондорентабельністю) основних засобів;
 д) фондівіддачею.

4.2. Структура і фінансовий цикл оборотних коштів

Мета	вивчити обсяг, структуру й ефективність використання оборотних коштів підприємства, а також виявити резерви оптимізації структури та прискорення їх оборотності
Ключові поняття	оборотні кошти, робочий капітал, виробничі запаси, дебіторська заборгованість, запаси готової продукції, тривалість і швидкість обороту

Оборотні кошти — кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди та фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та інших господарських операцій. До *оборотних виробничих фондів* належать: сировина, основні та допоміжні матеріали, напівфабрикати, паливо, тара, запчастини, малоцінні і швидкозношувані предмети, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів. Елементами *фондів обігу* є: залишки готової продукції на складах підприємства, відвантажені, але не оплачені покупцями товари, залишки коштів на рахунках у банку, у касі, у розрахунках, у дебіторській заборгованості, а також кошти, вкладені у короткострокові цінні папери. Важливим завданням бізнес-діагностики у даному аспекті є аналіз структури оборотних коштів. У різних галузях економіки елементна структура оборотних коштів неоднакова. Це пояснюється особливостями організації постачання ресурсів, виробництва, реалізації продукції та системи розрахунків. Для забезпечення безперервності та економності господарського процесу на підприємстві необхідна оптимізація структури оборотних коштів. Так, наприклад, на промислових підприємствах переважання оборотних виробничих фондів у структурі оборотних коштів свідчить про ефективну діяльність.

Поглиблена діагностика стану й ефективності використання оборотних коштів передбачає розрахунок певних показників (табл. 4.5).

Обчислимо значення показників з табл. 4.5 за даними наскрізного прикладу (додаток А) у табл. 4.6.

Швидкість обороту оборотних коштів є однією з найважливіших характеристик фінансової політики підприємства — чим більша швидкість обороту, тим ефективніше воно працює. Тому абсолютне чи відносне зростання оборотних коштів може свідчити про розширення виробництва або про дію фактора інфляції. Уповільнення оборотності оборотних коштів може відображати збільшення їх величини. Кількість оборотів характеризує можливість використання оборотних коштів (певну кількість разів на рік). Чим вищий цей показник — тим краще.

Значний вплив на господарські результати та фінансовий стан підприємства справляє кількість і якість виробничих запасів. Для забезпечення максимальної ефективності господарської діяльності величини виробничих запасів підприємства має бути оптимальним.

Таблиця 4.5

**МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ ПОКАЗНИКІВ ОБОРОТНОСТІ ОБОРОТНИХ
(ГОСПОДАРСЬКИХ) КОШТІВ**

№ з/п	Показник	Технологія розрахунку		Офіційна методика розрахунку	Норматив
1	Робочий капітал, Р _к	Ф. № 1 (ряд. 260 + + ряд. 270 – ряд. 620)	Оборотні активи мінус короткострокові зобов'язання	Ф. № 1 (ряд. 260 + ряд. 620)	Зростання
2	Маневреність робочого капіта- лу, М _к	Ф. № 1 (ряд. 100 + + ряд. 110 + ряд. 120 + + ряд. 130 + ряд. 140)	Сума всіх запасів	Ф. № 1 (ряд. 100 + ряд. 110 + + ряд. 120 + ряд. 130 + + ряд. 140)	Незначне збільшення
		Ф. № 1 (ряд. 260 + + ряд. 270 – ряд. 620)	Сума робочого капіталу	Ф. № 1 (ряд. 260 + ряд. 620)	
3	Коефіцієнт обо- ротності оборот- них коштів, К _о	Ф. № 2 (ряд. 035)	Виручка від реалізації продукції	Ф. № 2 (ряд. 035)	Збільшення
		Ф. № 1 (ряд. 260 + + ряд. 270) _{ср*}	Середні за період залишки оборотних коштів	Ф. № 1 (ряд. 260) _{ср}	
4	Час обороту обо- ротних коштів (дні)	$\frac{t_{\text{пер}}}{K_o}$	Кількість днів періоду	$\frac{t_{\text{пер}}}{K_o}$	Зменшення
			Коефіцієнт оборотності		

5	Коефіцієнт оборотності запасів, $K_{o.з}$	Ф. № 2 (ряд. 040 гр. 3)	Собівартість реалізованої продукції	Ф. № 2 (ряд. 040 гр. 3)	Збільшення
		$\text{Ф. № 1} \left(\sum_{\text{ряд.100}}^{\text{ряд.140}} \text{графа 3} + \text{ графа 4} \right) \cdot 0,5$	Середні за період залишки запасів	$\text{Ф. № 1} \left(\sum_{\text{ряд.100}}^{\text{ряд.140}} \text{графа 3} + \text{ графа 4} \right) \cdot 0,5$	
6	Час обороту запасів (дні)	$\frac{t_{\text{пер}}}{K_{o.з}}$	Кількість днів періоду	$\frac{t_{\text{пер}}}{K_{o.з}}$	Зменшення
			Коефіцієнт оборотності запасів		
7	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, $K_{д.з}$	Ф. № 2 ряд. 010 (035)	Валовий дохід від реалізації продукції	Ф. № 2 ряд. 035	Збільшення
		$\text{Ф. № 1} (\text{ряд. 150} + \text{ряд. 160} + \text{ряд. 170} + \text{ряд. 180} + \text{ряд. 190} + \text{ряд. 200} + \text{ряд. 210})_{\text{ср}}^*$	Середні за період залишки дебіторської заборгованості	$\text{Ф. № 1} \left(\sum_{\text{ряд.150}}^{\text{ряд.210}} \text{графа 3} + \text{ графа 4} \right) * 0,5$	
8	Час обороту дебіторської заборгованості (дні)	$\frac{t_{\text{пер}}}{K_{д.з}}$	Кількість днів періоду	$\frac{t_{\text{пер}}}{K_{д.з}}$	Зменшення
			Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості		

* Де індекс ср — середнє за період значення відповідного показника

Таблиця 4.6

**РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ОБОРОТНОСТІ
ОБОРОТНИХ КОШТІВ ЗА ДАНИМИ НАСКРІЗНОГО ПРИКЛАДУ**

Показник	На початок періоду	На кінець періоду
Робочий капітал, Р _к , тис. грн	$380\,000 + 0 - 145\,000 = 235\,000$	$405\,800 + 0 - 146\,000 = 259\,800$
Маневреність робочого капіталу, М _к	$\frac{185\,000}{235\,000} = 0,79$	$\frac{180\,000}{259\,800} = 0,69$
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, К _о	$\frac{765\,050}{\frac{(380\,000 + 0 + 405\,800 + 0)}{2}} = 1,95$	
Час обороту оборотних коштів (дн)	$\frac{365 \text{ дн}}{1,95} = 187,2 \text{ дн}$	
Коефіцієнт оборотності запасів, К _{о.з}	$\frac{535\,000}{\frac{(185\,000 + 180\,000)}{2}} = 2,93$	
Час обороту запасів (дні)	$\frac{365 \text{ дн}}{2,93} = 124,6 \text{ дн}$	
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, К _{д.з}	$\frac{870\,000}{\frac{(145\,000 + 3000 + 156\,000 + 4000)}{2}} = 5,65$	
Час обороту дебіторської заборгованості (дн)	$\frac{365 \text{ дн}}{5,65} = 64,6 \text{ дн}$	

Аналіз стану виробничих запасів підприємства потрібно розпочинати з вивчення їх динаміки та перевірки відповідності фактичних залишків їх прогнозній потребі. У цілому сума виробничих запасів може змінитися під впливом двох факторів: кількісного (збільшення абсолютної величини) та вартісного (інфляційного). Вивчення впливів кожного з указаних факторів проводиться за такими формулами:

$$\Delta Z_K = (K_1 - K_0) \times \Pi_0 ; \quad (4.8)$$

$$\Delta Z_{\Pi} = (\Pi_1 - \Pi_0) \times K_1 , \quad (4.9)$$

де ΔZ_K та ΔZ_{Π} — зміна обсягу запасів під впливом їх величини та ціни, відповідно; K_1 та K_0 — числове значення обсягу матеріалів, сировини, напівфабрикатів, що формують виробничі запаси, на кінець та початок періоду відповідно; Π_1 , Π_0 — ціна одиниці запасів матеріалів (сировини, напівфабрикатів) на кінець та початок періоду відповідно.

Період оборотності виробничих запасів, що характеризує тривалість виробничо-комерційного циклу, можна визначити на основі даних бухгалтерської звітності:

$$\text{Період оборотності запасів} = \frac{\text{Середнє сальдо за рахунками № 20 (201, 202, 203, 204, 205, 206, 207, 208, 209)}}{\text{Сума кредитових оборотів за рахунками № 20 (201, 202, 203, 204, 205, 206, 207, 208, 209)}} \times \frac{\text{Дні періоду}}{1} \quad (4.10)$$

Показник відтворює швидкість руху виробничих запасів від моменту оприбуткування на склад до моменту постачання на виробництво. Прискорення оборотності запасів слід вважати позитивним, сповільнення — негативним. Сповільнення оборотності може відбуватися внаслідок накопичення надлишкових, неходових, залежаних матеріалів, а також через інфляційні очікування (політичні, демографічні та інші сподівання) керівництва підприємства.

На багатьох підприємствах значну частку в загальних активах займають запаси готової продукції, що зумовлено кризою платоспроможного попиту, низькою конкурентоспроможністю продукції внаслідок її невисокої якості та значної собівартості, жорсткою конкуренцією. Зростання залишків готової продукції на складах свідчить про іммобілізацію частини оборотного капіталу підприємства, збільшення кредиторської заборгованості, відсутність вільної готівки, зростання потреби в кредитах тощо.

Тривалість перебування коштів підприємства у запасах готової продукції ($T_{ЗП}$) дорівнює строку зберігання готових товарів на складах підприємства з моменту їх надходження з виробництва до моменту відвантаження покупцю. Обчислити цей показник можна за такою формулою:

$$T_{ЗП} = \frac{\text{Середнє сальдо за рахунком № 26} \times \text{Тривалість обороту коштів у запасах готової продукції}}{\text{Сума кредитового обороту за рахунком № 26}} \quad (4.11)$$

Даний показник відображає ефективність роботи складських і збутових служб підприємства та відтворює рух готової продукції від виробника до споживача. Для аналізу стану та величини запасів готової продукції використовуються дані аналітичного та складського обліку, інвентаризації й оперативні дані відділу збуту, служби маркетингу.

Залежно від характеру виробництва може виникнути потреба *аналізу залишків незавершеного виробництва*. Збільшення залишків незавершеного виробництва свідчить про розширення виробництва, але водночас — про зростання тривалості виробничого циклу, що дорівнює часу, протягом якого з вихідної сировини виготовляються кінцеві товари.

Великий вплив на поточні активи підприємства справляє обсяг **дебіторської заборгованості**. Зазначимо, що у балансі підприємств подана поглиблена розшифровка статей дебіторської заборгованості. Різке зростання величини дебіторської заборгованості може свідчити про відсутність виваженості у кредитній політиці підприємства стосовно покупців, про значне зростання обсягів реалізації або про неплатоспроможність чи банкрутство частини покупців. Отже, зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно. Слід розрізняти *нормальну* та *прострочену* дебіторську заборгованість.

У процесі аналізу слід вивчити динаміку, склад, причини та давність створення дебіторської заборгованості, встановити частку сумнівних боргів. Оцінюючи стан поточних активів підприємства, необхідно вивчити розмір і ліквідність дебіторської заборгованості. Для цього прийнято використовувати показник оборотності дебіторської заборгованості, розрахунок якого подано в табл. 4.4. Якісна структура дебіторської заборгованості оцінюється через визначення:

- частки вексельної форми розрахунків, оскільки вексель умовно можна віднести до високоліквідних активів;
- частки простроченої дебіторської заборгованості;
- величини резерву сумнівних боргів;
- «вікової» структури заборгованості (за терміном прострочення розрахунків).

Управління грошовими коштами має таке саме значення, як і управління запасами та дебіторською заборгованістю. Мистецтво управління поточними активами полягає в тому, щоб утримувати на рахунках мінімальну суму коштів, що потрібна для поточної оперативної діяльності. Сума коштів, що необхідна підприємству, — це, по суті, страховий запас, призначений для покриття ко-

роткострокової незбалансованості грошових потоків. Сума має бути такою, щоб її вистачало для забезпечення всіх першочергових платежів. Оскільки кошти, зберігаючись у касі або на рахунках у банку, не приносять прибутку, їх потрібно резервувати на рівні безпечної мінімуму. Щоб гроші «працювали», їх необхідно пускати в обіг для одержання прибутку: розширювати власне виробництво, інвестувати у прибуткові проекти, зменшувати суму кредиторської заборгованості до безпечної межі, оновлювати основні засоби тощо.

У процесі аналізу потрібно дослідити динаміку залишків грошових коштів на рахунках у банках і в касі та тривалість перебування капіталу підприємства в цій формі. Період перебування капіталу в грошовій формі ($T_{\text{кап. грош. формі}}$) визначається:

$$T_{\text{кап. грош. формі}} = \frac{\begin{array}{l} \text{Середні залишки за} \\ \text{рахунками № 30 (301, 302);} \\ \text{31 (311, 312, 313, 314);} \\ \text{33 (331, 332, 333, 334)} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Тривалість} \\ \text{перебування} \\ \text{оборотних коштів} \\ \text{на рахунках} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Сума кредитових оборотів} \\ \text{за рахунками № 30 (301, 302);} \\ \text{31 (311, 312, 313, 314);} \\ \text{33 (331, 332, 333, 334)} \end{array}}. \quad (4.12)$$

Цей показник відтворює швидкість руху оборотних коштів у найбільш ліквідній формі — грошових коштах і рахунках. Він відображає тривалість знаходження оборотних коштів підприємства на рахунках від моменту отримання до дати витрати на виробничі цілі (включення до наступного виробничого циклу).

На завершення пропонуємо умовний приклад визначення базових показників цього кроку.

Приклад. У звітному році підприємство реалізувало продукції на 8 млн грн за середньорічної потреби оборотних коштів у 1,6 млн грн. Планується наступного року довести обсяг реалізації до 9 млн грн; окрім того, розроблено комплекс організаційних заходів, який надасть можливість прискорити оборотність оборотних коштів на 1 оборот. Розрахувати показники оборотності оборотних коштів та оцінити ефективність їх використання.

Розрахунок показників оборотності оборотних коштів дає можливість визначити суму потрібних оборотних коштів для забезпечення зростання обсягу виробництва та реалізації продукції. Але внаслідок прискорення їх оборотності загальна сума оборот-

них коштів за незмінного обсягу реалізації (виробництва) має зменшитися. Вирішуючи задачу, потрібно врахувати ці дві тенденції. Іншими словами, у результаті прискорення оборотності оборотних коштів має місце відносне, а в ряді випадків і абсолютне, вивільнення коштів. Вивільнені кошти дадуть змогу перерозподілити їх чи то в інші сфери господарської діяльності, чи то збільшити обсяги виробництва без додаткових інвестицій.

Розв'язання

Розрахуємо показники оборотності оборотних коштів:

Показник	Звітний рік	Плановий рік
Коефіцієнт оборотності (КО)	8 / 1,6 = 5 об.	5 + 1 = 6 об.
Час (тривалість) одного обороту (ТО)	365 дн/5 об. = 73 дн	365 дн/6 об. = 60,83 дн

Отже, у розрахунковому році фактична необхідна величина оборотних коштів (ОБК_{розр}) становитиме:

$$\text{ОБК}_{\text{розр}}^{\text{факт}} = \frac{Q_{\text{РП}}^{\text{розр}}}{\text{КО}_{\text{розр}}} = \frac{9 \text{ млн грн}}{6 \text{ об.}} = 1,5 \text{ млн грн.}$$

За умови збереження оборотності (КО) на рівні звітного року необхідна величина оборотних коштів становила б:

$$\text{ОБК}_{\text{розр}}^* = \frac{Q_{\text{РП}}^{\text{розр}}}{\text{КО}_{\text{зв}}} = \frac{9 \text{ млн грн}}{5 \text{ об.}} = 1,8 \text{ млн грн.}$$

Розраховуємо зміну потреби підприємства в оборотних коштах у результаті прискорення їх оборотності:

- абсолютна зміна потреби становитиме:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ОБК}_{\text{АБС}} &= \text{ОБК}_{\text{розр}} - \text{ОБК}_{\text{зв}} = \\ &= 1,5 \text{ млн грн} - 1,6 \text{ млн грн} = -0,1 \text{ млн грн,} \end{aligned}$$

при цьому знак «-» свідчить про вивільнення оборотних коштів підприємства;

- відносна зміна потреби:

$$\Delta \text{ОбК}_{\text{відн}} = \text{ОбК}_{\text{розр}}^{\text{факт}} - \text{ОбК}_{\text{розр}}^* =$$

$$= 1,5 \text{ млн грн} - 1,8 \text{ млн грн} = -0,3 \text{ млн грн}.$$

Визначаємо кількість продукції, що може бути додатково отримана за рахунок вивільнення оборотних коштів у плановому році. Оскільки кожна гривня оборотних коштів має принести 6 грн реалізованої продукції (коефіцієнт оборотності), то вся сума вивільнених оборотних коштів дасть змогу додатково одержати продукції на:

$$\Delta Q_{\text{пр}}^* = 0,3 \text{ млн грн} \times 6 = 1,8 \text{ млн грн}.$$



Питання для поглибленого вивчення

1. Співвідношення понять «оборотний капітал» та «оборотні кошти підприємства».
2. Методи нормування оборотних коштів підприємства.
3. Сучасна методологія оцінки вартості виробничих зносів.
4. Шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів суб'єкта господарювання.



Тестові завдання

1. До складу оборотних коштів слід віднести:
 - a) нематеріальні активи;
 - b) грошові кошти;
 - c) основні засоби;
 - d) дебіторську заборгованість;
 - e) виробничі запаси.
2. До оборотних коштів, які знаходяться у сфері обігу (фонди обігу), відносяться...
 - a) виробничі запаси;
 - b) дебіторська заборгованість;
 - c) відвантажена продукція;
 - d) витрати майбутніх періодів.

3. *Характерними рисами оборотних коштів є:*
- a) незначна вартість окремого елемента (до 1000 грн);
 - b) значна вартість окремого елемента (більше 1000 грн);
 - c) відшкодування витрат на створення (придбання) за допомогою амортизації;
 - d) тривале функціонування (більше 1 року або більше одного операційного циклу).

4. *Зростання частки дебіторської заборгованості у структурі оборотних коштів підприємства свідчить про ...*

- a) покращання платіжної дисципліни споживачів;
- b) погіршення ефективності діяльності його служби збуту;
- c) підвищення прибутковості діяльності;
- d) зниження рівня платіжної дисципліни покупців.

5. *Вексельна форма розрахунків за продукцію підприємства ...*

- a) підвищує ступінь ліквідності його дебіторської заборгованості;
- b) знижує ступінь ліквідності його дебіторської заборгованості;
- c) жодним чином не впливає на ліквідність його дебіторської заборгованості.

6. *До основних показників ефективності використання оборотних коштів належать...*

- a) коефіцієнт оборотності оборотних коштів;
- b) фондоозброєність;
- c) фондовіддача;
- d) рентабельність оборотного капіталу.

7. *Зменшення фактичної потреби підприємства в оборотних коштах у розрахунковому періоді порівняно зі звітним є ...*

- a) абсолютним залученням оборотних коштів;
- b) відносним вивільненням оборотних коштів;
- c) абсолютним вивільненням оборотних коштів;
- d) відносним вивільненням оборотних коштів.

8. *Зростання величини робочого капіталу є _____ характеристикою структури оборотних коштів підприємства.*

- a) позитивною;
- b) негативною.

9. *Скорочення тривалості виробничого циклу дає можливість ...*

- a) вивільнити оборотні кошти;
- b) скоротити кількість оборотів оборотних коштів;
- c) збільшити тривалість одного обороту.

10. *Коефіцієнт оборотності оборотних коштів за період розраховується як ...*

- a) відношення обсягу реалізованої продукції до середньорічної вартості оборотних коштів;

- б) відношення обсягу прибутку до середньорічної вартості оборотних коштів;
- с) як обернений показник до коефіцієнта оборотності оборотних коштів;
- д) відношення тривалості періоду до коефіцієнта оборотності оборотних коштів.

4.3. Ефективність використання персоналу підприємства

Мета	<i>вивчити рівень забезпеченості підприємства трудовими ресурсами, оцінити їхні освітньо-кваліфікаційні та професійні характеристики, а також визначити резерви підвищення ефективності їх використання</i>
Ключові поняття	<i>персонал, кваліфікація, середньооблікова чисельність, фонд робочого часу, фонд оплати праці, трудомісткість, продуктивність праці</i>

Достатня забезпеченість підприємства трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці є запорукою підвищення ефективності підприємницької діяльності. Основними **завданнями аналізу** слід вважати:

- ☑ вивчення та оцінка забезпеченості підприємства персоналом у цілому, а також за категоріями та професіями;
- ☑ визначення та дослідження показників трудової дисципліни;
- ☑ визначення продуктивності праці та пошук резервів підвищення ефективності використання трудових ресурсів, розробка програм реалізації виявлених резервів.

Аналіз використання трудових ресурсів проводиться на підставі даних статистичних форм звітності 1-ПВ, 3-ПВ з відображенням його результатів у аналітичній таблиці 4.7. Детально аналізуються причини, які призвели до втрат робочого часу (зниження обсягів виробництва та реалізації внаслідок відсутності замовлень, сировини, втрати традиційних ринків збуту, високої ціни на продукцію, її низької конкурентоспроможності, низький рівень використання обладнання тощо), робиться висновок про відповідність (невідповідність) чисельності персоналу потребам виробництва.

Забезпечення підприємства трудовими ресурсами оцінюється фактичною чисельністю персоналу за категоріями та професіями порівняно з нормативною потребою. Особливу увагу слід приді-

лити забезпеченості підприємства працівниками ключових професій, що створюють додану вартість.

Приклад аналізу використання трудових ресурсів на підприємстві поданий у табл. 4.7.

Таблиця 4.7

ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

№ з/п	Назва показника	Форма, ряд., графа	За попередній рік	На кінець звітнього періоду	Відхилення у % до початку року
1	Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, осіб	3-ПВ; 301; гр. 2	76	85	11,84
2	Середньооблікова чисельність у еквіваленті повної зайнятості, осіб	1-ПВ; 001; гр. 2	80	90	12,50
3	Прийнято працівників, осіб	3-ПВ; 501; гр. 1	10	15	50,00
4	Вибуло працівників, осіб, у т. ч.	3-ПВ; 503	2	6	200,00
#	за власним бажанням, звільнено за прогул та інші порушення трудової дисципліни	505	2	4	100,00
#	з причин скорочення штатів	506	0	2	0,00
5	Втрати робочого часу, людино-днів	3-ПВ; 304; гр. 1	196	189	– 3,57
6	Фонд оплати праці, тис. грн	1-ПВ; 002; гр. 2	319 200	372 300	16,64
7	Середньомісячна заробітна плата, грн/особу		350	365	4,29

У цілому підприємство за розрахунковий період розширило штат власних працівників на 11,84 %. При цьому рух трудових ресурсів можна охарактеризувати коефіцієнтом найму працівників $\Rightarrow 10/76 = 0,1316$ (13,16 %); $15/85 = 0,1764$ (17,64 %); коефіцієнтом плинності кадрів $\Rightarrow 2,63$ % та 7,06 % за попередній рік та на кінець звітнього року відповідно. Підприємство за аналізований період скоротило втрати робочого часу на 3,57 %, що свідчить

про покращання організації праці. Попередній висновок щодо фонду оплати праці — відбулося його збільшення на 16,64 % пропорційно до нарощування обсягів виробництва.

Для оцінки відповідності кваліфікації робітників складності виконуваних ними робіт використовують показник, що визначається як порівняння середніх тарифних розрядів робіт і робітників (за середньоарифметичною зваженою), що виконували ці операції.

Характеризуючи рух робочої сили на підприємстві, розраховують та аналізують динаміку таких показників:

☑ коефіцієнт обороту з наймання працівників (K_1):

$$K_1 = \frac{\text{Чисельність прийнятого на роботу персоналу}}{\text{Середньоспискова чисельність персоналу}} = \frac{\text{Ф. № 3 – ПВ; ряд. 009_гр.1}}{\text{Ф. № 3 – ПВ; ряд. 001_гр.1}}; \quad (4.13)$$

☑ коефіцієнт обороту персоналу з вибуття (K_2):

$$K_2 = \frac{\text{Чисельність звільненого з роботи персоналу}}{\text{Середньоспискова чисельність персоналу}} = \frac{\text{Ф. № 3 – ПВ; ряд. 011}}{\text{Ф. № 3 – ПВ; ряд. 001_гр.1}}; \quad (4.14)$$

☑ коефіцієнт загального обороту персоналу (K_3):

$$K_3 = \frac{\text{Чисельність звільнених} + \text{Чисельність прийнятих на роботу}}{\text{Середньоспискова чисельність персоналу}} = \frac{\text{Ф. № 3 – ПВ; ряд. 011} + \text{Ф. № 3 – ПВ; ряд. 009_гр.1}}{\text{Ф. № 3 – ПВ; ряд. 001_гр.1}}; \quad (4.15)$$

☑ коефіцієнт плинності персоналу (K_4):

$$K_4 = \frac{\text{Чисельність звільнених за власним бажанням працівників}}{\text{Середньоспискова чисельність персоналу}} = \frac{\text{Ф. № 3 – ПВ; ряд. 013}}{\text{Ф. № 3 – ПВ; ряд. 001_гр.1}}; \quad (4.16)$$

☑ коефіцієнт постійності складу персоналу підприємства (K_5):

$$K_5 = \frac{\text{Чисельність працівників, які відпрацювали весь рік}}{\text{Середньоспискова чисельність персоналу}}. \quad (4.17)$$

Важливою складовою аналізу трудових ресурсів підприємства є **вивчення ефективності використання фонду робочого часу**. Повноту використання трудових ресурсів можна оцінити за кількістю відпрацьованих днів і годин одним працівником за аналізований період. Такий аналіз провадиться за кожною категорією робітників, за кожним виробничим підрозділом та в цілому по підприємству.

Таблиця 4.8

ВИКОРИСТАННЯ ФОНДУ РОБОЧОГО ЧАСУ

№ з/п	Показник	Минулий рік	Звітний рік		Відхилення	
			план	факт	щодо минулого року	від плану
1	Середньорічна чисельність робітників, осіб	76	80	85	9	5
2	Відпрацьовано за рік одним робітником:					
☒	днів	211	212	196	– 15	– 16
☒	годин	1688	1696	1568	– 120	– 128
3	Середня тривалість робочого дня, год	8	8	7,8	– 0,2	– 0,2
4	Фонд робочого часу, год	128 288	135 680	133 280	4992	– 2400
➤	у тому числі позаурочно відпрацьований час, тис. год	1254	1235	1248	– 6	13

Загальний фонд робочого часу (ФРЧ) залежить від чисельності робітників (ЧР), кількості відпрацьованих одним робітником днів (Д) у середньому за рік та середньої тривалості робочого дня (ТРД):

$$\text{ФРЧ} = \text{ЧР} \times \text{Д} \times \text{ТРД} = \text{Ф. № 1} - \text{ПВ}; \text{ряд. 009.} \quad (4.18)$$

Вплив факторів на величину загального фонду робочого часу можна визначити методом ланцюгових підстановок:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ФРЧ}_{\text{ЧР}} &= (\text{ЧР}_{\text{ф}} - \text{ЧР}_{\text{пл}}) \times \text{Д}_{\text{пл}} \times \text{ТРД}_{\text{пл}}; \\ \Delta \text{ФРЧ}_{\text{Д}} &= (\text{Д}_{\text{ф}} - \text{Д}_{\text{пл}}) \times \text{ЧР}_{\text{ф}} \times \text{ТРД}_{\text{пл}}; \\ \Delta \text{ФРЧ}_{\text{ТРД}} &= (\text{ТРД}_{\text{ф}} - \text{ТРД}_{\text{пл}}) \times \text{Д}_{\text{ф}} \times \text{ЧР}_{\text{ф}}. \end{aligned} \quad (4.19)$$

Подальшим етапом є аналіз **вивчення фонду оплати праці**, що проводиться на основі форми № 1-ПВ статистичної звітності.

На завершальному етапі аналізу можна вивчити стан заборгованості заробітної плати за формою № 1-ПВ (заборгованість).

Основний показник, який характеризує ефективність використання трудових ресурсів, — це *продуктивність праці*, яку слід найретельніше вивчити. Продуктивність праці — це соціально-економічна категорія, що визначає ефективність цілеспрямованої праці, тобто характеризує здатність конкретної праці створювати за одиницю часу певну кількість благ. Існує два способи розрахунку продуктивності праці:

1) **прямий** — показник «виробіток», що розраховується як відношення обсягу виробленої продукції до величини застосованих ресурсів (людських або часових).

2) **обернений** — показник «трудомісткість», зворотний до виробітку.

Основні показники продуктивності праці подані у табл. 4.9.

Загалом на величину продуктивності праці впливає значна кількість факторів, але до основних належать:

- ✓ зміна структури персоналу підприємства;
- ✓ зміна середньорічного виробітку на одного робітника;
- ✓ зміна виручки (чистого прибутку).

Наприклад, для визначення ефективності діяльності окремих працівників можливо використовувати таку формулу (як один з варіантів):

$$E = \frac{\Delta\P \times K_i^{\text{зн}}}{\text{Ч}} \times \frac{1}{O}, \quad (4.20)$$

де $\Delta\P$ — приріст прибутку підприємства, зумовлений діяльністю окремого структурного підрозділу; Ч — чисельність персоналу відділу; $K_i^{\text{зн}}$ — коефіцієнт, який характеризує роль того чи іншого працівника у прирості прибутку; O — посадовий оклад з урахуванням усіх надбавок.

Як зразок наведено шкалу коефіцієнтів, що характеризує ефективність роботи посадової особи для досягнення цілей підприємства. Вона складається з інтервалів значень показника E (табл. 4.10).

Резерв зростання обсягу виробництва за рахунок збільшення чисельності персоналу визначається як добуток приросту чисельності та планової продуктивності праці одного працівника. Відповідно *резерв зростання обсягу виробництва за рахунок підвищення рівня продуктивності праці* — зростання продуктивності праці на фактичну чисельність персоналу.

Таблиця 4.9

ПОКАЗНИКИ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

Показник		Формула
1. Середній виробіток на одного працівника (річний, квартальний, місячний) (V_{Π})		$V_{\Pi} = \frac{Q_{\text{пр}}}{\chi_{\text{ср}}^{\text{ПВП}}},$ де $Q_{\text{пр}}$ — обсяг виробленої за досліджувальний період продукції; $\chi_{\text{ср}}^{\text{ПВП}}$ — середньоспискова чисельність промислово-виробничого персоналу
2. Середній виробіток на одного робітника ($V_{\text{р}}$)		
2.1	річний ($V_{\text{р}}^{\text{річн}}$)	$V_{\text{р}}^{\text{річн}} = \frac{Q_{\text{пр}}}{\chi_{\text{ср}}^{\text{роб}}},$ де $\chi_{\text{ср}}^{\text{роб}}$ — середньоспискова чисельність робітників
2.2	добовий ($V_{\text{р}}^{\text{доб}}$)	$V_{\text{р}}^{\text{доб}} = \frac{Q_{\text{пр}}}{Q_{\text{В}}^{\text{л-д}}},$ де $Q_{\text{В}}^{\text{л-д}}$ — загальна кількість відпрацьованих усіма робітниками людино-днів за рік
2.3	годинний ($V_{\text{р}}^{\text{год}}$)	$V_{\text{р}}^{\text{год}} = \frac{Q_{\text{пр}}}{Q_{\text{В}}^{\text{л-год}}},$ де $Q_{\text{В}}^{\text{л-год}}$ — загальна кількість відпрацьованих усіма робітниками людино-годин за рік
3. Зарплатовіддача ($ЗВ$)		$ЗВ = \frac{Q_{\text{ТП}}}{\Phi_{\text{ОП}}},$ де $\Phi_{\text{ОП}}$ — загальний фонд оплати праці промислово-виробничого персоналу за досліджуваний період; $Q_{\text{ТП}}$ — обсяг товарної продукції за досліджуваний період
4. Фінансова продуктивність праці (ППФ)		$\text{ППФ} = \frac{\Pi}{\chi_{\text{ср}}^{\text{ПВП}}},$ де Π — обсяг отриманого за досліджуваний період прибутку

Таблиця 4.10

**ШКАЛА ЗНАЧЕНЬ КОЕФІЦІЄНТА $K_i^{\text{зп}}$ ДЛЯ РОЗРАХУНКУ НАДБАВОК
ДО ПОСАДОВОГО ОКЛАДУ ЗА ЕФЕКТИВНУ РОБОТУ ПІДПРИЄМСТВА**

Показник ефективності роботи працівника (Е)	$K_i^{\text{зп}}$
0,05 і нижче	0
0,051—0,1	0,05
0,11—0,2	0,10
0,21—0,3	0,20
0,31—0,5	0,40
0,51—1,0	0,60
1,01—2,0	0,70
2,01 і вище	0,80

У процесі аналізу визначають умовне вивільнення (залучення) персоналу у зв'язку зі зростанням обсягів виробництва продукції за такою формулою:

$$\Delta \text{ЧП}_y = \text{ЧП}_1 - \text{ЧП}_0 \times I_{\text{ов}}, \quad (4.21)$$

де $\Delta \text{ЧП}_y$ — умовне зменшення (приріст) чисельності персоналу, осіб; ЧП_1 та ЧП_0 — фактична та базова чисельність персоналу відповідно, осіб; $I_{\text{ов}}$ — індекс зростання обсягів виробництва за аналізований період.

Приклад. Розрахувати приріст товарної продукції та вплив на нього змін продуктивності праці й чисельності працівників, а також умовне вивільнення персоналу на основі інформації, наданої у табл. 4.11.

Таблиця 4.11

**ВИХІДНА ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ АНАЛІЗУ
ФАКТОРНОГО ВПЛИВУ НА ОБСЯГ ТОВАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Показник	Значення		Зміна значення	
	план	факт	абсолютна	відносна
Чисельність персоналу (ЧП), осіб	100	95	– 5	– 5 %
Обсяг товарної продукції, ($Q_{\text{тп}}$), тис. грн	900	980	+ 80	+ 8,9 %
Середня продуктивність праці (ПП), тис. грн/особу	9	10,32	+ 1,32	+ 14,67 %

Розв'язання

Розрахуємо вплив основних факторів на зміну обсягу товарної продукції:

а) *Вплив зміни чисельності працюючих:*

$$\Delta Q_{\text{ТП}}^{\text{ЧП}} = (\text{ЧП}_{\text{факт}} - \text{ЧП}_{\text{план}}) \cdot \text{ПП}_{\text{план}} = (95 - 100) \cdot 9 = -45 \text{ тис. грн},$$

тобто за рахунок невиконання плану з чисельності працівників обсяг виготовленої продукції зменшився на 45 тис. грн.

б) *Вплив зміни продуктивності праці одного працівника:*

$$\Delta Q_{\text{ТП}}^{\text{ПП}} = (\text{ПП}_{\text{факт}} - \text{ПП}_{\text{план}}) \cdot \text{ЧП}_{\text{факт}} = (10,32 - 9) \cdot 95 = 125 \text{ тис. грн},$$

тобто за рахунок зростання продуктивності праці одного працівника обсяг виготовленої продукції збільшився на 125 тис. грн.

Для перевірки правильності розрахунків має виконуватися рівність:

$$\Delta Q_{\text{ТП}}^{\text{абс}} = \Delta Q_{\text{ТП}}^{\text{ПП}} + \Delta Q_{\text{ТП}}^{\text{ЧП}}.$$

Розрахунки були проведені правильно, адже $80 \text{ тис. грн} = 45 \text{ тис. грн} + 125 \text{ тис. грн}$.

Умовне вивільнення персоналу за рахунок підвищення продуктивності праці визначається так:

$$\Delta \text{ЧП}_y = 95 - 100 \times \frac{980}{900} = -13,8 \approx -14 \text{ осіб}.$$

Крім того, аналізуючи персонал підприємства, дослідник має звернути увагу на:

- ✓ освітньо-кваліфікаційний рівень працівників;
- ✓ фактичну та оптимальну чисельність персоналу, рівень комплектації структурних підрозділів працівниками;
- ✓ рівень дисципліни та плинності кадрів, звільнення ключових працівників;
- ✓ морально-психологічний клімат у колективі та наявність конфліктів;
- ✓ рівень ініціативності працівників (кількість раціоналізаторських пропозицій, надання додаткової інформації про середовище функціонування організації тощо).



Питання для поглибленого вивчення

1. Формування та розвиток персоналу підприємства.
2. Планування чисельності окремих категорій персоналу.
3. Сучасні системи мотивації працівників.
4. Резерви і фактори підвищення продуктивності праці.



Тестові завдання

1. Показник, обернений до продуктивності праці, називається ...

- a) зарплатовіддачею;
- b) трудомісткістю;
- c) коефіцієнтом обороту персоналу з вибуття;
- d) виробітком.

2. До показників, які характеризують результативність праці, слід віднести:

- a) продуктивність праці;
- b) трудомісткість продукції;
- c) коефіцієнт обороту персоналу з вибуття;
- d) коефіцієнт плинності персоналу.

3. Виробіток одного працівника за рік визначається як відношення...

- a) обсягу виробленої за рік продукції до кількості працівників;
- b) обсягу виробленої за рік продукції до середньооблікової чисельності промислово-виробничого персоналу;
- c) обсягу виробленої за рік продукції до кількості робочих днів у році;
- d) кількості відпрацьованих за рік годин до кількості робочих днів у році.

4. Коефіцієнт постійності складу персоналу характеризує ...

- a) чисельність працівників підприємства;
- b) результативність праці персоналу підприємства;
- c) рух персоналу підприємства;
- d) ефективність функціонування підприємства.

5. Показник, що розраховується як співвідношення кількості прийнятих на роботу за період працівників та середньоспискової за цей період чисельності персоналу, є коефіцієнтом

- a) плинності;
- b) обороту персоналу з наймання;
- c) загального обороту персоналу;
- d) обороту персоналу з вибуття.

4.4. Дослідження організаційної структури

Мета	<i>оцінити рівень організації виробництва, ефективність формування організаційної структури підприємства, а також виявити можливі шляхи його реорганізації</i>
Ключові поняття	<i>організація виробництва, організаційна структура, коефіцієнт спеціалізації, виробничо-технологічні зв'язки, реорганізація, виокремлення</i>

Ефективність виробництва опосередкована різноманітними організаційними факторами. Вивчення змісту та характеру впливу на результати діяльності соціально-економічної системи цих факторів — важливий складник процесу діагностики. Виробничі системи являють собою складні організаційні системи, утворені різнорідними взаємопов'язаними елементами. Тому основою діагностики організаційної структури є дослідження зв'язків між усіма елементами підприємства, а також можливих наслідків усіх варіантів цих зв'язків. Оцінка часткових результатів таких системних взаємодій може будуватися по-різному, залежно від мети аналізу. У найбільш загальному вигляді дослідження організаційної структури підприємства прийнято розділяти на дві частини: аналіз організації виробництва (виробничої структури) та аналіз організаційної структури управління.

Рівень організації виробництва визначається системою показників, які мають відповідати таким вимогам: 1) максимально повне та об'єктивне відображення виробничих процесів; 2) забезпечення зіставності отриманих результатів; 3) органічне включення кожного показника до системи загального фінансово-економічного аналізу тощо.

Поряд із загальноприйнятими показниками організації виробництва (тривалість виробничого циклу, тип виробничого процесу, тривалість допоміжних та обслуговуючих процесів, рівень універсальності технологічного обладнання тощо) додатково можна рекомендувати показники, представлені у таблиці 4.12.

Таблиця 4.12

**СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ РІВНЯ ОРГАНІЗАЦІЇ
ВИРОБНИЦТВА**

№ з/п	Показник	Технологія розрахунку	Призначення
1	Коефіцієнт спеціалізації виробництва	$1 - \frac{\sum t_n}{F \times N},$ де $\sum t_n$ — тривалість усіх операцій з переналагодження обладнання, хв; F — тривалість зміни, хв; N — кількість обладнання, шт.	Характеризує рівень спеціалізації виробництва через облік утрат часу на переналагодження обладнання. Чим вищий рівень спеціалізації, тим менше часу втрачається
2	Коефіцієнт централізації допоміжних процесів	$\frac{Q_p + Q_T}{Q_{\text{ЗАГ.Р}} + Q_{\text{ЗАГ.Т}}},$ де Q_p та Q_T — обсяги (трудомісткість) централізовано виконаних ремонтних і транспортних операцій відповідно; $Q_{\text{ЗАГ.Р}}$ та $Q_{\text{ЗАГ.Т}}$ — загальні обсяги (трудомісткість) ремонтних і транспортних операцій відповідно	Відображає частку централізовано виконаних допоміжних операцій у їх загальному обсязі. Зростання коефіцієнта свідчить про покращання організації виробництва
3	Коефіцієнт прогресивності організації виробництва	Відношення кількості поточних виробничих процесів до їх загальної кількості, що відбуваються на підприємстві	Відображає частку прогресивних виробничих процесів у їх загальному обсязі. Зростання коефіцієнта свідчить про покращання організації виробництва
4	Коефіцієнт використання засобів праці	Відношення кількості виготовлених деталей до нормативної продуктивності обладнання	Відображає рівень недовикористання можливостей обладнання. Зростання коефіцієнта свідчить про вдосконалення організації виробництва
5	Коефіцієнт завантаження обладнання	Відношення тривалості простоїв обладнання до дійсного фонду робочого часу	Характеризує рівень завантаження обладнання у часі. Зростання коефіцієнта свідчить про покращання організації виробництва

Організаційна структура управління (ОСУ) — це форма системи управління, що визначає склад, взаємодію та підпорядкованість виробничих, управлінських та інших підрозділів. Кожний елемент ОСУ має своє конкретне місце та відповідні зв'язки, котрі й забезпечують їх взаємодію. Зв'язки структурних елементів системи поділяються на лінійні, функціональні та міжфункціональні. Лінійні зв'язки виникають між підрозділами та керівниками різних рівнів управління і базуються на адміністративній владі. Функціональні зв'язки характеризують взаємодію елементів різних рівнів системи, які виконують певні функції господарювання. Міжфункціональні зв'язки наявні між елементами одного рівня системи.

Прийнято виділяти такі *типи організаційних структур управління (ОСУ)*:

- 1) лінійна;
- 2) функціональна;
- 3) лінійно-функціональна;
- 4) дивізійна;
- 5) матрична;
- 6) процесна;
- 7) мережева.

Оцінити ефективність організаційної структури підприємства досить складно. Проблеми оцінювання зумовлені необхідністю всеохоплюючого та детального аналізу непрямих показників діяльності підприємства.

Деякі фахівці у сфері реформування підприємств узагалі зазначають: якщо підприємство розпочало процес перепідготовки і навчання персоналу — це вже можна вважати позитивним результатом. Від ефективності організаційної структури залежить якість управління поточними активами в короткостроковому періоді та необоротними — у довгостроковому.

Спробуємо оцінити ті безпосередні та відчутні наслідки організаційних структур, які слід вважати (за інших рівних умов) постійними для підприємств у ринковому середовищі господарювання.

Оцінка результатів і витрат реорганізації організаційної структури підприємства. Отже, виокремлення підрозділів великого підприємства в самостійні підприємства економічно доцільно тоді, коли техніко-економічні характеристики кожного з новоутворених підприємств-підрозділів, а також великого підприємства в цілому (якщо його існування триває) поліпшаються порівняно з періодом функціонування у спільній організаційній структурі.

На поліпшення цих техніко-економічних характеристик працюють такі *фактори*:

✓ ефект спеціалізації, тобто економія, що виникає за зосередження матеріальних і трудових ресурсів на конкретному виді діяльності;

✓ ефект господарської самостійності, тобто більш тісний зв'язок результатів господарської діяльності підприємства і прибутків його колективу, що виникає у відносинах власності як сукупності юридично оформлених прав і зобов'язань.

Ефект спеціалізації доцільно оцінювати тільки тоді, коли додаткові ефекти перевищують витрати виокремлення.

Джерелами додаткових прибутків для створених підприємств можуть бути:

☒ Використання майна в господарській діяльності, не пов'язаної з початковим профілем; висока прибутковість підприємства, створеного на базі підрозділів великого.

☒ Економія на прямих витратах, що виникає завдяки зміні технології або приведенню діючого виробництва в технологічну й організаційну відповідність до проекту (у частині дотримання норм витрат усіх видів ресурсів).

☒ Збільшення обсягу реалізації за рахунок зміни структури й асортименту виробленої продукції, раціоналізації каналів просування товарів. Зокрема, таке збільшення може відбутися внаслідок доведення відпускних цін до рівня ринкових і (або) перерозподілу обсягів виробництва на користь товарної продукції.

☒ Економія на постійних витратах завдяки скороченню непродуктивних витрат.

☒ Економія на постійних витратах у результаті ліквідації видатків за статтею «Загальнозаводські витрати» (у тому разі, якщо вони включаються в калькуляцію допоміжних і непрофільних виробництв).

Витрати виокремлення з наявної організаційної структури для новостворених підприємств залежать від:

1) умов, на яких вони одержують частину майна великого підприємства;

2) того, наскільки тісно основне виробництво технологічно пов'язане з іншими виробництвами — тільки для випадків зберігання цих зв'язків у процесі реструктуризації.

Варіанти виробничо-технологічних зв'язків можуть бути такі: підрозділ допоміжного (непрофільного) виробництва поставляє продукцію (послуги виробничого характеру) іншим підрозділам; підрозділ є споживачем ресурсів інших підрозділів.

Таблиця 4.13

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

№ з/п	Показник	Технологія розрахунку	Призначення
1	Середня автономія одного структурного підрозділу організаційної структури	$k = \frac{1}{n} \sum_i \frac{T_{ip}}{\sum_i T_{ip} + \sum_k T_{kp}},$ тобто відношення трудомісткості робіт, які виконуються всередині підрозділу, до повної трудомісткості всіх робіт, виконуваних підрозділом	Характеризує рівень автономності роботи структурного підрозділу
2	Коефіцієнт контролю	Відношення середньої кількості працівників, які працюють в організаційній структурі чи її підрозділі, до кількості керівників певного рівня	Показує кількість підлеглих одного керівника, що дає змогу зробити висновки стосовно раціональності розподілу повноважень та функцій контролю
3	Показник кваліфікації управління	Сума тривалості загальнотеоретичної підготовки, спеціального навчання за даною спеціальністю (професією) та тривалості практичного досвіду роботи за даною спеціальністю	Відображає реальну тривалість підготовки одного працівника для виконання певних функцій
4	Гнучкість організаційної структури	Відношення чисельності працівників, які можуть виконувати не тільки безпосередні функції, а й суміжні, до загальної чисельності працівників певного підрозділу організаційної структури	Відображає здатність працівників організаційної системи замінювати у разі необхідності один одного. Коефіцієнт не перевищує одиниці
5	Рівень фондоозброєності управлінського персоналу	Відношення балансової вартості оргтехніки до чисельності управлінців за певний період	Показує рівень технічної оснащеності управлінської праці
6	Коефіцієнт децентралізації структури	Відношення чисельності управлінців первинних ланок до чисельності управлінців вищої ланки управління	Відображає рівень децентралізації структури управління. Оптимальне значення коефіцієнта $\Rightarrow 5$

№ з/п	Показник	Технологія розрахунку	Призначення
7	Коефіцієнт еластичності структури	Співвідношення кількості реорганізацій до кількості впроваджених нових стратегій	Ілюструє зв'язок між організаційною структурою управління та стратегічним розвитком підприємства. Значення коефіцієнта не може перевищувати одиницю
8	Коефіцієнт раціональності структури	Відношення фактичної чисельності управлінців до нормативної	Відображає рівень забезпеченості підприємства управлінським персоналом

Для кількісної оцінки ефективності організаційної структури й організаційного розвитку підприємства взагалі можна рекомендувати систему технічних показників, наведену в табл. 4.13.

За аналогічними технологіями можна розробити більш деталізовану систему показників, виходячи з мети аналізу та наявних ресурсів. Сьогодні існують спеціальні показники, що дають змогу оцінити якість, складність, ієрархічність, гнучкість системи управління, якість прийняття та об'єктивну спрямованість управлінських рішень тощо.



Питання для поглибленого вивчення

1. Організація виробництва як форма забезпечення ефективності діяльності підприємства.
2. Виробничий процес: поняття, структура й основні принципи організації.
3. Організаційні типи виробництва та їх характеристика.
4. Методи організації виробництва.
5. Види організаційних структур управління та особливості їх формування.
6. Сучасні технології реорганізації підприємства.



Тестові завдання

1. Організаційна структура, яка передбачає створення тимчасових проектно-спеціалізованих груп, є ...
 - а) лінійною;

- b) лінійно-функціональною;
 - c) функціональною;
 - d) дивізійною;
 - e) матричною.
2. *Зв'язки, що характеризують взаємодію підрозділів, які виконують певні функції на різних рівнях управління, але між якими не існує адміністративного підпорядкування, є...*
- a) міжфункціональними;
 - b) функціональними;
 - c) лінійними;
 - d) міжлінійними.
3. *Високий рівень та зростання коефіцієнта спеціалізації виробництва свідчить про*
- a) мінімізацію втрат часу;
 - b) збільшення тривалості виробничого процесу;
 - c) неможливість диверсифікації виробництва;
 - d) погіршення ефективності виробничої діяльності.
4. *Рівень технічної оснащеності управлінської праці характеризує ...*
- a) фондовіддача;
 - b) фондомісткість;
 - c) фондоозброєність управлінського персоналу;
 - d) коефіцієнт спеціалізації управлінського персоналу.
5. *Показник, що розраховується як відношення фактичної чисельності управлінців до нормативної, має назву коефіцієнт*
- a) еластичності управлінської структури;
 - b) раціональності управлінської структури;
 - c) спеціалізації управлінської структури;
 - d) децентралізації управлінської структури.

4.5. Аналіз фінансової стійкості

Мета	<i>вивчити обсяг, структуру, динаміку, співвідношення та взаємну відповідність активів і пасивів підприємства, а також визначити тип його фінансової стійкості</i>
Ключові поняття	<i>фінансова стійкість, джерела фінансування діяльності, фінансова незалежність, власний капітал, постійний (перманентний) капітал</i>

Стабільний фінансовий стан підприємства позитивно впливає на здійснення його господарської діяльності. Аналіз фінансової стійкості досліджує структуру капіталу підприємства за складом і

джерелами фінансування, дає можливість простежити, чи відповідає вона оптимальним значенням.

Головною метою аналізу фінансової стійкості підприємства є виявлення й усунення недоліків його фінансової діяльності, а також пошук шляхів підвищення ліквідності та платоспроможності. Фінансова стійкість досягається завдяки стабільному перевищенню доходів над витратами, що забезпечує підприємству вільне маневрування грошовими коштами й через ефективне їх використання сприяє безперервному перебігу господарських процесів у організації. Іншими словами, *фінансова стійкість підприємства* — **це такий стан його фінансових ресурсів, їх розподілу та використання, що забезпечує стійкий розвиток фірми на основі зростання прибутку й капіталу за умови формування достатньої платоспроможності та кредитоспроможності за припустимого рівня ризику.**

Обсяги та структура фінансових ресурсів підприємства мають відповідати потребам ринку та необхідності розвитку підприємства, адже недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності, банкрутства та ліквідації організації, а надлишкова — перешкоджати розвитку, обтяжуючи витрати підприємства утриманням зайвих запасів і резервів. Таким чином, сутність фінансової стійкості визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів, причому платоспроможність підприємства являє собою її зовнішній прояв.

Завдання аналізу фінансової стійкості полягає в оцінці величини, структури та відповідності активів і пасивів підприємства. Водночас дослідник має знайти відповідь на запитання: який ступінь незалежності підприємства у фінансовому аспекті, яка динаміка цієї незалежності та чи відповідає стан його активів і пасивів завданням його фінансово-господарської діяльності.

Вирішальне значення для фінансової стійкості має співвідношення власного та позикового капіталу фірми. Звичайно, найоптимальнішим для фінансової стійкості та платоспроможності був би варіант, коли підприємство користується лише коштами з власних джерел, або частка позикових джерел мінімальна (за інших рівних умов). Проте припустимим є рівень, коли позикові кошти становлять не більше 50 % загального капіталу підприємства. У країнах із високорозвиненою економікою, де чітко виконуються договірні зобов'язання між партнерами, високо цінується ділова репутація фірми, його нормативне значення знижується (в Японії допускається навіть рівень автономії 0,2, тобто частка власних джерел фінансування діяльності у загальних пасивах становить не менше 20 %).

За проведення аналізу довгострокові зобов'язання можуть бути прирівняні до власних джерел підприємства, бо такі кошти використовуються зазвичай для формування основних фондів. Разом з тим сума власного капіталу та довгострокових зобов'язань формує обсяг *перманентного (постійного) капіталу*. Основна сума заборгованості за довгостроковими позиковими джерелами належить до повернення не менше ніж за рік. Окрім того, інші джерела формування оборотних коштів (доходи майбутніх періодів, резерви майбутніх витрат і платежів, резерви за сумнівними боргами) за певних умов слід також зараховувати до складу власних джерел. Схематично аналіз фінансової стійкості підприємства унаочнює рис. 4.5.

Згідно з показником забезпеченості запасів і витрат власними та позиковими джерелами виділяють такі *типи фінансової стійкості*:

- *Абсолютна стійкість* фінансового стану (трапляється доволі рідко) — власні оборотні кошти забезпечують формування запасів, тобто підприємство зовсім не залежить від зовнішніх джерел. Однак таку ситуацію не можна розглядати як ідеальну, адже вона означає, що керівництво підприємства не вміє, не хоче або не має можливості скористатися зовнішніми джерелами фінансування діяльності, а отже, не використовує переваги фінансового левериджу.

- *Нормальний фінансовий стан* — запаси та витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів і довгостроковими позиковими джерелами, що гарантує фірмі платоспроможність. Підприємство для формування запасів і витрат успішно використовує та комбінує як власні, так і позикові кошти.

- *Нестійкий фінансовий стан* — запаси та витрати забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових позикових джерел і короткостроковими кредитами та позиками, тобто за рахунок усіх основних джерел формування запасів і витрат. Такий стан характеризується порушенням платоспроможності, за якого зберігається можливість відновлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних коштів. Фінансова нестійкість вважається припустимою, якщо величина залучених для формування запасів і витрат короткострокових кредитів і кредиторської заборгованості не перевищує сумарної вартості виробничих запасів і готової продукції.

- *Кризовий фінансовий стан* — запаси та витрати не забезпечуються джерелами їх формування, а грошові кошти, поточні фінансові інвестиції та дебіторська заборгованість не покривають навіть кредиторської заборгованості та прострочених зобов'язань. У цьому разі підприємство знаходиться на межі банкрутства.

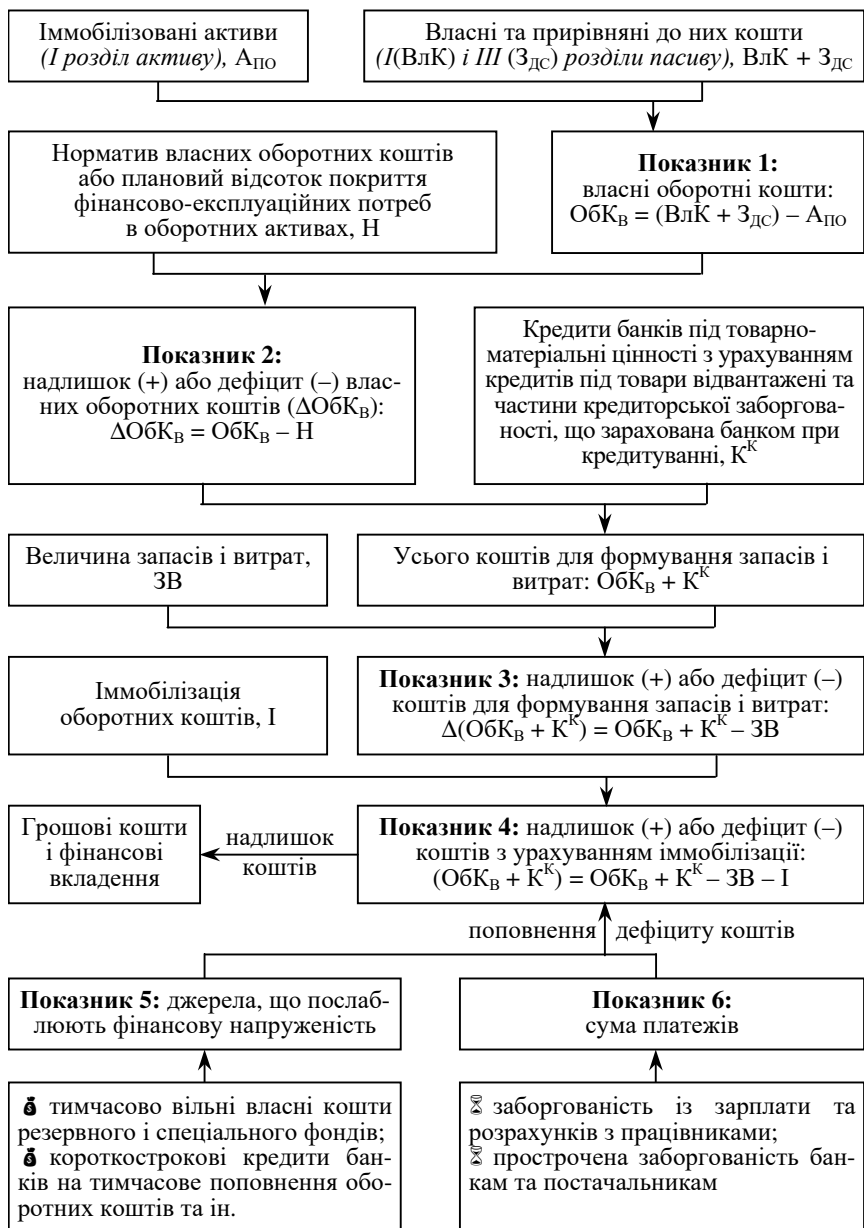


Рис. 4.5. Схема аналізу фінансової стійкості підприємства

Комплексна оцінка фінансової стійкості підприємства передбачає розрахунок показників, поданих у табл. 4.14.

Таблиця 4.14

**ПОРЯДОК РОЗРАХУНКУ ТА ТРАКТУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ**

Показник	Розрахунок	Нормативний рівень та позитивна динаміка
Коефіцієнт автономії (K_A)	Співвідношення обсягу власного капіталу * (ВлК, ряд. 380 Ф. № 1) * та валюти балансу (ВБ, ряд. 640 Ф. № 1): $K_A = \frac{\text{ВлК}}{\text{ВБ}}$	Характеризує ступінь незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування, $K_A \geq 0,5$ і зростає
Коефіцієнт перманентного капіталу ($K_{ПК}$)	Відношення суми власного капіталу * (ВлК) та довгострокових зобов'язань (Здс, ряд. 480 Ф. № 1) до валюти балансу: $K_{ПК} = \frac{\text{ВлК} + \text{З}_{\text{ДС}}}{\text{ВБ}}$	Характеризує частку постійного капіталу в загальному обсязі джерел фінансування підприємства, $K_{ПК} \geq 0,5$ і зростає
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів ($K_{\text{ДСЗ}}$)	$K_{\text{ДСЗ}} = \frac{\text{З}_{\text{ДС}}}{\text{З}_{\text{ДС}} + \text{З}_{\text{П}}}$, де $\text{З}_{\text{П}}$ — обсяг поточних зобов'язань підприємства (ряд. 620 Ф. № 1)	Показує частку позикових коштів, що припадає на довгострокове залучення
Коефіцієнт фінансового ризику ($K_{\text{ФР}}$)	$K_{\text{ФР}} = \frac{\text{З}_{\text{ДС}} + \text{З}_{\text{П}}}{\text{ВлК}} * \blacklozenge$	Показує ступінь покриття позиковими коштами власного капіталу, $K_{\text{ФР}} \leq 1$ і зменшується
Коефіцієнт фінансової стабільності ($K_{\text{ФС}}$)	$K_{\text{ФС}} = \frac{\text{ВлК}}{\text{З}_{\text{ДС}} + \text{З}_{\text{П}}} * \blacklozenge$	Показує ступінь покриття позикових коштів власним капіталом, $K_{\text{ФС}} \geq 1$ і зростає
Коефіцієнт маневреності власних коштів ($K_{\text{МВК}}$)	$K_{\text{МВК}} = \frac{\text{ВлК} + \text{З}_{\text{ДС}} - A_{\text{НО}}}{\text{ВлК} + \text{З}_{\text{ДС}}}$, де $A_{\text{НО}}$ — обсяг необоротних активів (ряд. 080 Ф. № 1)	Показує, яка частина перманентного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто яку вкладено в оборотні кошти, а не капіталізовано

* За певних умов до власних джерел фінансування можна зараховувати й розділ V «Доходи майбутніх періодів» (ряд. 630 Ф. № 1).

◆ До позикових джерел фінансування діяльності може бути долучено розділ II пасиву «Забезпечення наступних витрат і платежів» (ряд. 430 Ф. № 1).

Показник	Розрахунок	Нормативний рівень та позитивна динаміка
7. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами ($K_{звок}$)	Відношення різниці між власним капіталом та необоротними активами (АНО, ряд. 080 Ф. № 1) до оборотних коштів підприємства: $K_{звок} = \frac{ВлК - А_{НО}}{А_О + ВМП},$ де A_O — обсяг оборотних активів (ряд. 260 Ф. № 1); ВМП — витрати майбутніх періодів (ряд. 270 Ф. № 1)	Показує, яка частина оборотних коштів підприємства фінансується з власних джерел. Нормальним вважається рівень $K_{звок} \in [0,6; 0,8]$. Значення $K_{звок} < 0,1$ свідчить про велику ймовірність банкрутства
8. Обсяг чистих оборотних коштів (ОбКч)	Розраховується як різниця між сумою оборотних коштів та поточними зобов'язаннями ($З_{п}$, ряд. 620 Ф. № 1): $ОбК_ч = (A_O + ВМП) - З_{п}$	Показує величину залишку оборотних коштів підприємства у разі погашення ними поточних зобов'язань, $ОбК_ч \geq 0$ і зростає

Проаналізуємо фінансову стійкість гіпотетичного підприємства за даними наскрізного прикладу (додаток А) у табл. 4.15.

Як видно з динаміки розрахованих показників, рівень фінансової стійкості й платоспроможності підприємства у розрахунковому році зріс. При цьому рівень незалежності від зовнішніх джерел фінансування за рік повернувся до бажаного діапазону (більше 0,5), а частка перманентного капіталу є досить високою. Для аналізу фінансової стійкості велику роль відіграють показники забезпеченості підприємства засобами джерел формування оборотних активів. До таких показників належать: коефіцієнт забезпеченості власними засобами, обсяг чистого оборотного капіталу, коефіцієнт маневреності постійного капіталу. Слід зазначити деяке покращання цих показників протягом періоду, що свідчить про певний перерозподіл активів у бік зростання частки оборотного капіталу та збільшення власних джерел формування оборотних активів. Ураховуючи рівні розрахованих показників та їх динаміку, можемо зробити висновок про зміцнення фінансової стійкості компанії та підтвердження платоспроможності фірми у довгостроковому періоді.

Таблиця 4.15

**РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ЗА ДАНИМИ
НАСКРІЗНОГО ПРИКЛАДУ**

Показник	Значення показника	
	на початок звітної періоду	на кінець звітної періоду
Коефіцієнт автономії	$K_A^{поч} = \frac{305\ 600}{631\ 600} = 0,484$	$K_A^{кін} = \frac{346\ 050}{668\ 050} = 0,518$
Коефіцієнт перманентного капіталу	$K_{ПК}^{поч} = \frac{305\ 600 + 145\ 000}{631\ 600} = 0,713$	$K_{ПК}^{кін} = \frac{346\ 050 + 146\ 000}{668\ 050} = 0,737$
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	$K_{ДСЗ}^{поч} = \frac{145\ 000}{145\ 000 + 181\ 000} = 0,445$	$K_{ДСЗ}^{кін} = \frac{146\ 000}{146\ 000 + 176\ 000} = 0,453$
Коефіцієнт фінансового ризику	$K_{ФР}^{поч} = \frac{145\ 000 + 181\ 000}{305\ 600} = 1,067$	$K_{ФР}^{кін} = \frac{146\ 000 + 176\ 000}{346\ 050} = 0,93$
Коефіцієнт фінансової стабільності	$K_{ФС}^{поч} = \frac{305\ 600}{145\ 000 + 181\ 000} = 0,937$	$K_{ФС}^{кін} = \frac{346\ 050}{146\ 000 + 176\ 000} = 1,075$
Коефіцієнт маневреності власних коштів	$K_{МВК}^{поч} = \frac{305\ 600 + 145\ 000 - 251\ 600}{305\ 600 + 145\ 000} = 0,442$	$K_{МВК}^{кін} = \frac{346\ 050 + 146\ 000 - 262\ 250}{346\ 050 + 146\ 000} = 0,467$
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	$K_{ЗВОК}^{поч} = \frac{305\ 600 - 251\ 600}{380\ 000 + 0} = 0,142$	$K_{ЗВОК}^{кін} = \frac{346\ 050 - 262\ 250}{405\ 800 + 0} = 0,207$
Обсяг чистих оборотних коштів, тис. грн	$ОбК_{ч}^{поч} = 380\ 000 - 181\ 000 = 199\ 000$	$ОбК_{ч}^{кін} = 405\ 800 - 176\ 000 = 229\ 800$



Питання для поглибленого вивчення

1. Методи і способи формування капіталу суб'єкта господарювання.
2. Кредити: сутність, види та особливості залучення.
3. Вексельна форма розрахунків із контрагентами.
4. Оптимізація джерел фінансування діяльності підприємства.



Тестові завдання

1. В Україні для визнання фінансового стану суб'єкта господарювання стійким і платоспроможним частка власних джерел фінансування діяльності має бути...

- a) не більше 50 %;
- b) не менше 50 %;
- c) не більше 20 %;
- d) не менше 20 %.

2. За певних умов до складу власних джерел фінансування діяльності можна зараховувати крім величини власного капіталу й ...

- a) довгострокові зобов'язання;
- b) доходи майбутніх періодів;
- c) позаоборотні активи;
- d) забезпечення наступних витрат і платежів;
- e) короткострокові зобов'язання.

3. Ситуація, коли підприємство не використовує позикових джерел фінансування, є характеристикою _____ фінансового стану.

- a) абсолютної фінансової стійкості;
- b) нормального;
- c) кризового;
- d) нестійкого.

4. До складу позикових джерел фінансування діяльності слід віднести ...

- a) довгострокові зобов'язання;
- b) доходи майбутніх періодів;
- c) позаоборотні активи;
- d) забезпечення наступних витрат і платежів;
- e) короткострокові зобов'язання.

5. Показник, що розраховується як співвідношення власного капіталу та величини балансу підприємства, має назву ...

- a) коефіцієнт довгострокової заборгованості;
- b) коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами;
- c) коефіцієнт автономії;
- d) коефіцієнт перманентного капіталу;
- e) величина чистих оборотних коштів.

6. Нормативним рівнем і позитивною динамікою для показника забезпеченості власними оборотними коштами є ...

- a) більше 0,5 та зростання;
- b) менше 0,1 та зменшення;
- c) більше 0,1 та зменшення;
- d) перебування в діапазоні [0,6; 0,8];
- e) не менше 0,1 та збільшення.

7. До складу перманентного (постійного) капіталу підприємства слід віднести...

- a) довгострокові зобов'язання та власний капітал;
- b) позиковий та власний капітал;
- c) поточні та довгострокові зобов'язання;
- d) поточні зобов'язання та забезпечення наступних витрат і платежів;
- e) довгострокові зобов'язання та витрати майбутніх періодів.

8. Ситуація, коли запаси і витрати формуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових позикових джерел та короткостроковими кредитами і позиками, тобто за рахунок усіх основних джерел формування запасів і витрат, є характеристикою _____ фінансового стану.

- a) абсолютної фінансової стійкості;
- b) нормального;
- c) кризового;
- d) нестійкого.

9. Обсяг чистих оборотних коштів розраховують як ...

- a) співвідношення власного капіталу та величини балансу;
- b) різницю між оборотними коштами та поточними зобов'язаннями;
- c) співвідношення позикового капіталу та величини балансу;
- d) співвідношення власного та позикового капіталу;
- e) різницю між довгостроковими зобов'язаннями та оборотними коштами.

10. Ситуація, коли запаси і витрати не забезпечуються джерелами їх формування, а грошові кошти, поточні фінансові інвестиції та дебіторська заборгованість не покривають навіть

кредиторської заборгованості та прострочених зобов'язань, є характеристикою _____ фінансового стану.

- а) абсолютної фінансової стійкості;
- б) нормального;
- с) кризового;
- д) нестійкого.

4.6. Аналіз платоспроможності та ліквідності підприємства

Мета	<i>вивчити обсяг, структуру, динаміку та співвідношення оборотних коштів і поточних зобов'язань підприємства, а також оцінити його спроможність відповідати за своїми короткостроковими зобов'язаннями</i>
Ключові поняття	<i>платоспроможність, ліквідність, кредитоспроможність, зобов'язання, заборгованість</i>

Діагностика фінансової стійкості підприємства зумовлює необхідність оцінки умов, які характеризують (формують) картину руху коштів (їх наявність на підприємстві, напрями й обсяги витрат, забезпеченість грошових виплат власними ресурсами, наявність резервів тощо). З огляду на це при проведенні аналізу фінансової стійкості значна увага має приділятися аналізу платоспроможності підприємства, яка є найважливішою ознакою фінансової стійкості.

Платоспроможність — це здатність підприємства погасити борги у разі одночасного подання вимог про виплату від усіх кредиторів підприємства. Платоспроможним вважається підприємство, яке має достатні кошти для оплати всіх короткострокових зобов'язань й одночасно безперебійно здійснює процес виробництва.

Для визначення платоспроможності підприємства з урахуванням ліквідності його активів зазвичай використовують баланс. **Аналіз ліквідності балансу** полягає в порівнянні величини активів, згрупованих за ступенем їх ліквідності, із сумами зобов'язань з пасиву, згрупованими за термінами їх погашення. Пасиви балансу за ступенем терміновості їх погашення можна розподілити таким чином:

⇒ ПІ — найбільш термінові зобов'язання (кредиторська заборгованість);

⇒ П2 — короткострокові пасиви (короткострокові кредити і позики);

⇒ П3 — довгострокові кредити і позики, орендні зобов'язання тощо;

⇒ П4 — постійні пасиви (власні кошти за винятком орендних зобов'язань і заборгованості перед засновниками).

Класифікація активів і пасивів балансу, їх зіставлення дає змогу оцінити ліквідність балансу.

Ліквідність балансу — це ступінь покриття зобов'язань підприємства такими активами, строк перетворення яких на кошти відповідає строкові погашення зобов'язань.

Аналізуючи платоспроможність підприємства доцільно скласти баланс ліквідності підприємства, який дає можливість чітко уявити структуру ліквідних активів. Цей баланс будується за принципом групування активів від найбільш ліквідних до найменш ліквідних. При цьому до найбільш ліквідних належать такі елементи:

• каса;

• поточний (розрахунковий) рахунок;

• короткострокові фінансові вкладення та ліквідні цінні папери;

• інші кошти.

У випадку необхідності термінового погашення зобов'язань (виплати боргів) саме ці кошти можуть бути використані найперше.

До другої групи відносяться активи середнього строку реалізації (середньої ліквідності):

- готова продукція;
- дебіторська заборгованість.

До третьої групи належать категорії активів повільної (утрудненої) реалізації:

- виробничі запаси;
- витрати майбутніх періодів (розділ 3 форма № 1);
- незавершене виробництво.

Разом усі три групи відображають структуру 2-го та 3-го розділів активу балансу.

До останньої, четвертої групи відносяться активи, що важко реалізувати:

- основні засоби;
- нематеріальні активи;
- довгострокові фінансові вкладення;
- незавершене будівництво.

Отже, до четвертої групи входять усі статті першого розділу активу балансу.

Баланс вважається **абсолютно ліквідним**, якщо виконуються такі умови:

1) $A1 \geq P1$, тобто найбільш ліквідні активи дорівнюють найтерміновішим зобов'язанням або перекривають їх;

2) $A2 \geq P2$, тобто швидкоореалізовувані активи дорівнюють короткостроковим пасивам або перекривають їх;

3) $A3 \geq P3$, тобто повільноореалізовувані активи дорівнюють довгостроковим пасивам або перекривають їх;

4) $A4 \leq P4$, тобто постійні пасиви дорівнюють важкоореалізовуваним активам або перекривають їх.

Одночасне дотримання перших трьох умов обов'язково приводить до виконання четвертої, адже сукупність перших трьох груп активів більша або дорівнює сумі перших трьох груп пасивів балансу (тобто $[A1 + A2 + A3] > [P1 + P2 + P3]$), і четверта група пасивів обов'язково перекриє (або дорівнюватиме) четверту групу активів (тобто $A4 \leq P4$). Останнє положення має глибокий економічний зміст, бо коли постійні пасиви перекривають важкоореалізовувані активи, дотримується важлива умова платоспроможності — наявність у підприємства власних оборотних коштів, які забезпечують безперервний процес відтворення; рівність постійних пасивів і важкоореалізовуваних активів відбиває нижню межу платоспроможності за рахунок власних коштів підприємства.

Як уже вказувалося, вищою формою стійкості підприємства є його спроможність розвиватися в умовах змінного внутрішнього і зовнішнього середовища. Для цього підприємству потрібна гнучка структура фінансових ресурсів і за необхідності можливість залучати позикові кошти, тобто бути кредитоспроможним.

Підприємство може бути **кредитоспроможним** за наявності у нього передумов для одержання кредиту і здатності своєчасно повернути взяті позики з оплатою належних відсотків за рахунок прибутку й інших фінансових ресурсів. Кредитоспроможність тісно пов'язана з фінансовою стійкістю підприємства. Вона характеризується тим, наскільки акуратно (тобто у встановлений термін і в повному обсязі) розраховується підприємство за раніше отриманими кредитами, чи здатне воно в разі необхідності мобілізувати кошти з різних джерел і т. д. Але головне, чим визначається кредитоспроможність, — це поточний фінансовий стан підприємства, а також можливі перспективи його зміни. Якщо рентабельність підприємства знижується, зменшується також і його кредитоспроможність.

Основні показники платоспроможності та ліквідності підприємства розраховуються таким чином (табл. 4.16).

Таблиця 4.16

**ТЕХНОЛОГІЯ РОЗРАХУНКУ ПОКАЗНИКІВ ЛІКВІДНОСТІ
ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ**

№ з/п	Показник	Норматив	Технологія розрахунку	
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності, $K_{ЛА}$	більше 0,2	Ф. № 1 (ряд. 230 + + ряд. 240 + ряд. 220)	Грошові кошти в касі та на поточно-му (валютних) й інших рахунках + короткострокові цінні папери
			Ф. № 1 ряд. 620	Сума короткострокового зобов'язання
2	Проміжний коефіцієнт ліквідності, $K_{ЛП}$	більше 0,7	Ф. № 1 (ряд. 230 + ряд. 240 + ряд. 220 + + ряд. 150 + ряд. 160 + + Σ (ряд. від 170 до 190)	Грошові кошти в касі та на поточно-му (валютних) й інших рахунках + цінні папери + векселі одержані + сума дебіторської заборгованості
			Ф. № 1 ряд. 620	Сума короткострокових зобов'язань
3	Коефіцієнт покриття (платоспроможності), $K_{П}$	більше 2	Ф. № 1 ряд. 260	Матеріальні та грошові оборотні активи (ресурси)
			Ф. № 1 ряд. 620	Поточні зобов'язання
4	Коефіцієнт загальної платоспроможності, $K_{ЗП}$	зростання	Ф. № 1 ряд. 260	Вартість оборотних активів
			Ф. № 1 (ряд. 430 + + 480 + 620)	Загальна сума зобов'язань

Відсутність короткострокової ліквідності може призвести до нездобуття підприємством сприятливих умов (знижок, відстрочення оплати, меншого позикового відсотка й ін.) від своїх контрагентів, а тому й до втрати потенційного прибутку. Низький рівень ліквідності — це відсутність свободи вибору та значні обмеження у свободі дій керівництва підприємством. Більш серйозним наслідком недостатньої ліквідності є неспроможність підприємства сплатити свої

поточні борги та зобов'язання, що може призвести до вимушеного продажу довгострокових фінансових вкладень та інших активів, а в найгіршому випадку — до банкрутства.

Для власників підприємства проблеми з платоспроможністю можуть означати зниження дохідності, втрату контролю та часткову або повну втрату капіталовкладень. Якщо ж відповідальність власника є необмеженою, то збитки можуть поширитися й на інше майно. Кредиторам неплатоспроможність позичальника зумовить затримку сплати відсотків та основної суми їх боргу, а також часткову або повну втрату належних їм коштів. Нестійкий фінансовий стан на підприємстві впливає також і на його постачальників і споживачів продукції через неналежне виконання взятих на себе зобов'язань.

Один із найважливіших показників платоспроможності підприємства — обсяг його оборотного капіталу (оборотних коштів), котрий дорівнює сумі другого та третього розділів активу балансу. Це, насамперед, **чистий оборотний капітал** ($Ч_{ок}$), що являє собою різницю між оборотними активами та поточними пасивами підприємства, або:

$$Ч_{ок} = \text{ф. № 1 ряд. 260} - \text{ф. № 1 ряд. 620}. \quad (4.22)$$

Показник чистого оборотного капіталу використовується усіма внутрішніми та зовнішніми суб'єктами аналізу, оскільки він відображає безпеку кредиторів і характеризує величину резерву для фінансування непередбачуваних витрат. З огляду на те, що для підприємств дуже важливою є відсутність дефіциту оборотного капіталу, вони іноді свідомо не виправдано збільшують суму поточних активів на кінець року. Тому необхідно уважно дослідити правильність включення в поточні активи усіх їхніх статей. Слід зазначити, що абсолютну величину чистого оборотного капіталу як вимірник ліквідності доцільно застосовувати лише у порівнянні з іншими показниками (сукупними активами, обсягом реалізації тощо).

Треба зауважити, що інтерпретація показників ліквідності — найвідповідальніший етап аналізу, тому необхідно скористатися інформацією за ряд років і виявити динаміку та тенденцію їх зміни. Крім того, потрібно розглядати їх у взаємозв'язку з іншими показниками діяльності підприємства (обсяг реалізації, прибуток і т. ін.). Не можна виключати й можливість маніпуляції показниками ліквідності з боку керівництва підприємства в кінці року за рахунок більш енергійного стягнення дебіторської заборгованості, зниження запасів оборотних фондів, відкладання необхідних витрат, що приводить до тимчасового покращання структури оборотних коштів і може ввести в оману потенційних партнерів.

Таблиця 4.17

**РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ЛІКВІДНОСТІ ЗА ДАНИМИ
НАСКРІЗНОГО ПРИКЛАДУ**

Показник	Значення	
	на початок звітної періоду	на кінець звітної періоду
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, $K_{ЛА}$	$\frac{32\,000 + 15\,000}{181\,000} = 0,26$	$\frac{46\,300 + 19\,500}{176\,000} = 0,374$
Проміжний коефіцієнт ліквідності, $K_{ЛП}$	$\frac{145\,000 + 3000 + 32\,000 + 15\,000}{181\,000} = 1,08$	$\frac{156\,000 + 4000 + 46\,300 + 19\,500}{176\,000} = 1,28$
Коефіцієнт покриття (платоспроможності), $K_{П}$	$\frac{380\,000}{181\,000} = 2,1$	$\frac{405\,800}{176\,000} = 2,31$
Коефіцієнт загальної платоспроможності, $K_{ЗП}$	$\frac{380\,000}{181\,000 + 145\,000} = 1,17$	$\frac{405\,800}{176\,000 + 146\,000} = 1,26$

Проаналізуємо показники ліквідності за даними наскрізного прикладу (додаток А) у табл. 4.17.

Як видно з результатів розрахунків, у підприємства немає проблем із ліквідністю: значення усіх показників перевищують нормативні й за звітний рік зросли. Це, своєю чергою, вказує на цілковиту спроможність компанії розрахуватися не лише за своїми короткостроковими, а й довгостроковими зобов'язаннями виключно оборотними активами. Перевищення показниками ліквідності своїх нормативних значень (особливо за проміжним коефіцієнтом ліквідності) може вказувати на необхідність перетворення частини оборотних активів (насамперед дебіторської заборгованості) на інвестиції у продуктивні позаоборотні активи (розширення виробництва).

Для інтегральної оцінки рівня платоспроможності підприємства можна рекомендувати методику *Credit-Men*, розроблену французьким економістом Ж. Депаляном. Вона базується на визначенні п'яти основних коефіцієнтів:

1) швидкої ліквідності (K_1):

$$K_1 = \frac{\text{Дебіторська заборгованість} + \text{Грошові кошти готівкою та на рахунках}}{\text{Короткострокова кредиторська заборгованість}}; \quad (4.23)$$

2) кредитоспроможності (K_2):

$$K_2 = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Сума довгострокової, середньострокової та короткострокової кредиторської заборгованості}}; \quad (4.24)$$

3) імобілізації власного капіталу (K_3):

$$K_3 = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Залишкова вартість необоротних активів}}; \quad (4.25)$$

4) оборотності запасів (K_4):

$$K_4 = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середня вартість виробничих запасів}}; \quad (4.26)$$

5) оборотності дебіторської заборгованості (K_5):

$$K_5 = \frac{\text{Валова виручка від реалізації продукції}}{\text{Сума дебіторської заборгованості клієнтів} + \text{Отримані векселі}} \quad (4.27)$$

За кожним коефіцієнтом визначають нормативну величину на основі галузевої специфіки й інформації щодо стану цільових ринків, а потім знаходять загальний показник платоспроможності:

$$N = 25 \times R_1 + 25 \times R_2 + 10 \times R_3 + 20 \times R_4 + 20 \times R_5, \quad (4.28)$$

де $R_1, 2, 3, 4, 5$ — порівняльний індекс, розрахований за такою формулою:

$$R_i = \frac{\text{Значення коефіцієнта аналізованого підприємства}}{\text{Нормативне значення коефіцієнта}}. \quad (4.29)$$

Якщо N дорівнює 100, то фінансова ситуація на підприємстві вважається нормальною, що означає нормальний рівень платоспроможності. Якщо N більше чи нижче 100, то платоспроможність підприємства викликає сумніви та потребує подальшого дослідження.



Питання для поглибленого вивчення

1. Шляхи покриття дефіциту оборотних коштів суб'єкта господарювання.
2. Факторинг та форфейтинг як способи підвищення ліквідності майна підприємства.
3. Оптимізація структури оборотних активів компанії.



Тестові завдання

1. *До найбільш ліквідних активів відносять такі елементи...*
 - а) короткострокові фінансові вкладення та ліквідні цінні папери;
 - б) основні засоби;
 - в) нематеріальні активи;
 - г) грошові кошти у касі та на банківських рахунках.
2. *Ступінь покриття зобов'язань підприємства такими активами, строк перетворення яких на кошти відповідає строкові погашення зобов'язань, — це визначення ...*
 - а) платоспроможності підприємства;
 - б) ліквідності балансу підприємства;
 - в) кредитоспроможності підприємства;
 - г) прибутковості підприємства.
3. *До найменш ліквідних активів відносять такі елементи ...*
 - а) короткострокові фінансові вкладення та ліквідні цінні папери;
 - б) основні засоби;
 - в) нематеріальні активи;
 - г) грошові кошти у касі та на банківських рахунках.
4. *Платоспроможність підприємства — це...*
 - а) ступінь покриття зобов'язань підприємства такими активами, строк перетворення яких на кошти відповідає строкові погашення зобов'язань;
 - б) наявність передумов для одержання кредиту і здатності своєчасно повернути взятую позику з оплатою належних відсотків за рахунок прибутку й інших фінансових ресурсів;
 - в) здатність підприємства погасити борги у разі одночасного подання вимог про виплату від усіх кредиторів підприємства.
5. *Відношення суми грошових коштів на банківських рахунках і в касі підприємства та короткострокових фінансових вкладень до величини його поточних зобов'язань — це формула розрахунку коефіцієнта...*
 - а) поточної ліквідності;
 - б) платоспроможності;
 - в) проміжної ліквідності;
 - г) абсолютної ліквідності.

4.7. Дослідження рівня та структури собівартості кінцевої продукції (робіт, послуг)

Мета

вивчити обсяг, структуру, динаміку та співвідношення окремих статей собівартості продукції; здійснити

	<i>пошук шляхів мінімізації діяльності підприємства</i>
Ключові поняття	<i>витрати, собівартість, кошторис, калькуляція, ціна, вартість</i>

Важливою характеристикою фінансово-економічної діяльності підприємства є собівартість його продукції, що безпосередньо зумовлює рівень рентабельності виробництва та підприємства в цілому. Аналіз собівартості дає змогу виявити тенденції зміни у витратах підприємства, вивчити фактори впливу, визначити резерви та оцінити результати його діяльності. **Об'єктами аналізу** при цьому виступають:

- ☒ повна собівартість товарної продукції в цілому та за елементами витрат;
- ☒ витрати на 1 грн товарної продукції;
- ☒ собівартість окремих виробів;
- ☒ окремі статті витрат.

Як **джерела інформації для аналізу** можна використовувати планові та звітні калькуляції собівартості продукції, дані синтетичного та аналітичного обліку витрат з основних та допоміжних виробництв тощо.

Загальна сума витрат може змінитися через зміни обсягу виробництва (ОВ) продукції в цілому по підприємству, її структури (частка певного виду продукції) (СП), середнього рівня змінних витрат на одиницю продукції ($B_{1пр}$) та суми постійних витрат на весь обсяг виробництва (ПВ):

$$\Delta \text{Витрат} = \sum (\text{ОВ} \times \text{СП} \times B_{1пр} + \text{ПВ}). \quad (4.30)$$

Динаміка питомих змінних і сукупних постійних витрат може відображати підвищення рівня ресурсомісткості продукції та зміну цін на вихідні ресурси підприємства.

Кошторис виробництва — це витрати підприємства, пов'язані з основною його діяльністю за певний період, незалежно від того, відносяться вони на собівартість продукції в цьому періоді чи ні. Отже, кошторис виробництва і собівартість загального обсягу продукції зазвичай не збігаються. *Матеріальні витрати* як елемент кошторису включають видатки на:

- ☒ сировину й основні матеріали, які є матеріальною субстанцією продукції;
- ☒ купівельні вироби для укомплектування продукції (двигуни, прилади тощо);
- ☒ купівельні напівфабрикати (штамповки, поковки та ін.);

☑ виробничі послуги сторонніх підприємств і організацій, необхідні для виготовлення продукції;

☑ допоміжні матеріали, які використовуються у технологічному процесі (з'єднувальні деталі, фарби, інструмент і т. п.), за його обслуговування (ремонт, утримання устаткування та ін.), на господарські й управлінські потреби (утримання будинків, канцелярські товари тощо);

☑ паливо й енергію зі сторони (електроенергію, пару, газ тощо). Витрати на власне виробництво енергії включаються у кошторис за окремими елементами;

☑ пошук і використання природної сировини (відрахування на геологорозвідувальні роботи, рекультивацію землі, плата за деревину та ін.).

Витрати на матеріали обчислюються на підставі норм їх споживання і цін з урахуванням транспортно-заготівельних витрат, які не є складовими інших елементів кошторису (плата за транспортування, вантажно-розвантажувальні роботи, комісійні заготівельним організаціям і т. ін.). З вартості матеріалів вираховують відходи за ціною їх використання або продажу.

Заробітна плата включає всі форми основної оплати праці штатного і позаштатного виробничого персоналу підприємства, тобто персоналу, зайнятого виробництвом продукції, обслуговуванням виробничого процесу і управлінням. Не включаються у собівартість виплати працівникам, що фінансуються із прибутку або інших джерел соціального призначення.

Відрахування на соціальні потреби містять відрахування до Пенсійного фонду, фонду соціального страхування на випадок тимчасової втрати працездатності та народження і поховання, фонду соціального страхування на випадок безробіття, фонду соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійних захворювань тощо. Величина відрахування обчислюється в установлених нормах від витрат на оплату праці незалежно від джерел її фінансування.

Амортизація основних фондів у формі амортизаційних відрахувань на повне їх відтворення обчислюється за встановленими нормами від балансової вартості. При цьому амортизація машин, устаткування, транспортних засобів і, відповідно, нарахування амортизаційних відрахувань припиняється після закінчення нормативного терміну їх служби, якщо їх вартість повністю перенесена на собівартість продукції.

Інші витрати містять ті із них, які за змістом не можна віднести до певних елементів. До них належить широке коло ви-

трат різного призначення, а саме: оплата послуг зв'язку, обчислювальних центрів, охорони, витрат на відрядження, винагорода за винаходи і раціоналізацію, оплата робіт із сертифікації продукції, витрати на гарантійний ремонт продукції, знос нематеріальних активів, орендна плата за окремі об'єкти основних фондів і т. ін.

Кошторис виробництва, узагальнюючи елементні витрати підприємства, показує їх ресурсну структуру (витрати на матеріали, персонал, основні фонди), що надзвичайно важливо для аналізу факторів формування і зниження собівартості продукції.

Порядок розробки кошторису виробництва може бути різним залежно від стадії планування, стану інформаційної бази та розміру підприємства. На стадії прогнозних оцінок величини витрат кошторис виробництва можна скласти коригуванням фактичних витрат за минулий період. Елементи фактичних витрат коригуються на прогнозні коефіцієнти зміни обсягу виробництва, чисельності персоналу і вартості основних фондів з урахуванням закономірності динаміки витрат, імовірної зміни норм і цін (тарифів).

Більш обґрунтовано кошторис виробництва обчислюється за кожним елементом на підставі планових обсягів продукції (послуг), норм і цін (тарифів). При цьому на малих підприємствах таке обчислення є одразу узагальнюючим. На середніх і великих підприємствах кошторис виробництва складають, підсумовуючи кошториси місць витрат (цехів, служб, загальногосподарських витрат).

На підприємствах обчислюється собівартість валової, товарної та реалізованої продукції. З огляду на сучасний характер економічних відносин зазначимо, що основним із перелічених показників вважається *собівартість реалізованої продукції*, під якою слід розуміти собівартість готової продукції, призначеної для реалізації кінцевому споживачу. Реалізованою вважається тільки продукція, оплачена покупцем, яка може вважатися прийнятою до споживання.

Собівартість товарної продукції підприємства обчислюється двома основними способами. Перший є *синтетичним*, він ґрунтується на кошторисі виробництва, який коригується таким чином:

✓ із кошторису виключаються витрати, що з різних причин не входять у виробничу собівартість продукції (витрати на підготовку і освоєння нової продукції, якщо вони фінансуються з прибутку чи інших джерел; позавиробничі витрати тощо);

✓ віднімається приріст, додається зменшення залишків витрат майбутніх періодів;

✓ додається приріст, віднімається зменшення залишків майбутніх платежів (відпускних, винагороди за стаж роботи, за підготовки роботи у сезонних виробництвах тощо).

Отримана сума є *собівартістю валової продукції*. Після її коригування на зміну залишків незавершеного виробництва за собівартістю (приріст віднімається, зменшення додається) матимемо *виробничу собівартість товарної продукції*. Додавши до неї позавиробничі витрати, отримуємо *повну собівартість товарної продукції*.

Цей спосіб цінний тим, що показує собівартість товарної продукції у зв'язку із загальною сумою витрат і динамікою їх списання.

Другий спосіб обчислення собівартості товарної продукції полягає у *підсумовуванні попередньо визначеної собівартості окремих виробів*, тобто:

$$C_{\text{ТП}} = \sum_{i=1}^n C_i \times N_i, \quad (4.31)$$

де $C_{\text{ТП}}$ — собівартість товарної продукції;

n — кількість найменувань продукції (послуг);

C_i — собівартість одиниці i -ї продукції (послуги);

N_i — виробництво i -ї продукції (послуги) у натуральних одиницях.

На практиці аналізу підлягають витрати підприємства, що безпосередньо пов'язані з виробництвом і збутом продукції, виконанням робіт і наданням послуг. Дані для проведення аналізу беруть з річної або квартальної форми 5-с — «Звіт про витрати на виробництво продукції (робіт, послуг)». За значних питомих витрат на газ, електроенергію, паливо, тепло, воду в загальному обсязі матеріальних витрат (ряд. 012 форми 5-с) вказуються їхні абсолютні та відносні величини. Доцільність таких витрат визначається з урахуванням специфіки виробництва.

Для діагностики величин витрат на виробництво продукції рекомендується використовувати таблицю 4.18.

Аналіз факторних впливів на величину собівартості продукції проводять на основі такої моделі:

$$\text{Собівартість одиниці продукції} = \frac{\text{Сума постійних витрат}}{\text{Обсяг виробництва}} + \frac{\text{Змінні витрати на одиницю продукції}}{\text{}} \quad (4.32)$$

Використовуючи цю модель, можна кількісно визначити факторні впливи на зміну собівартості (табл. 4.19).

Таблиця 4.18

ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО

№ з/п	Назва показника	Форма звітності 5-с, графа 1, рядок	На початок року			На кінець звітнього періоду	Відхилення	
			тис. грн	частка у загальному обсязі, %	тис. грн	частка у загальному обсязі, %	(+/-) тис. грн	(+/-) %
1	Вартість продукції (робіт, послуг)	010						
2	Витрати на виробництво, у т. ч.	011		100		100		
#	матеріальні витрати	012						
#	амортизація основних фондів	014						
#	витрати на оплату праці	017						
#	відрахування на соціальні заходи	018						
#	інші витрати							
3	Собівартість виробленої продукції (з урахуванням давальницької сировини)	019						

Таблиця 4.19

**АНАЛІЗ ФАКТОРНИХ ВПЛИВІВ НА ВЕЛИЧИНУ
СОБІВАРТОСТІ**

Показник	Технологія розрахунку	Примітки
Загальна абсолютна зміна собівартості	$\Delta \text{Зміна собівартості} = (C_{\text{факт}}) - (C_{\text{план}})$	де $C_{\text{факт}}$ та $C_{\text{план}}$ — фактична та планова собівартість продукції. У наступних рядках подані факторні впливи на загальну зміну
Вплив обсягів виробництва	$\Delta C = \left[\frac{ПВ_{\text{план}}}{ОВ_{\text{факт}}} + B_{\text{1пр.план}} \right] - C_{\text{план}}$,	де $ПВ_{\text{план}}$ — планова величина постійних витрат; $ОВ_{\text{факт}}$ — фактичний обсяг виробництва продукції; $B_{\text{1пр. план}}$ — планові змінні витрати на одиницю продукції
Вплив величини постійних витрат	$\Delta C = \left[\frac{ПВ_{\text{факт}}}{ОВ_{\text{факт}}} + B_{\text{1пр.план}} \right] - \left[\frac{ПВ_{\text{план}}}{ОВ_{\text{факт}}} + B_{\text{1пр.план}} \right]$	Умовні позначення відповідні
Вплив величини питомих змінних витрат	$\Delta C = \left[\frac{ПВ_{\text{факт}}}{ОВ_{\text{факт}}} + B_{\text{1пр.факт}} \right] - \left[\frac{ПВ_{\text{факт}}}{ОВ_{\text{факт}}} + B_{\text{1пр.план}} \right]$	Умовні позначення відповідні

Для зниження собівартості продукції підприємства можна запропонувати такі шляхи (рис. 4.6).



Рис. 4.6. Основні шляхи зниження собівартості продукції

На наступних етапах аналізу слід вивчати систему прямих матеріальних витрат, непрямих витрат, прямих витрат праці тощо. На завершення представимо приклад практичних розрахунків.

Приклад. Розрахунок зниження собівартості продукції за рахунок випередження темпів підняття продуктивності праці порівняно зі зростанням середньої заробітної плати.

Середньомісячний виробіток одного робітника у звітному році становив 300 шт. виробів, заплановано збільшити його на 20 % за рахунок упровадження прогресивних форм організації виробництва. Середньомісячна заробітна плата у звітному році дорівнювала 150 грн, а в плановому році вона має зрости на 8 %. Питома вага заробітної плати в собівартості продукції становить 32 %.

Розв'язання

1. Визначається рівень виробітку та середньої заробітної плати в плановому році з урахуванням намічених темпів їх зростання. Плановий виробіток одного робітника становитиме $\Rightarrow 300 + 300 \times 20/100 = 360$ виробів, а планова середня заробітна плата $\Rightarrow 150 + 150 \times 8/100 = 162$ грн.

2. Визначається витрата заробітної плати на одиницю продукції. У звітному році $\Rightarrow 150/300 = 0,5$ грн, а в плановому році $\Rightarrow 162/360 = 0,45$ грн. Отже, відбулося зменшення на 0,05 грн, або на 10 % $(0,05/0,5 \times 100)$. Таким чином, завдяки випередженню темпів підвищення продуктивності праці порівняно зі зростанням заробітної плати на кожному виробі економиться 5 коп.

3. Визначається величина зниження собівартості в результаті випередження темпів підняття продуктивності праці порівняно зі зростанням заробітної плати $\Rightarrow 10,0 \times 32/100 = 3,2$ %.



Питання для поглибленого вивчення

1. Формування системи управління витратами на підприємстві.
2. Реалізація концепції бюджетування на сучасному підприємстві.
3. Способи обчислення та калькулювання собівартості одиниці продукції.
4. АВС-костинг: сутність, сфери та доцільність застосування.
5. Використання системи «директ-костинг» для прийняття управлінських рішень.



Тестові завдання

1. Витрати підприємства, пов'язані з основною його діяльністю за певний період, незалежно від того, відносяться вони на собівартість продукції в цьому періоді чи ні, становлять суму ...

- a) повної собівартості товарної продукції;
- b) виробничої собівартості товарної продукції;
- c) кошторису;
- d) собівартості реалізованої продукції.

2. Витрати, розмір яких залежить від зміни обсягів виробництва, є...

- a) змінними;
- b) непрямими;
- c) постійними;
- d) граничними.

3. Процес обчислення собівартості окремих виробів є.....

- a) кошторисом;
- b) управлінням витратами;
- c) калькуляцією.

4. Виробнича собівартість товарної продукції відрізняється від собівартості валової продукції на величину...

- a) позавиробничих витрат;
- b) зміни залишків витрат майбутніх періодів;
- c) зміни залишків незавершеного виробництва;
- d) зміну, залишків резерву майбутніх платежів;
- e) матеріальних витрат.

5. Якщо від повної собівартості товарної продукції відняти комерційні витрати, дістанемо...

- a) виробничу собівартість товарної продукції;
- b) собівартість валової продукції;
- c) собівартість реалізованої продукції;
- d) собівартість чистої продукції.

6. Від обсягу виробництва не залежать витрати...

- a) постійні;
- b) змінні;
- c) прямі;
- d) непрямі.

7. Якщо витрати на виробництво (кошторис) скоригувати на невключені у виробничу собівартість витрати, зміну залишків

витрат майбутніх періодів, зміну залишків майбутніх платежів, то дістанемо...

- a) собівартість валової продукції;
- b) виробничу собівартість товарної продукції;
- c) повну собівартість товарної продукції;
- d) обсяг чистої продукції.

8. Граничні витрати характеризують ...

- a) приріст витрат на одиницю приросту обсягу виробництва;
- b) витрати на весь обсяг продукції;
- c) витрати на одиницю продукції;
- d) сукупні витрати;
- e) приріст прибутку на одиницю приросту обсягу виробництва.

9. Критичний обсяг виробництва показує...

- a) максимальний обсяг виробництва продукції;
- b) оптимальний обсяг виробництва продукції за визначених умов;
- c) мінімальний обсяг виробництва, який забезпечує беззбиткове функціонування;
- d) ступінь навантаження обладнання, за якого немає потреби застосовувати резервні потужності.

10. Величина відрахувань на соціальні потреби (до Пенсійного фонду, до фондів соціального страхування) встановлюється у відсотках від ...

- a) величини основної зарплати;
- b) величини додаткової зарплати;
- c) величини тарифного заробітку;
- d) сукупних витрат на оплату праці.

4.8. Аналіз формування та напрямів використання прибутку підприємства

Мета	<i>дати оцінку прибутковості діяльності як усього підприємства, так і окремих її сфер, дослідити ефективність розподілу прибутку, а також визначити основні напрями підвищення результативності функціонування підприємства</i>
Ключові поняття	<i>дохід, виручка, витрати, собівартість, прибуток, рентабельність</i>

Аналіз формування прибутку підприємства зумовлює необхідність чіткого розмежування деяких питань теоретичного плану, що регулюються Законами та Положеннями (стандартами)

бухгалтерського обліку. Насамперед чітко розмежовані поняття податкового, фінансового, управлінського та бухгалтерського обліку. Питання визначення чистого прибутку слід віднести до сфери податкового та управлінського обліку, оскільки саме в Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» визначені норми податку на прибуток, поняття валового доходу, оподаткованого доходу, чистого прибутку. Бухгалтерський облік оперує лише поняттям «прибуток», який формується як сальдо за рахунком нерозподілені прибутки (збитки) (рах. 441, 442, 443), а сума податку на прибуток ніби авансується. Внаслідок цього в балансі формуються дві регулюючі статті — відстрочені податкові активи та відстрочені податкові зобов'язання.

Основними завданнями аналізу прибутку підприємства слід вважати такі:

- ✓ систематичний контроль за виконанням планів реалізації продукції й отримання прибутку;
- ✓ визначення внутрішніх і зовнішніх факторів формування прибутку підприємства;
- ✓ оцінка резервів збільшення прибутку та підвищення рентабельності;
- ✓ розробка планів реалізації виявлених резервів.

У процесі аналізу використовуються такі основні показники: валовий прибуток, чистий прибуток, прибуток від реалізації продукції, дохід від фінансових операцій, дохід від іншої діяльності, оподатковуваний прибуток тощо. Важливим показником функціонування підприємства є показники його рентабельності (прибутковості), що у сукупності створюють систему.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» не визнаються доходами підприємства:

- ✓ сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, які підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів;
- ✓ сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала та ін.;
- ✓ сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- ✓ сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- ✓ сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідною угодою;

- ✓ надходження, що належать іншим особам;
- ✓ надходження від первинного розміщення цінних паперів.

Визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами:

- а) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- б) інші операційні доходи;
- в) фінансові доходи;
- г) інші доходи;
- д) надзвичайні доходи.

Склад доходів, що відносяться до відповідної групи, встановлено Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати».

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в разі наявності всіх наведених нижче умов:

- ✓ покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);
- ✓ підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- ✓ сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- ✓ є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигід підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Рентабельність — це відносна величина прибутку, що припадає на одиницю виручки, собівартості, активів тощо. На теоретичному рівні концептуальну формулу коефіцієнтів рентабельності можна модифікувати по-різному і, таким чином, сформувати багато показників (табл. 4.20), але на практиці доцільно використовувати такі:

1) рентабельність власного капіталу — відображає ефективність використання підприємством власного капіталу (сукупного) для отримання прибутку;

2) рентабельність продажу — показує не тільки ефективність використання капіталу на підприємстві, а й результативність маркетингової діяльності.

Загалом, чим вища рентабельність, тим ефективніше функціонує підприємство, оскільки саме прибуток уособлює фінансову мету його діяльності й інтегрує всі фактори господарювання. Для полегшення використання аналітичних показників у практиці аналізу в таблиці 4.21 подано розрахунок основних з них на базі бухгалтерської звітності.

Таблиця 4.20

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

Показник	Сутність	Формула розрахунку
Коефіцієнти рентабельності капіталу		
Рентабельність усіх активів за валовим прибутком	Показує, скільки грошових одиниць затрачено підприємством для отримання гривні прибутку, незалежно від джерела фінансування	Валовий прибуток
		Середньорічна величина активів підприємства
Рентабельність активів за чистим прибутком	Аналогічно попередньому показнику	Чистий прибуток
		Середньорічна величина активів підприємства
Рентабельність власного капіталу за валовим прибутком	Визначає ефективність використання власних ресурсів для отримання прибутку	Валовий прибуток
		Власний капітал підприємства
Рентабельність власного капіталу за чистим прибутком	Визначається величиною чистого прибутку, заробленого кожною гривнею вкладеного власного капіталу	Чистий прибуток
		Власний капітал підприємства
Рентабельність (фінансових) інвестицій	Показує, наскільки ефективно підприємство здійснює інвестиційну політику	<i>Доходи за цінними паперами + дохід від пайової участі в СП</i>
		<i>Величина довгострокових і короткострокових фінансових інвестицій</i>
Рентабельність необоротного капіталу	Відображає ефективність використання необоротних активів (постійного капіталу)	<i>Валовий прибуток</i>
		<i>Середньорічна величина необоротних активів</i>
Рентабельність функціонуючого капіталу	Найбільш повно характеризує прибутковість виробничої діяльності	<i>Виручка від реалізації продукції</i>
		<i>Середня величина оборотних активів (функціонуючого капіталу)</i>

Показник	Сутність	Формула розрахунку
Коефіцієнти рентабельності продажу		
Коефіцієнт рентабельності з валового прибутку всіх операцій	Показує, наскільки ефективно та прибутково підприємство веде свою діяльність	<i>Валовий прибуток</i>
		<i>Чиста виручка від реалізації продукції + доходи від іншої реалізації та позареалізаційних операцій</i>
Коефіцієнт рентабельності з чистого прибутку всіх операцій	Показує «податковий тиск» на доходи підприємства	<i>Чистий прибуток</i>
		<i>Чиста виручка від реалізації продукції + доходи від іншої реалізації та позареалізаційних операцій</i>
Коефіцієнт рентабельності основної діяльності	Показує прибутковість основної діяльності, очищеної від інших доходів і результатів	<i>Результат (прибуток) від реалізації</i>
		<i>Чиста виручка від реалізації</i>
Рентабельність інших позареалізаційних операцій	Визначає ефективність діяльності підприємства, що не пов'язана з операційною діяльністю	<i>Результат від позареалізаційних операцій/діяльності + доходи від позареалізаційних операцій</i>
		<i>Дохід від іншої діяльності</i>
Показник чистого доходу	Надає можливість визначення вільних фінансових ресурсів майбутніх періодів і показує, скільки копійок чистого прибутку отримує підприємство з кожної гривні виручки	<i>Величина амортизації основних засобів та нематеріальних активів + чистий прибуток</i>
		<i>Виручка від реалізації + дохід від позареалізаційних операцій</i>
Рентабельність виробництва	Характеризує ефективність використання основних та оборотних фондів підприємства	<i>Валовий (чистий) прибуток</i>
		<i>Сума основних та оборотних фондів підприємства</i>
Рентабельність продукції	Показує, скільки прибутку отримує підприємство в розрахунку на одну гривню витрат на виробництво та реалізацію	<i>Валовий (чистий) прибуток</i>
		<i>Витрати на виробництво та реалізацію</i>

Таблиця 4.21

**ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ
РЕНТАБЕЛЬНОСТІ НА БАЗІ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ**

Показник	Формула розрахунку
Рентабельність усіх активів за чистим прибутком	Ф. № 2 ряд. 220
	Ф. № 1 (ряд. 280 чи 640)
Рентабельність власного капіталу за чистим прибутком	Ф. № 2 ряд. 220
	Ф. № 1 (ряд. 380 + ряд. 430)
Рентабельність фінансових інвестицій	Ф. № 2 ряд. 220
	Ф. № 1 (ряд. 040 + ряд. 045 + ряд. 220)
Рентабельність необоротного (постійного) капіталу	Ф. № 2 ряд. 220
	Ф. № 1 ряд. 080
Рентабельність функціонуючого капіталу	Ф. № 2 ряд. 220
	Ф. № 1 (ряд. 260 + ряд. 270 – ряд. 620)
Коефіцієнт рентабельності всіх операцій за чистим прибутком	Ф. № 2 ряд. 220
	Ф. № 2 (ряд. 035 + ряд. 120 + ряд. 130 + ряд. 140 + ряд. 200)
Коефіцієнт рентабельності фінансової діяльності	Ф. № 2 (ряд. 110 + ряд. 120 + ряд. 130)
	Ф. № 2 (ряд. 140 + ряд. 150 + ряд. 160)
Чистий прибуток, що припадає на одну акцію	Ф. № 2 ряд. 320
Рентабельність реалізованої продукції за валовим прибутком	Ф. № 2 ряд. 050
	Ф. № 2 ряд. 040
Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	Ф. № 2 ряд. 035 — ряд. 040
	Ф. № 2 ряд. 040
Рівень податкового тиску	Ф. № 2 (ряд. 015 + ряд. 020 + ряд. 021 + ряд. 030)
	Ф. № 2 ряд. 010
Показник чистого доходу	Ф. № 2 ряд. 220
	Ф. № 2 ряд. 010

Залежно від мети аналізу можна сконструювати додаткові показники за схожими технологіями.

Необхідним елементом аналізу є дослідження результатів фінансової діяльності та напрямів використання прибутку. Ана-

лізу підлягає розподіл прибутку звітного та минулого років (або за більш тривалий період), що проводиться на основі форми № 2 «Звіт про фінансові результати діяльності».

У тому разі, коли підприємство збиткове, доходять висновку про відсутність джерел поповнення власних коштів підприємства для його нормального функціонування.

Для аналізу використання прибутку застосовують аналітичну таблицю 4.22.

Таблиця 4.22

**АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ
(ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ)**

Стаття	За попередній період, тис. грн	За звітний період, тис. грн	Відхилення	
			Сума, тис. грн	% до попереднього періоду
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	918 060	870 000	– 48 060	– 5,2
Податок на додану вартість	193 060	104 950	– 88 110	– 45,6
Акцизний збір	0	0	0	0
Інші вирахування з доходу	0	0	0	0
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	725 000	765 050	40 050	5,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	517 000	535 000	18 000	3,5
Валовий:				
прибуток	208 000	230 050	22 050	10,6
збиток				
Інші операційні доходи				
Адміністративні витрати	104 500	96 804	– 7696	– 7,4
Витрати на збут	25 000	28 050	3050	12,2
Інші операційні витрати	0	0	0	0

Закінчення табл. 4.22

Стаття	За попередній період, тис. грн	За звітний період, тис. грн	Відхилення	
			Сума, тис. грн	% до попереднього періоду
Фінансові результати від операційної діяльності:				
прибуток	73 500	105 196	31 696	43,1
збиток				
Дохід від участі в капіталі	0	0	0	0
Інші фінансові доходи	10 000	5250		
Інші доходи	0	0	0	0
Фінансові витрати	16 750	16 250	– 500	– 3,0
Втрати від участі в капіталі	0	0	0	0
Інші витрати	0	0	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:				
прибуток	66 750	94 196	27 446	41,1
збиток				
Податок на прибуток від звичайної діяльності	26 250	41 446	15 196	57,9
Фінансові результати від звичайної діяльності:				
прибуток	40 500	52 750	12 250	30,3
збиток				
Надзвичайні:				
доходи				
витрати	0	5000	5000	×
Податки з надзвичайного прибутку	0	0	0	0
Чистий:				
прибуток	40 500	47 750	7250	17,9
збиток				

У цілому чистий прибуток підприємства зріс на 7250 тис. грн, що свідчить про поліпшення ефективності діяльності підприємства. Загальний висновок підтверджується розрахованими вище показниками рентабельності. Чиста виручка від реалізації збільшилася на 40 050 тис. грн, або на 5,5 % порівняно з минулим роком. У той же час собівартість реалізованої продукції зросла на 18 000 тис. грн, що становить 3,5 % до минулого року. Така динаміка обсягів продажу та собівартості реалізованої продукції вважається позитивною. Додатково зазначимо, що досить відчутно скоротилися адміністративні витрати підприємства — на 7696 тис. грн, або на 7,4 %. При цьому витрати на збут (комерційні витрати) зросли на 3050 тис. грн, що становить 12,2 % порівняно з минулим роком. Зазначимо, що падіння адміністративних витрат на тлі нарощування інтенсивності господарської діяльності свідчить про підвищення ефективності діяльності апарату управління. Збільшення комерційних витрат характеризує активну маркетингову стратегію підприємства з орієнтацією на нові сегменти ринку.

При визначенні збитків за результатами діяльності попереднього або звітного років указані співвідношення виражають збитковість, тому можуть не розраховуватися взагалі. Крім того, особлива увага має приділятися збитковим видам діяльності чи сферам бізнесу, а також аналізу причин і факторів таких результатів.

Важливим етапом аналізу прибутковості є оцінка якості прибутку. Для оцінки якості прибутку необхідно провести аналіз його структури та динаміки. Якщо протягом тривалого періоду спостерігаються стабільні темпи зростання прибутку, а в його структурі переважає частка прибутку від основного виду діяльності, то його якість висока.

Для того, щоб свідомо та цілеспрямовано приймати організаційно-технічні та господарські рішення, створювати сприятливі умови реалізації планів з прибутку, необхідно чітко детермінувати основні резерви. **Резерви підвищення прибутку** підприємства можна поділити на дві групи — *поелементні* та *комплексні*. До поелементних резервів відносяться такі, як збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції, зростання ціни одиниці продукції, скорочення витрат на виробництво продукції і структурні зрушення у виготовленій та реалізованій продукції. Усі ці резерви тією чи іншою мірою можуть бути реалізовані за допомогою використання відповідних чинників і конкретних шляхів, матеріалізованих через впровадження тих або інших заходів. Поелементні резерви є в основному тактичними. Їхня реалізація — завдання вищої та середньої

ланки менеджерів конкретного підприємства. Кожен комплексний резерв містить два чи більше елементів, зміна яких має різноплановий характер: одна їхня частина за реалізації покращує кінцевий результат, інша — погіршує.

До комплексних резервів слід віднести два найважливіші. Це, по-перше, резерв збільшення різниці між ціною реалізації товару і витратами на його виробництво (комерційної маржі). По суті, використання цього резерву сприяє зростанню прибутку від продажу одиниці продукції. По-друге, резерв збільшення обсягів виробництва продукції, що зводиться до зростання одного зі складових елементів формули рентабельності, що випереджає зниження іншого співмножника, але кінцевий результат при цьому зростає.

Досліджуючи резерви підвищення прибутку підприємства, особливу увагу необхідно приділити факторам і шляхам реалізації цих можливостей. Залежно від джерела виникнення всю сукупність чинників можна поділити на **внутрішні** та **зовнішні фактори**. До перших відносяться матеріально-технічні, організаційно-управлінські, економічні, соціальні й екологічні. Такі фактори, як ринково-кон'юнктурні, господарсько-правові, адміністративно-командні є зовнішніми стосовно фірми. Їхня дія пов'язана з ринковою кон'юктурою, законодавчими та владними структурами. Значення зовнішніх чинників у використанні стратегічних резервів підвищення прибутку винятково велике.

Приклад. Розрахунок впливу зростання обсягу виробництва та зниження собівартості продукції на величину прибутку та рівень рентабельності.

У попередньому році вироблено 10 000 шт. виробів, у поточному році планувалося виготовити 11 000 шт., а фактично вироблено 11 500 шт. виробів. Собівартість одного виробу в минулому році становила 20 грн, а в поточному році цей показник планувався на рівні 17 грн, однак фактично він становив 16 грн. Оптова ціна одиниці виробу — 22 грн.

Розв'язання

1. Визначаємо суму прибутку:

У попередньому році $\Rightarrow (22 - 20) \times 10\,000 = 20\,000$ грн;

У поточному році за планом $\Rightarrow (22 - 17) \times 11\,000 = 55\,000$ грн;

У поточному році за фактом $\Rightarrow (22 - 16) \times 11\,500 = 69\,000$ грн.

2. Плановий приріст прибутку становить $\Rightarrow 55\,000 - 20\,000 = 35\,000$ грн; фактичний приріст прибутку $\Rightarrow 69\,000 - 20\,000 = 49\,000$ грн; у тому числі понаднормативний приріст прибутку $\Rightarrow 49\,000 - 35\,000 = 14\,000$ грн.

3. Підраховуємо суму економії від зниження собівартості продукції:

У поточному році за планом $\Rightarrow (20 - 17) \times 11\,000 = 33\,000$ грн;

У поточному році за фактом $\Rightarrow (20 - 16) \times 11\,500 = 46\,000$ грн;

У тому числі понаднормативна економія $\Rightarrow 46\,000 - 33\,000 = 13\,000$ грн.

4. Визначаємо частку приросту прибутку, отриманого від зниження собівартості виробів у загальному прирості $\Rightarrow 33\,000 / 49\,000 \times 100 = 67,3\%$. Фактичний приріст прибутку за рахунок даного фактора становить 46 000 грн із загальної величини 49 000 грн $\Rightarrow 46\,000 / 49\,000 \times 100 = 93,9\%$. Із загальної суми понаднормативного приросту прибутку, що становить 14 000 грн, за рахунок зниження собівартості отримано 13 000 грн (92,9 %).

5. Визначаємо розмір приросту прибутку за рахунок зростання обсягу виробництва:

у поточному році за планом $\Rightarrow 35\,000 - 33\,000 = 2\,000$ грн;

у поточному році за фактом $\Rightarrow 49\,000 - 46\,000 = 3\,000$ грн;

у тому числі понаднормативний приріст $\Rightarrow 14\,000 - 13\,000 = 1\,000$ грн.

6. Приріст прибутку можна визначати і прямим методом на основі прибутку з одиниці продукції.



Питання для поглибленого вивчення

1. Сутність, види та функції прибутку підприємства.
2. Нормативні способи визначення прибутку підприємств в Україні.
3. Напрями зростання прибутковості бізнесу.



Тестові завдання

1. *Обсяг чистої виручки визначають як...*

а) сукупну виручку за мінусом непрямих податків і наданих знижок;

б) обсяг товарної продукції за мінусом витрат уречевленої праці;

с) сукупну виручку за мінусом змінних витрат;

д) сукупну виручку за мінусом сукупних витрат.

2. *Прибуток — це ...*

а) виручка від підприємницької діяльності за вирахуванням матеріальних і прирівняних до них витрат;

б) частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність;

с) виручка від підприємницької діяльності;

д) дохід підприємства.

3. *Прибуток після оподаткування ще називається ...*

а) балансовим;

б) валовим;

с) маржинальним;

д) чистим.

4. *Термін «балансовий прибуток» є синонімом ...*

а) маржинального прибутку;

б) прибутку до оподаткування;

с) валового прибутку;

д) чистого прибутку;

е) нерозподіленого прибутку.

5. *Рентабельність — це показник...*

а) прибутковості (ефективності) діяльності;

б) платоспроможності;

с) фінансової стійкості;

д) ділової активності.

6. *Рентабельність продукції визначається як відношення...*

а) прибутку до суми основних фондів і фондів обігу;

б) прибутку до собівартості;

с) обсягу товарної продукції до собівартості;

д) чистої виручки до оборотних коштів.

7. *Рентабельність виробництва визначається як відношення...*

а) прибутку до суми основних засобів і оборотних фондів;

б) прибутку до собівартості;

- с) обсягу товарної продукції до собівартості;
- д) чистої виручки до оборотних коштів.
- 8. Оцінка якості прибутку здійснюється на основі його...
 - а) величини;
 - б) структури;
 - с) рентабельності.
- 9. В Україні нормативний порядок обчислення прибутку для юридичних осіб визначено в Законі України...
 - а) «Про прибуток підприємств» і відповідних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку;
 - б) «Про систему оподаткування» та відповідних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку;
 - с) «Про оподаткування прибутку підприємств» і відповідних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку;
 - д) «Про оподаткування прибутку підприємств».
- 10. Рентабельність продажу визначається як відношення...
 - а) прибутку від реалізації продукції до обсягу чистої виручки;
 - б) прибутку від реалізації продукції до собівартості продукції;
 - с) обсягу товарної продукції до собівартості;
 - д) прибутку від реалізації продукції до середньорічної величини оборотних коштів.

4.9. Аналіз ефективності формування та використання акціонерного капіталу підприємства

Мета	<i>оцінити ефективність формування і використання акціонерного капіталу товариства, результативність вкладень акціонерів у підприємство, а також визначити успішність пайових цінних паперів на фондовому ринку</i>
Ключові поняття	<i>акціонерний капітал, фондовий ринок, цінні папери, привілейована акція, проста акція, розподіл прибутку, дивіденд, дохідність</i>

В оцінці ефективності діяльності акціонерних товариств важливим аспектом аналізу є дослідження ефективності формування і використання акціонерного капіталу, що характеризує результативність вкладень акціонерів у підприємство, а також успішність його пайових цінних паперів на фондовому ринку. Основними джерелами інформації для такого аналізу служать: Баланс (Ф. № 1), Додаток III «Розрахунок показників прибутковості акцій» до Ф. № 2

«Звіт про фінансові результати», Звіт про власний капітал (Ф. № 4), протоколи загальних зборів акціонерів та ради директорів акціонерного товариства, а також дані щодо обігу цінних паперів підприємства на фондовому ринку.

Схематично основні напрями аналізу акціонерного капіталу товариства подані на рис. 4.7.



Рис. 4.7. Основні напрями аналізу акціонерного капіталу підприємства

В аналізі акціонерного капіталу керівництвом товариства основна увага приділяється ефективності формування та управління акціонерним (статутним) капіталом підприємства. При цьому основним абсолютним показником ефективності формування акціонерного капіталу є *фактичний обсяг залучених у результаті емісії акцій та похідних цінних паперів фінансових ресурсів ($Q_{\text{ЕЗФР}}$)*. Такий обсяг розраховується як сума фактично викуплених (з оплатою у грошовій або матеріальній формі) пайових цінних паперів та виручки від продажу прав на їх придбання (опціонів, варантів) за вирахуванням суми витрат на організацію емісії таких цінних паперів та її розміщення. Порівняльним же показником ефективності залучення коштів може служити співвідношення фактичного обсягу залучених у результаті емісії акцій та похідних цінних паперів фінансових ресурсів і номінальної вартості емісії (добу-

ток кількості випущених акцій на номінальну вартість однієї акції).

Важливим показником перспективи збільшення акціонерного капіталу є *частка статутного фонду підприємства у загальній величині його власного капіталу* ($\mathcal{C}_{\text{CF}}$):

$$\mathcal{C}_{\text{CF}} = \frac{\text{CF}}{\text{ВЛК}} = \frac{\text{ряд. 300 Ф. № 1}}{\text{ряд. 380 Ф. № 1}}. \quad (4.33)$$

При цьому чим менша ця частка $\mathcal{C}_{\text{CF}}$, тим кращі перспективи керівництва успішно здійснити додаткову емісію пайових цінних паперів товариства, спрямовану на фінансове забезпечення зростання масштабів діяльності.

Індикатором ефективності управління акціонерним капіталом підприємства є показник *капіталізованої вартості акцій* (BA_K):

$$\text{BA}_\text{K} = Q_\text{E} \times \text{ЦA}_\text{P}, \quad (4.34)$$

де Q_E — загальна кількість емітованих простих акцій товариства, шт.; ЦA_P — ринкова ціна однієї акції, грн.

Ще один показник результативності управління — це *співвідношення ринкової та балансової ціни акції* ($\text{C}_{\text{ЦРБ}}$), причому балансова вартість акції розраховується як:

$$\text{ЦA}_\text{Б} = \frac{\text{K}_{\text{аб}} + \text{K}_\text{Р}}{Q_\text{E}} = \frac{\text{ряд. 300} + \text{ряд. 320} + \text{ряд. 330} + \text{ряд. 340 Ф. № 1}}{\text{кількість емітованих акцій}}, \quad (4.35)$$

де $\text{K}_{\text{аб}}$ — балансова вартість акціонерного капіталу*; $\text{K}_\text{Р}$ — обсяг резервного капіталу.

Таке співвідношення являє собою узагальнюючий індикатор, який свідчить про успіх ($\text{C}_{\text{ЦРБ}} > 1$), або про невдачу ($\text{C}_{\text{ЦРБ}} < 1$) акціонерного товариства.

Важливою складовою аналізу акціонерного капіталу є оцінка ефективності діяльності акціонерних товариств з погляду їхніх власників (акціонерів). При цьому основне мірило ефективності функціонування компанії для ординарного акціонера становить величина дивідендів, виплачених на акцію, та динаміка її ціни. Базовим показником у цьому контексті виступає *прибуток на ак-*

* Для підвищення адекватності відображення стану показника балансової вартості акції та враховуючи структуру власного капіталу у балансі, до складу акціонерного капіталу слід включати не лише статутний капітал, а й додатковий вкладений капітал (Ф. № 1 ряд. 320) та інший додатковий капітал (Ф. № 1 ряд. 330).

цію (*EPS* — від англ. *Earnings per Share*). Саме значення показника *EPS* є основою для прийняття рішення щодо купівлі-продажу акцій на фондовому ринку. Його розраховують так:

$$EPS = \frac{\Pi_{\text{ч}}^{\text{ЗА}}}{n_{\text{ЗА}}}, \quad (4.36)$$

де $\Pi_{\text{ч}}^{\text{ЗА}}$ — частина чистого прибутку, що йде на виплату дивідендів власникам звичайних акцій; $\overline{n_{\text{ЗА}}}$ — середня за аналізований період кількість звичайних акцій в обігу.

Для розрахунку цього показника сума чистого прибутку спочатку зменшується на величину дивідендів, що за угодою мають бути виплачені власникам привілейованих акцій, а також на суму інших обов'язкових платежів (нормативне формування резервного фонду, повернення основної суми боргу за кредитами, виплату штрафних санкцій та ін.). Згодом отримана величина залишку чистого прибутку відповідно до дивідендної політики розподіляється на фонд заощадження (фінансування інвестиційних потреб, пов'язаних з придбанням (створенням) основних засобів, нематеріальних активів, поповненням оборотних коштів, прибутковими фінансовими вкладеннями тощо) та споживання (виплата дивідендів власникам звичайних акцій, додаткової винагороди працівникам, благодійництво). Використання у формулі середньорічної кількості простих акцій пов'язується з можливістю суттєвого її коливання протягом року (додаткова емісія, виплата дивідендів у вигляді акцій, реалізація опціонів і варантів, викуп компанією власних акцій тощо).

Наступним показником є *дивідендний дохід* (ДД) — один із складників доходу власника звичайних акцій. Для визначення дивідендного доходу обсяг виплачених дивідендів на акцію (d_A) зіставляють з ринковою ціною акції на початок року або її середньорічним значенням ($\text{ЦА}_p^{\text{ПОЧ(СР)}}$):

$$\text{ДД} = \frac{d_A}{\text{ЦА}_p^{\text{ПОЧ(СР)}}}. \quad (4.37)$$

Оголошення факту й суми дивідендів здійснюється радою директорів компанії і має значний вплив на ціну акції товариства на фондовому ринку. Дивіденди зазвичай виплачують готівкою, однак можливі виплати у вигляді додаткових акцій, а іноді й продукцією підприємства. За сплати дивідендів акціями руху готівкових

коштів не відбувається, адже здійснюється нова емісія і власник отримує додаткові акції.

Аналізуючи дивідендний дохід і порівнюючи цей показник з його значенням в інших компаніях, необхідно враховувати особливості дивідендної політики кожного підприємства. Узагальнюючим показником такої політики є *коефіцієнт виплати*, що показує ту частину чистого прибутку ($\Pi_{\text{ч}}$), що спрямовується на виплату дивідендів власникам звичайних акцій ($\Pi_{\text{ч}}^{\text{ЗА}}$). Зазвичай компанії намагаються дотримуватися стабільної дивідендної політики. Коефіцієнт виплати ($K_{\text{В}}$) розраховується як:

$$K_{\text{В}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}^{\text{ЗА}}}{\Pi_{\text{ч}}}. \quad (4.38)$$

Слід наголосити, що сумарна прибутковість вкладання коштів у акції товариства визначається не оголошеною сумою прибутку підприємства на одну акцію, а сумою отриманого у грошовій або іншій формі дивіденду та зміною вартості акції. При цьому рівень *загальної дохідності акції* ($DA_{\text{ЗАГ}}$) обраховують так:

$$DA_{\text{ЗАГ}} = \frac{d_{\text{А}} + (P_1 - P_0)}{P_0}, \quad (4.39)$$

де $d_{\text{А}}$ — отриманий за період дивіденд на одну акцію; P_1 та P_0 — відповідно ціна акції ринкова на момент оцінки та ціна акції у момент її придбання (або вартість акції на початок аналізованого періоду).

Індикатором рівня ризику вкладання коштів у акції товариства для інвестора є *коефіцієнт забезпеченості акцій* ($K_{\text{ЗА}}$), який характеризує величину чистих активів ($A_{\text{ч}}$), що припадають на грошову одиницю номінальної вартості акції товариства. Цей показник обчислюється як:

$$K_{\text{ЗА}} = \frac{A_{\text{ч}}}{\text{СФ}} = \frac{A_{\text{ЗАГ}} - Z_{\text{С}}}{\text{СФ}}, \quad (4.40)$$

де $A_{\text{ЗАГ}}$ — загальна величина активів підприємства (підсумок балансу, ряд. 280 Ф. № 1); $Z_{\text{С}}$ — сукупна сума зобов'язань товариства (включає довгострокові (ряд. 480 Ф. № 1), поточні зобов'язання (ряд. 610 Ф. № 1) та забезпечення наступних витрат і платежів (ряд. 430 Ф. № 1)).

Важливим аспектом оцінки акціонерного капіталу є його аналіз з погляду фондового ринку. Позитивна оцінка цінних паперів підприємства учасниками ринку вимагає забезпечення підприємством на поточний момент або у близькій перспективі необхідного рівня доходності (вищого за ставку позикового відсотка) за прийнятного рівня ризику інвестування. Позитивна оцінка та сприятлива кон'юнктура ринку дають змогу підприємству розраховувати на збільшення фінансових ресурсів через емісію власних цінних паперів. Основні показники такого аналізу подані у табл. 4.23.

Таблиця 4.23

**ПОРЯДОК РОЗРАХУНКУ ТА ТРАКТУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ
ОЦІНКИ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ З ПОГЛЯДУ ФОНДОВОГО РИНКУ**

Показник	Розрахунок	Трактування показника
Курс акції (КА)	Співвідношення ринкової (ЦА_p) та номінальної (ЦА_n) ціни акції: $\text{КА} = \frac{\text{ЦА}_p}{\text{ЦА}_n}$	Показує відповідність вимогам фондового ринку запропонованих підприємством рівнів дивіденду та ризикованості інвестування у свої цінні папери. Позитивним є значення $\text{КА} \geq 1$ та його зростання
Коефіцієнт ліквідності акцій ($\text{К}_{\text{ЛА}}$)	Співвідношення обсягів пропонування ($Q_{\text{проп}}$) та продажу акцій ($Q_{\text{т}}$): $\text{К}_{\text{ЛА}} = \frac{Q_{\text{проп}}}{Q_{\text{т}}}$	Характеризує реальну можливість продажу (розміщення емісії) акцій товариства серед учасників фондового ринку
Коефіцієнт обігу акцій (КО_A)	Відношення загального обсягу торгів акціями за аналізований період ($Q_{\text{т}}$) до капіталізованої вартості акцій (ВА_K): $\text{КО}_A = \frac{Q_{\text{т}}}{\text{ВА}_K}$	Характеризує інтенсивність операцій з акціями товариства
Коефіцієнт «пропонування-попиту» ($\text{К}_{\text{пп}}$)	Співвідношення цін пропонування ($\text{Ц}_{\text{проп}}$) та попиту на акцію ($\text{Ц}_{\text{поп}}$): $\text{К}_{\text{пп}} = \frac{\text{Ц}_{\text{проп}}}{\text{Ц}_{\text{поп}}}$	Характеризує різницю між цінами пропонування продавця акції та її покупця. Зазвичай акції успішних компаній, що користуються попитом серед учасників ринку, мають $\text{КА} \rightarrow 1$

Разом із тим слід наголосити на умовності розподілу всіх вищевказаних показників за ступенем важливості для окремих зацікавлених сторін. Комплексне дослідження акціонерного капіталу компанії має передбачати аналіз усієї сукупності представлених коефіцієнтів.

Розрахуємо окремі показники ефективності формування і використання акціонерного капіталу підприємства, виходячи з даних наскрізного прикладу (додаток А: Форма № 1 «Баланс» та Форма № 2 «Звіт про фінансові результати» з розшифровкою «Розрахунок показників прибутковості акцій») і додаткової інформації у табл. 4.24.

Таблиця 4.24

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ ЩОДО АКЦІЙ ГІПОТЕТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Назва параметра	Величина	
	на початок звітного періоду	на кінець звітного періоду
Загальна кількість випущених акцій, шт.	3 140 000	3 240 000
Номінальна вартість акції, грн/шт.	25	25
Ринкова вартість акції, грн/шт.	34,5	45,3

Звідси розрахунок показників оцінки ефективності формування і використання акціонерного капіталу підприємства, виходячи з даних наскрізного прикладу та додаткової інформації, матиме вигляд, як показано у табл. 4.25.

Як видно з таблиці, у звітному році порівняно з попереднім відбулося помітне підвищення ефективності процесів формування і використання акціонерного капіталу на підприємстві. Також можемо зробити висновок про підвищену позитивну оцінку акцій компанії учасниками фондового ринку (значення $S_{ЦРБ}$ зросло майже на чверть), що надає змогу їй розраховувати на сприятливі умови залучення зовнішніх фінансових ресурсів у наступних періодах. Досить упевненими можуть почувати себе і власники (акціонери) підприємства, адже за рік відбулося значне зростання курсу акції (на 31,3 %), а її забезпеченість є досить високою й зростає.

Таблиця 4.25

**РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ
І ВИКОРИСТАННЯ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ ЗА ДАНИМИ
НАСКРІЗНОГО ПРИКЛАДУ**

Показник	Значення на кінець		Відхилення	
	звітнього року	попереднього року	абсолютне	відносне
Балансова вартість акції (Ц _{АБ}), грн	$\frac{81\,000 + 20\,000 + 1050}{3240} = 31,5$	$\frac{78\,500 + 13\,500 + 1000}{3140} = 29,6$	1,88	6,3
Співвідношення ринкової та балансової ціни акції (С _{ЦРБ})	$\frac{45,3}{31,5} = 1,438$	$\frac{34,5}{29,6} = 1,16$	0,273	23,5
Капіталізована вартість акцій (ВА _К), грн	$3\,240\,000 \times 45,3 = 146\,772\,000$	$3\,140\,000 \times 34,5 = 108\,330\,000$	38 442 000	35,5
Коефіцієнт забезпеченості акцій (К _{ЗА})	$\frac{668\,050 - 322\,000}{81\,000} = 4,272$	$\frac{631\,600 - 326\,000}{78\,500} = 3,89$	0,379	9,7
Курс акції (КА)	$\frac{45,3}{25} = 1,812$	$\frac{34,5}{25} = 1,38$	0,432	31,3



Питання для поглибленого вивчення

1. Цінні папери підприємства: поняття, класифікація, особливості емісії.
2. Похідні цінні папери: сутність, особливості випуску й оцінка ефективності.
3. Політика розподілу прибутку за сучасних умов.
4. Особливості функціонування фондових ринків.



Тестові завдання

1. До цінних паперів, які засвідчують участь їх власника у формуванні активів підприємства та його діяльності, слід віднести:
 - a) облігацію;
 - b) вексель;
 - c) акцію;
 - d) пай.
2. Капіталізована вартість акцій розраховується як добуток...
 - a) кількості випущених акцій та номінальної ціни однієї акції;
 - b) кількості випущених акцій та ринкової ціни однієї акції;
 - c) обсягу проданих акцій та номінальної вартості однієї акції;
 - d) кількості емітованих акцій та виплаченого на акцію дивіденду.
3. До боргових цінних паперів належать ...
 - a) облігація;
 - b) вексель;
 - c) акція;
 - d) пай.
4. Дивіденди за розподілу прибутку акціонерного товариства сплачуються спочатку власникам ...
 - a) простих акцій;
 - b) контрольного пакета акцій;
 - c) привілейованих акцій;
 - d) облігацій.
5. Коефіцієнт обігу акцій є більш важливим для оцінки ефективності діяльності товариства з погляду ...
 - a) державних органів;
 - b) власників компанії;
 - c) менеджменту компанії;
 - d) учасників фондового ринку.

6. Співвідношення обсягів пропонування та продажу акцій товариства — це ...

- a) коефіцієнт ліквідності акцій;
- b) курс акції;
- c) коефіцієнт обігу акцій;
- d) капіталізована вартість акцій.

7. Підприємство оцінюється ринком як успішне, якщо його показник курсу акції ...

- a) $KA = 1$;
- b) $KA \leq 1$;
- c) $KA \in [0;1]$;
- d) $KA > 1$.

8. Показник, що розраховується як відношення суми балансової вартості акціонерного капіталу та резервного фонду до загальної кількості емітованих акцій, має назву ...

- a) ринкова вартість акції;
- b) курс акції;
- c) балансова вартість акції;
- d) капіталізована вартість акції.

9. Виплата дивідендів можлива у вигляді

- a) грошових коштів;
- b) додаткових акцій;
- c) продукції підприємства;
- d) усі відповіді правильні.

10. Величину чистих активів, що припадають на грошову одиницю номінальної вартості акції товариства, характеризує показник ...

- a) співвідношення ринкової і балансової ціни акції;
- b) курс акції;
- c) коефіцієнт забезпеченості акцій;
- d) дивіденд на акцію.

4.10. Аналіз оподаткування підприємства

Мета	оцінити рівень податкового тиску на підприємство та визначити ефективність податкового управління
Ключові поняття	податок, база та ставка оподаткування, пільги, штрафні санкції, податкове управління

Особливе місце у діагностиці діяльності підприємства посідає аналіз його оподаткування. Необхідність такого дослідження зумовлена хоча б тим фактом, що на сплату податків та зборів при-

падає значна частка суми загального відпливу грошових коштів суб'єкта господарювання. У цьому сенсі система оподаткування чинить прямий вплив на економічний стан підприємства, стимулює або гальмує його ефективний розвиток.

Під *податком* і *збором* (обов'язковим платежем) чинне законодавство розуміє обов'язковий внесок до бюджету відповідного рівня або державного цільового фонду, здійснюваний платниками у порядку і на умовах, що визначаються законами України про оподаткування. Перелік податків і зборів регламентується Законом України «Про систему оподаткування» (рис. 4.8). Слід зауважити, що незважаючи на певні позитивні зрушення, чинна в Україні податкова політика держави характеризується такими непривабливими рисами, як нестабільність законодавчої бази та зволікання з її реформуванням, використання податкової системи не як засобу регулювання ефективного розвитку економіки, а лише як інструменту мобілізації доходів бюджету, існування великої кількості податків і зборів, складного механізму їх обчислення та сплати тощо. Характеристика основних податків і зборів, що сплачуються підприємствами, подана у додатку Б.

Джерелами інформації в аналізі оподаткування бізнесу є:

- ✓ Звіт про фінансові результати (Форма № 2).
- ✓ Декларація з податку на прибуток підприємства.
- ✓ Декларація з податку на додану вартість.
- ✓ Розрахунки сум відповідних податків і зборів або розшифровки окремих статей собівартості продукції.

Основною метою аналізу оподаткування підприємства є формування необхідної інформації, достатньої для прийняття наступних ефективних рішень щодо оптимізації оподаткування, спрямованих на зменшення податкового тиску на підприємство та скорочення виплат до бюджетів різних рівнів і позабюджетних централізованих фондів. Перша частина такої інформації формуватиметься за допомогою аналізу поточного та перспективного податкового законодавства, а інша передбачає кількісну оцінку ефективності внутрішнього податкового планування. При цьому кількісна оцінка ефективності управління процесом оподаткування підприємства передбачає аналіз таких груп індикаторів:

- 1) показники податкового тиску;
- 2) показники податкової платіжної дисципліни;
- 3) показники ефективності податкового управління.

Показники податкового тиску дають уяву про обсяги та рівень податкового тягара підприємства в аналізованому періоді. Найваж-

ливіші показники, що характеризують даний аспект оподаткування суб'єкта господарювання, подаються у табл. 4.26.

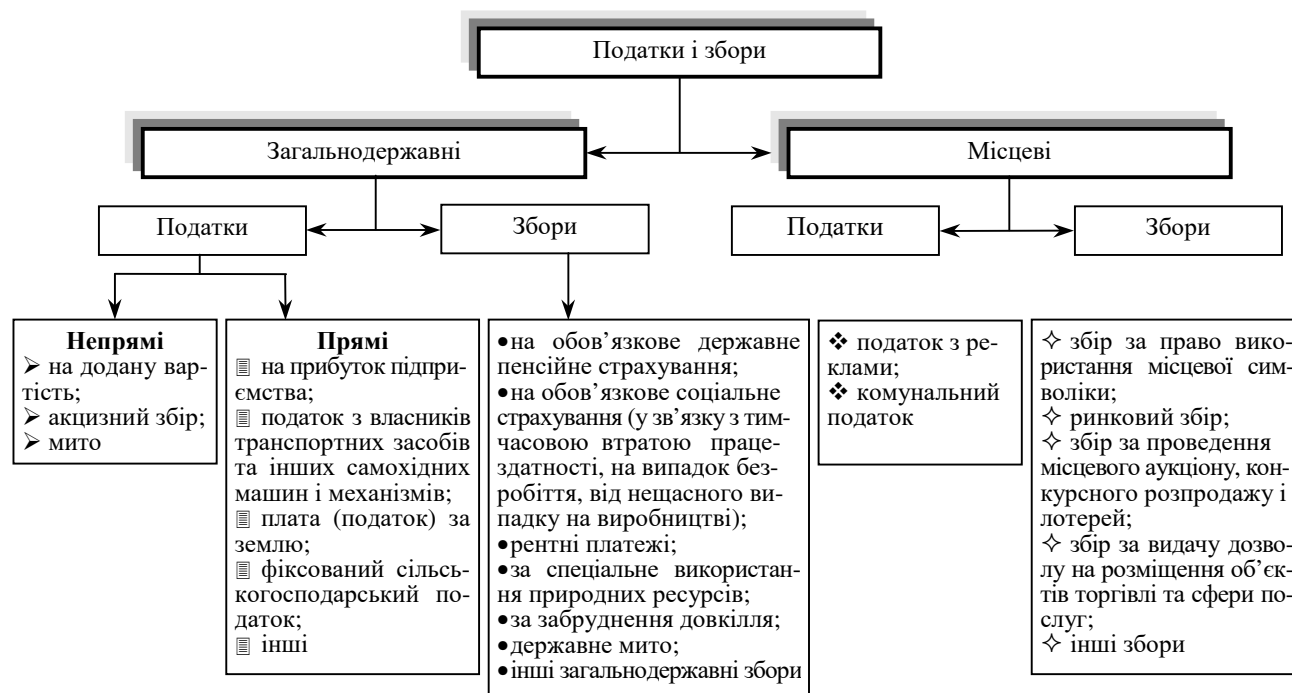


Рис. 4.8. Система оподаткування підприємств в Україні

Таблиця 4.26

ПОКАЗНИКИ ПОДАТКОВОГО ТИСКУ НА ПІДПРИЄМСТВО

Показник	Порядок розрахунку
Абсолютна сума усіх сплачених (нарахованих) за рік податків і зборів, у тому числі у розрізі: ✓ окремих періодів (місяць, квартал, півріччя, рік); ✓ груп та окремих видів податків і зборів; ✓ видів діяльності (основна, інша операційна, інвестиційна, фінансова); ✓ окремих видів продукції (робіт, послуг); ✓ окремих організаційно/територіально відділених підрозділів (суб'єктів) компанії (інтеграційного утворення)	
Коефіцієнт оподаткування доходу (виручки) ($K_{од}$)	$K_{од} = \frac{T_n}{D},$ де T_n — сума непрямих податків (акцизу, ПДВ), що є частиною відпускної ціни (розцінок, тарифів) виготовленої продукції (робіт, послуг); D — сума доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг)
3. Коефіцієнт оподаткування витрат ($K_{ов}$)	$K_{ов} = \frac{T_c}{C},$ де T_c — сума податків і зборів, що відносяться до складу валових витрат (собівартості продукції) підприємства. До складу валових витрат підприємства за визначення суми оподатковуваного прибутку відносять суми внесених (нарахованих) загальнодержавних і місцевих податків та зборів, які визначені Законом України «Про систему оподаткування», за винятком податку на прибуток, податку на нерухомість, податку на дивіденди, податків на доходи нерезидентів і доходи від ігрового бізнесу; C — сума валових витрат (собівартості продукції)
4. Коефіцієнт оподаткування прибутку ($K_{оп}$)	$K_{оп} = \frac{T_p}{P_{до}},$ де T_p — сума податків, що не відносяться до складу валових витрат (собівартості продукції), не зменшують суми валового доходу та сплачуються за рахунок прибутку підприємства (податок на прибуток підприємств, податок на нерухомість, податок на дивіденди, податок на доходи від ігрового бізнесу тощо); $P_{до}$ — сума балансового прибутку (до оподаткування).
5. Коефіцієнт загального оподаткування ($K_{зо}$)	$K_{зо} = \frac{T_n + T_c + T_p}{D_3},$ де D_3 — сума доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг), іншої операційної, фінансової та інвестиційної діяльності

Розрахуємо показники податкового тиску на підприємство, виходячи з даних наскрізного прикладу та додаткової інформації (табл. 4.27).

Таблиця 4.27

ВЕЛИЧИНА ПОДАТКІВ, СПЛАЧЕНИХ ГІПОТЕТИЧНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Назва обов'язкового платежу	Сума оплати, тис. грн	
	за звітний період	за попередній період
1. Непрямі податки, усього, у т. ч.:	104 950	193 060
1.1. податок на додану вартість	104 950	193 060
1.2. акцизний збір	0	0
2. Податки та обов'язкові платежі, що входять до складу валових витрат підприємства, усього,	35 952	34 378
у т. ч.:		
2.1. податки і збори, що відносяться до складу валових витрат	1430	1618
2.2. відрахування на соціальні потреби персоналу	34 522	32 760
3. Податки, що не входять до складу валових витрат підприємства, усього,	41 446	26 250
у т. ч.		
3.1. податок на прибуток підприємства	41 446	26 250
3.2. податки з надзвичайних доходів	0	0
3.3. інші податки	0	0

Звідси розрахунок показників податкового тиску на підприємства, виходячи з даних наскрізного прикладу та додаткової інформації, матиме такий вигляд (табл. 4.28).

Як видно з таблиці, у звітному році відбулося помітне зниження податкового тиску (майже на 24 %) на підприємство. Також відзначимо зниження загальної суми нарахованих і сплачених податків та обов'язкових платежів на 28,12 %, або на 71 340 тис. грн, що пояснюється як зменшенням масштабів діяльності у звітному році, так і підвищенням ефективності податкового управління. У наступних періодах керівництву слід продовжувати пошук резервів зниження податкового тиску, й особливо у сфері оподаткування прибутку.

Таблиця 4.28

**РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ЗА ДАНИМИ
НАСКРІЗНОГО ПРИКЛАДУ**

Показник	Значення		Відхилення	
	за звітний рік	за попередній рік	абсолютне	відносне
Абсолютна сума нарахованих і сплачених обов'язкових платежів, грн	182 348	253 688	– 71 340	– 28,12
Коефіцієнт оподаткування доходу (виручки) ($K_{\text{ОД}}$)	$\frac{104\,950}{870\,000} = 0,121$	$\frac{193\,060}{918\,060} = 0,21$	– 0,090	– 42,636
Коефіцієнт оподаткування витрат ($K_{\text{ОВ}}$)	$\frac{35\,952}{535\,000 + 96\,804 + 28\,050 + 16\,250} = 0,053$	$\frac{34\,378}{517\,000 + 104\,500 + 25\,000 + 16\,750} = 0,052$	0,001	2,590
Коефіцієнт оподаткування прибутку ($K_{\text{ОП}}$)	$\frac{41\,446}{94\,196} = 0,44$	$\frac{26\,250}{66\,750} = 0,393$	0,047	11,885
Коефіцієнт загального оподаткування ($K_{\text{ЗО}}$)	$\frac{182\,348}{870\,000 + 5250} = 0,208$	$\frac{253\,688}{918\,060 + 10\,000} = 0,273$	– 0,065	– 23,784

Аналізуючи показники податкової платіжної дисципліни, визначають абсолютну суму нарахованих (сплачених) протягом аналізованого періоду штрафних санкцій (штрафів, пені, неустойки) за неналежне виконання зобов'язань перед бюджетами різних рівнів і розрахунків з позабюджетними фондами, а також її динаміку за кілька останніх років. До того ж досліднику слід ідентифікувати причини та осіб, відповідальних за такі порушення.

Залежно від результатів аналізу двох попередніх груп показників, а також дослідження поточного і перспективного податкового законодавства перед компетентними підрозділами (бухгалтерія, планово-економічний, фінансовий відділи) може бути поставлено завдання щодо розробки комплексу заходів, спрямованих на зменшення податкових виплат підприємства. У такому разі результативність цих заходів можна оцінити за допомогою показників ефективності податкового управління (табл. 4.29).

Таблиця 4.29

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОГО УПРАВЛІННЯ

Показник	Порядок розрахунку
Абсолютна сума та приріст отриманих за аналізований період податкових пільг	
Зменшення платежів до бюджетів і позабюджетних фондів за аналізований період (ΔT)	❖ абсолютне ($\Delta T_{\text{абс}}$): $\Delta T_{\text{абс}} = T_1 - T_0,$ де T_1, T_0 — сума сплачених (нарахованих) податків і зборів у розрахунковому та базовому періодах відповідно; ❖ відносне ($\Delta T_{\text{відн}}$): $\Delta T_{\text{відн}} = T_1 \times \frac{Q_{\text{рп0}}}{Q_{\text{рп1}}} + T_0,$ де $Q_{\text{рп1}}, Q_{\text{рп0}}$ — обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) у розрахунковому та базовому періодах відповідно
Коефіцієнт пільговості оподаткування ($K_{\text{по}}$) та його динаміка	$K_{\text{по}} = \frac{\text{ПП}}{T},$ де ПП — загальна сума податкових пільг, отриманих підприємством, відповідно до чинного законодавства
Коефіцієнт ефективності витрат на податкове управління ($K_{\text{евпу}}$) та його динаміка	$K_{\text{евпу}} = \frac{E_T}{C_{\text{пу}}},$ де E_T — сума економії податкових платежів, отримана завдяки податковому управлінню в аналізованому періоді; $C_{\text{пу}}$ — сума витрат підприємства на податкове управління за аналізований період



Питання для поглибленого вивчення

1. Особливості оподаткування окремих категорій підприємств.
2. Способи зниження податкового тиску на підприємство.



Тестові завдання

1. Базова ставка податку на прибуток підприємств в Україні становить ...

- a) 30 %;
- b) 25 %;
- c) 20 %;
- d) 13 %.

2. До непрямих податків належать ...

- a) податок на прибуток підприємств;
- b) акциз;
- c) податок на додану вартість;
- d) податок з власників транспортних засобів.

3. Базова ставка податку на додану вартість в Україні становить ...

- a) 17 %;
- b) 25 %;
- c) 20 %;
- d) 13 %.

4. Коефіцієнт оподаткування доходу (виручки) обчислюється як відношення величини....

a) непрямих податків (акциз, ПДВ) до загального обсягу виручки від реалізації продукції;

b) прямих податків (податків на прибуток, на майно, дивіденди) до загального обсягу виручки від реалізації продукції;

c) прямих податків (податків на прибуток, на майно, дивіденди) до загального обсягу валових витрат (собівартості) продукції;

d) інших податків, що не відносяться до валових витрат (комунальний податок, з реклами тощо), до загального обсягу виручки від реалізації продукції.

5. Показник, що розраховується як відношення суми податків, які не належать до складу валових витрат (собівартості продук-

ції) і не зменшують суми валового доходу (податок на прибуток підприємств, на нерухомість, на дивіденди тощо), до балансового прибутку, має назву коефіцієнт....

- a) оподаткування доходу;
- b) оподаткування прибутку;
- c) оподаткування витрат;
- d) загального оподаткування.

6. Ставка страхового тарифу на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності, становить ...

- a) 1,9 %;
- b) 1,5 %;
- c) залежить від класу професійного ризику виробництва на підприємстві з урахуванням знижок або надбавок до нього;
- d) інша ставка (величина).

7. Розраховуючи коефіцієнт оподаткування витрат ($K_{ОВ}$), у чисельнику слід використати обсяг ...

- a) непрямих податків;
- b) податків та обов'язкових платежів, які входять до складу валових витрат підприємства;
- c) податків, які не входять до складу валових витрат підприємства;
- d) сукупних нарахованих сплачених підприємством податків і обов'язкових платежів.

8. До податків і обов'язкових платежів, які входять до складу валових витрат і зменшують суму оподатковуваного доходу підприємства, слід віднести ...

- a) акцизний збір;
- b) податок на прибуток підприємства;
- c) відрахування до фондів соціального страхування;
- d) податок з власників транспортних засобів.

9. Ставка збору на обов'язкове державне пенсійне страхування для підприємств становить ...

- a) 25 %;
- b) 1,5 %;
- c) 32 %;
- d) інша ставка (величина).

10. Величина податків, які не входять до складу валових витрат підприємства, а відшкодовуються виключно за рахунок його прибутку, використовується для розрахунку коефіцієнта...

- a) оподаткування доходу;

- b) оподаткування прибутку;
- c) оподаткування витрат;
- d) загального оподаткування.

4.11. Діагностика ризику банкрутства суб'єктів господарювання

Мета	<i>дослідити можливість настання неплатоспроможності та банкрутства суб'єкта господарювання, оцінити резерви його антикризової діяльності</i>
Ключові поняття	<i>заборгованість, фінансово-майновий стан, неплатоспроможність, банкрутство, санація, антикризова діяльність, грошові потоки, ліквідація</i>

Діяльність суб'єкта підприємницької діяльності в ринкових умовах завжди пов'язана з ризиком втрати капіталу від неефективного господарювання. Унаслідок великих утрат зазвичай виникає неспроможність підприємства розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями і, як наслідок, його банкрутство. Запобігти втраті інвестованих коштів і покликаний аналіз імовірності банкрутства, мета якого полягає у забезпеченні зацікавлених осіб (насамперед самого підприємства, його власників, а також кредиторів, партнерів, державні органи) точною та своєчасною інформацією про можливість виникнення, масштаби кризових явищ та їх наслідків для розробки заходів щодо уникнення чи мінімізації їх негативного впливу.

У вітчизняному законодавстві під *банкрутством* розуміють визнану господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [6, ст. 1]. При цьому основними параметрами такого боржника є сума боргу перед кредитором (групою кредиторів), яка більша або дорівнює 300 мінімальним розмірам заробітної плати та термін прострочення повернення такого боргу, що перевищує три місяці з дати встановленого строку їх сплати. Саме за таких параметрів неплатоспроможності боржника відносно нього може початися судовий розгляд справи про банкрутство.

В економічній теорії та практиці існує значна кількість методик оцінки ймовірності банкрутства господарюючих суб'єктів. За

методом, покладеним у їх основу, усю сукупність методик можна поділити на чотири групи:

- 1) моделі дискримінантного аналізу;
- 2) моделі аналізу коефіцієнтів;
- 3) моделі формалізованих критеріїв;
- 4) моделі аналізу грошових потоків.

Одним зі шляхів вирішення проблеми прогнозування можливості банкрутства є використання моделей передбачення неплатоспроможності, розроблених на основі *методу дискримінантного аналізу* — так званих *Z-коефіцієнтів* (*z-score technique*) — показників імовірності банкрутства, поширених у США, Великобританії та в інших розвинених країнах. Перелік найпопулярніших моделей даного методу наведено у табл. 4.30.

Хоча деякі автори стверджують про достатній рівень передбачуваності перспектив підприємства за допомогою *Z-коефіцієнтів*, слід указати на обмеженість їх використання в Україні, внаслідок обчислення їхніх вагових значень за інших економічних умов, аніж вітчизняні.

Альтернативний напрям прогнозування банкрутства представлений *методом бальної оцінки Аргенті* (*A-score*) [74], що належить до моделей формалізованих критеріїв. Дослідження підприємства за методом Аргенті починається з припущень: відбувається процес, що веде до банкрутства; цей процес для свого завершення потребує кількох років; процес може бути розподілений на три стадії:

❖ *Недоліки*. Компанії, які мають тенденцію кризового розвитку, роками демонструють ряд недоліків, що є очевидними ще задовго до фактичного банкрутства.

❖ *Помилки*. Унаслідок накопичення цих недоліків компанія може зробити помилку, котра призведе до банкрутства. Це припущення ґрунтується на твердженні: підприємства, які не мають недоліків, не допускають помилок, що спричиняють банкрутство.

❖ *Симптоми*. Помилки компанії починають проявляти усі відомі симптоми неплатоспроможності: погіршення показників (приховане за допомогою «творчих» розрахунків), ознаки нестачі коштів. Ці симптоми з'являються в останні 2—3 роки процесу, що призводить до банкрутства.

Розраховуючи *A-показник* конкретної компанії, необхідно ставити або відповідну кількість балів, або 0 — проміжні значення неприпустимі. Кожному фактору кожної стадії надається певна кількість балів, за сумою яких визначається агрегований показник — *A-рахунок*. Перелік питань, відповіді на які, згідно з даним методом, мають визначити перспективи компанії, що оцінюється, наведено у табл. 4.31.

Таблиця 4.30

**ІНТЕГРАЛЬНІ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ
БАНКРУТСТВА [56], [63], [74]**

№ з/п	Назва моделі	Основна формула	Складники формули	Граничне значення
1	Е. Альтмана, 1983 р.	$Z = 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,42 \times X_4 + 0,995 \times X_5$	де X_1 — оборотний капітал / сума активів; X_2 — нерозподілений (реінвестований) прибуток / сума активів; X_3 — операційний / сума активів; X_4 — балансова вартість акцій / позиковий капітал; X_5 — обсяг продажу (виручка) / сума активів	$Z < 1,23$ — підприємство збанкрутує у найближчі роки
2	Г. Спрінгейта	$S = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$	де A — робочий капітал / загальна вартість активів; B — прибуток до сплати податків та відсотків / загальна вартість активів; C — прибуток до сплати податків / короткострокова заборгованість; D — обсяг продажу / загальна вартість активів	Якщо $S < 0,862$, то підприємство є потенційним банкрутом
3	Ліса, 1972 р.	$L = 0,063 \times X_1 + 0,092 \times X_2 + 0,057 \times X_3 + 0,001 \times X_4$	де X_1 — оборотний капітал / сума активів; X_2 — прибуток від реалізації / сума активів; X_3 — нерозподілений прибуток / сума активів; X_4 — власний капітал / сума активів	$L < 0,037$ — свідчення наближення краху
4	Р. Дж. Тафлера, 1997 р.	$T = 0,53 \times X_1 + 0,13 \times X_2 + 0,18 \times X_3 + 0,16 \times X_4$	де X_1 — прибуток від реалізації / короткострокові зобов'язання; X_2 — оборотні активи / сума зобов'язань; X_3 — короткострокові зобов'язання / сума активів; X_4 — обсяг продажу (виручка) / сума активів	$T > 0,3$ є свідченням непоганих довгострокових перспектив; $T < 0,2$ — банкрутство більш ніж імовірне

№ з/п	Назва моделі	Основна формула	Складники формули	Граничне значення
5	Модель ІДЕА (Росія) Іркутської державної економічної академії	$R = 8,38 \times X_1 + 1,0 \times X_2 + 0,054 \times X_3 + 0,63 \times X_4,$	де X_1 — оборотний капітал / сума активів; X_2 — чистий прибуток / власний капітал; X_3 — виручка від реалізації / сума активів; X_4 — чистий прибуток / сукупні витрати	▪ $R < 0$ — максимальна ймовірність банкрутства (90—100 %); ▪ $R \in [0; 0,18)$ — висока (60—80 %); ▪ $R \in [0,18; 0,32)$ — середня (35—50 %); ▪ $R \in [0,32; 0,42)$ — низька (15—20 %); ▪ $R > 0,42$ — мінімальна (до 10 %)
6	Модель Міністерства фінансів України	$Z = 1,04 \cdot x_1 + 0,75 \cdot x_2 + 0,15 \cdot x_3 + 0,42 \cdot x_4 + 1,8 \cdot x_5 - 0,06 \cdot x_6 - 2,16$	де x_1 — коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня); x_2 — коефіцієнт фінансової автономії; x_3 — коефіцієнт оборотності вкладеного капіталу (активів); x_4 — коефіцієнт рентабельності операційного продажу за CASH FLOU 1; x_5 — коефіцієнт рентабельності активів за CASH FLOU 2; x_6 — коефіцієнт оборотності позикового капіталу	$Z_i \leq -0,55$ — фінансовий стан підприємства незадовільний; $-0,55 \leq Z_i \leq 0,55$ — необхідно провести додаткове експертне дослідження; $Z_i > 0,55$ — фінансовий стан підприємства задовільний

Таблиця 4.31

ПИТАННЯ ЗА МЕТОДОМ АРГЕНТІ

Проблема	Бал об'єкта	Бал Аргенті
НЕДОЛІКИ		
Директор-автократ		8
Голова ради директорів обіймає й посаду директора		4
Пасивність ради директорів		2
Внутрішні суперечності в раді директорів (з причини розбіжності в знаннях та навичках)		2
Слабкий фінансовий директор		2
Нестача професійних менеджерів середньої та нижчої ланок (поза радою директорів)		1
<i>Недоліки системи обліку:</i>		
Відсутність бюджетного контролю		3
Відсутність прогнозу грошових потоків		3
Відсутність системи управлінського обліку витрат		3
Повільна реакція на зміни (поява нових продуктів, технологій, ринків, методів організації праці та ін.)		15
<i>Максимально можлива сума балів</i>		43
<i>«Прохідний бал»</i>		10
Якщо сума більша за 10, недоліки в управлінні можуть призвести до серйозних помилок		
ПОМИЛКИ		
Занадто висока частка позикового капіталу		15
Нестача оборотних коштів через занадто швидке зростання бізнесу		15
Наявність великого проекту, невдача якого є серйозною небезпекою для фірми		15
<i>Максимально можлива сума балів</i>		45
<i>«Прохідний бал»</i>		15

Проблема	Бал об'єкта	Бал Аргенті
Якщо сума балів на цій стадії є більшою або дорівнює 25, компанія є ризиковою		
СИМПТОМИ		
Погіршення фінансових показників		4
Використання «творчого» бухобліку		4
Нефінансові ознаки кризи (погіршення якості, падіння «бойового духу» працівників, утрата частки ринку)		4
Кінцеві симптоми кризи (позови до суду, скандали, відставки)		3
<i>Максимально можлива сума балів</i>		<i>12</i>
<i>Максимально можливий А-рахунок</i>		<i>100</i>
<i>«Прохідний бал»</i>		<i>25</i>
<i>Більшість успішних компаній</i>		<i>5—18</i>
<i>Компанії, які мають серйозні труднощі</i>		<i>35—70</i>

Якщо А-рахунок підприємства більший за 25 — компанія може збанкрутувати протягом найближчих п'яти років. Загалом же, чим більшого значення набуває даний показник, тим швидше це станеться.

До відомих методик прогнозування банкрутства, що використовують метод аналізу коефіцієнтів, належить система коефіцієнтів *У. Бівера* [56], основні показники якої та їхні граничні значення подані у табл. 4.32.

Завчасно виявити та запобігти можливості виникнення ситуації банкрутства дозволяє метод *аналізу фінансових потоків* (аналіз руху грошових коштів), на основі якого вирішуються завдання оцінки строків та обсягів необхідних позикових коштів, оцінки доцільності отримання кредиту, продовження функціонування тощо. Дослідження грошових потоків полягає у визначенні основних джерел припливу та напрямів відпливу коштів, вивченні обсягів і структури надходжень та витрат, аналізі динаміки припливу та відпливу коштів у розрізі окремих видів діяльності, розміщення в часі й окремих осіб, їх диференціація за рівнем важливості, а також порівняння за обсягами та часом вхідних і вихідних потоків, їх синхронності та збалансованості.

Таблиця 4.32

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА У. БІВЕРА

Показник	Формула	Значення показника		
		стабільна фірма	за 5 років до бан- крутства	за 1 рік до бан- крутства
Коефіцієнт Бівера	$\frac{П_{ч} - АВ}{З_{дс} + З_{п}}$, де $П_{ч}$ — чистий прибуток; $АВ$ — амортизаційні відрахування; $З_{дс}$ — довгострокові зобов'язання; $З_{п}$ — поточні зобов'язання	0,4—0,45	0,17	– 0,15
Рентабельність активів	$\frac{П_{ч}}{А_{ср}} \times 100\%$, де $А_{ср}$ — середньорічний обсяг активів	6—8	4	– 22
Фінансовий леверидж	$\frac{З_{дс} + З_{п}}{А}$	$\leq 0,37$	$\leq 0,5$	$\leq 0,8$
Коефіцієнт по- криття активів чистим оборот- ним капіталом	$\frac{ВК - ПО}{А}$, де $ВК$ — власний капітал; $ПО$ — позаоборотні активи	0,4	$\leq 0,3$	$\approx 0,0$
Коефіцієнт покриття зобов'язань	$\frac{ОА}{З_{п}}$, де $ОА$ — обсяг оборотних активів	$\leq 3,2$	≤ 2	≤ 1

На основі даного методу нами було запропоновано проводити діагностування ймовірності банкрутства підприємства за допомогою **оцінки потенціалу запобігання банкрутству**. Під терміном «*потенціал запобігання банкрутству*» ми розуміємо сукупність фактичних і перспективних фінансових, матеріальних, кадрових ресурсів, а також наявність інноваційних підприємницьких рішень, що дають змогу суб'єктові господарювання генерувати достатні за розмірами та строками виникнення припливи грошових коштів, зменшувати їх відпливи, забезпечувати реструктуризацію та списання боргів або здійснювати інші заходи для елімінування небезпеки відкриття справи про банкрутство.

Перелік грошових потоків і алгоритм аналізу наведені у табл. 4.33.

Таблиця 4.33

**ПЕРЕЛІК ГРОШОВИХ ПОТОКІВ І АЛГОРИТМ ОЦІНКИ
ПОТЕНЦІАЛУ ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВУ**

№ з/п	Грошові потоки	Позначення та порядок розрахунку
1	Залишок вільних грошових коштів на початок аналізованого періоду	R_{beg}
Грошові потоки від діяльності за звичайних умов		
2	+ Грошові надходження від господарської діяльності за звичайних умов	IF_{EA}^{ord}
3	+ Залучення коштів за звичайних умов діяльності	IF_{AL}^{ord}
4	– Відплив коштів від діяльності за звичайних умов, пов’язані з формуванням оподаткованого прибутку	OF_{FI}^{ord}
5	– Відплив коштів при розподілі прибутку	OF_{DI}^{ord}
6	Сальдо грошових потоків від звичайної діяльності за плановий період	$NF^{ord} = IF_{EA}^{ord} - OF_{FI}^{ord} =$ $= IF_{EA}^{ord} + IF_{AL}^{ord} - OF_{FI}^{ord} - OF_{DI}^{ord}$
7	Перехідний залишок вільних грошових коштів на кінець планового періоду	$R_{end} = R_{beg} + NF^{ord}$
Грошові потоки від діяльності за надзвичайних умов		
8	+ Використання залишку вільних коштів і накопичень	
9	+ Збільшення вхідних потоків	
10	+ Скорочення витрат	
11	+ Ліквідація активів	
12	+ Скорочення відпливів завдяки реструктуризації заборгованості	
13	+ Скорочення виплат ординарним та незацікавленим у банкрутстві підприємства кредиторам завдяки перенесенню строків оплати	IF_{po}^{ext}
14	+ Надзвичайне залучення коштів	
15	Разом додаткових грошових надходжень від діяльності за надзвичайних умов	IF^{ext} (сума рядків 7—14)
16	— Додаткові виплати, пов’язані з надзвичайними умовами діяльності	OF^{ext}
17	Підсумкове сальдо грошових потоків по підприємству з урахуванням діяльності за надзвичайних умов	$S^{ext} = NF^{ord} + IF^{ext} - OF^{ext}$

Важливим аспектом даної методики є розмежування грошових надходжень залежно від умов діяльності. При цьому звичайні умови господарювання — це такі умови, за яких підприємство не має потреби вживати надзвичайних, спеціально розроблених антикризових заходів, дотримується вимог платіжної дисципліни, залучення коштів є заздалегідь запланованим і економічно вигідним (рентабельність активів перевищує ставку відсотка залучення коштів), а залучені кошти використовуються на інвестування збільшення масштабів діяльності.

За умови отримання позитивного чистого грошового потоку, додатного або нульового перехідного залишку вільних грошових коштів, за відсутності кризових областей управління ймовірність банкрутства підприємства (p_{bank}) протягом планового періоду може бути визнана незначною:

$$NF^{ord} \geq 0 \vee R_{end} \geq 0; \Rightarrow p_{bank} \rightarrow 0. \quad (4.41)$$

У такому разі антикризова діяльність обмежується відстежуванням результатів господарського процесу та моніторингом внутрішніх і зовнішніх умов функціонування. За наявності кризових областей управління та додатному значенні чистого грошового потоку здійснюється розробка превентивних антикризових заходів із визначенням загальних напрямів і джерел їх фінансування. Ймовірність банкрутства підприємства протягом аналізованого періоду вважається низькою.

При невідповідності грошових припливів їх відпливам за часом виникнення та обсягами визнається можливість настання неплатоспроможності підприємства протягом планового періоду. У цьому разі необхідно продовжити оцінку потенціалу запобігання банкрутству. Наступним кроком такої оцінки буде аналіз можливості санування грошових потоків підприємства, який передбачає збільшення припливів і зменшення відпливів коштів за надзвичайних умов функціонування. Під надзвичайними умовами діяльності слід розуміти такі, за яких підприємство постає перед необхідністю термінової розробки і впровадження спеціальних антикризових заходів, спрямованих на недопущення свого банкрутства у найближчому майбутньому, без залучення зовнішнього санатора або коли таке санування не передбачає значних змін у структурі власників суб'єкта господарювання. Важливим етапом на даній стадії оцінки потенціалу запобігання банкрутству є ідентифікація напрямів гене-

рування додаткових припливів і зменшення відпливів коштів та визначення доцільності їх розробки.

У випадку отримання додатного значення підсумкового сальдо потоків коштів з урахуванням діяльності за надзвичайних умов імовірність банкрутства суб'єкта господарювання визнається середньою, а потенціал запобігання банкрутству — достатнім, тобто:

$$S^{ext} \geq 0; \Rightarrow p_{bank} \in (0;1). \quad (4.42)$$

Якщо додаткових грошових припливів від діяльності за надзвичайних умов з урахуванням додаткових відпливів не вистачає для повного покриття дефіциту коштів (від'ємної сальдової суми потоків коштів від діяльності за звичайних умов за період), то ймовірність банкрутства підприємства висока ($p_{bank} \rightarrow 1$), а потенціал запобігання банкрутству є недостатнім. У такому разі від'ємне значення S^{ext} показує мінімальну суму коштів, яку необхідно залучити із зовнішніх джерел фінансування, що потребує значних змін у структурі власників або отримання позикових коштів на економічно не вигідних умовах.

Можлива також ситуація, коли сума дефіциту коштів (прострочених платежів) є меншою за мінімальну суму вимог, необхідну для здобуття права подачі заяви про банкрутство боржника, чи коли термін прострочення менший за три місяці. У такому випадку боржник дістає часовий інтервал технічної захищеності, протягом якого він убезпечений від судового розгляду справи. За значної нестачі грошових потоків і браку інших менш ліквідних активів, що можуть бути спрямовані на погашення боргів, банкрутство суб'єкта господарювання — неминуче ($p_{bank} = 1$).

Важливою характеристикою потенціалу запобігання банкрутству є його *якість*, яку визначає структура грошових потоків підприємства. Якість потенціалу запобігання банкрутству запропоновано оцінювати сукупністю показників (табл. 4.34).

При цьому грошові припливи визнаються високої якості, якщо у їх структурі переважають припливи коштів від здійснення господарської діяльності за звичайних умов, а величина резерву потенціалу зростає.

Для наочності наведемо приклад розрахунку потенціалу запобігання банкрутству гіпотетичного підприємства, що подається у табл. 4.35—4.37.

Таблиця 4.34

**ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ЗАПОБІГАННЯ
БАНКРУТСТВУ ПІДПРИЄМСТВА**

Показник	Формула	Позитивна тенденція
Якість потенціалу за часткою припливів коштів за звичайних умов господарювання у загальній сумі припливу коштів, Q_{OI}	$Q_{OI} = \frac{IF^{ord}}{IF^{ord} + IF^{ext}}$	$Q_{OI} \rightarrow 1$
Якість потенціалу за часткою залучених із позикових джерел коштів, Q_L	$Q_L = 1 - \frac{IF_l^{ord} + IF_l^{ext} + IF_{po}^{ext}}{IF^{ord} + IF^{ext}}$	$Q_L \rightarrow 1$
Величина резерву потенціалу (відношення обсягу кінцевого перехідного залишку грошових коштів на кінець періоду (підсумкове сальдо грошових потоків по підприємства з урахуванням діяльності за надзвичайних умов) до сукупної суми грошових відпливів за період), Q_R	Якщо $NF^{ord} \geq 0 \vee R_{end} \geq 0$, то $Q_R = \frac{R_{end}}{OF^{ord}}$ якщо $R_{end} \leq 0$, то $Q_R = \frac{S^{ext}}{OF^{ord} + OF^{ext}}$	$Q_R \rightarrow \infty$

Таблиця 4.35

**ОЦІНКА АГРЕГОВАНИХ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА
У РОЗРАХУНКОВОМУ РОЦІ ЗА ЗВИЧАЙНИХ УМОВ ДІЯЛЬНОСТІ**

№ з/п	Параметри потоку	Значення за період				
		1-й кв.	2-й кв.	3-й кв.	4-й кв.	За рік
1	Залишок вільних грошових коштів на початок періоду, R^{beg}	1,4	- 199,39	- 517,38	- 21,00	
2	Приплив коштів за звичайних умов господарювання, IF^{ord}	1116,22	937,60	1604,26	1626,50	5284,57
3	Відплив коштів за звичайних умов господарювання, OF^{ord}	1317,01	1255,58	1107,88	1195,44	4899,90
4	Чистий потік коштів за звичайних умов господарювання, NF^{ord}	- 200,79	- 317,98	496,38	431,05	384,67
5	Перехідний залишок грошових коштів на кінець періоду, R_{end}^{ord}	- 199,39	- 517,38	-21,00	410,05	

Як бачимо, за звичайних умов діяльності грошові надходження компанії недостатні за обсягами у першому, другому та третьому кварталі. До того ж значення $NF_1^{ord}(R_{end1}^{ord})$ та $NF_2^{ord}(R_{end2}^{ord})$ набагато перевищують граничний розмір заборгованості ($300 \times 205^*$ грн = 61 500 грн), що вказує на загрозу банкрутства підприємства у розрахунковому році. Для елімінації такої небезпеки необхідно розробити план грошових потоків за надзвичайних умов діяльності, представлений у табл. 4.36.

Таблиця 4.36

**ОЦІНКА ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА
У РОЗРАХУНКОВОМУ РОЦІ ЗА НАДЗВИЧАЙНИХ УМОВ ДІЯЛЬНОСТІ**

Надзвичайні заходи	Значення за період				
	1-й кв.	2-й кв.	3-й кв.	4-й кв.	За рік
Чистий потік коштів від діяльності за звичайних умов за період, NF^{ord}	-200,8	-318	496,4	431,1	384,7
+ Використання залишку вільних коштів та накопичень	1,4	51,0	0,0	0,0	52,4
+ Збільшення вхідних потоків коштів, пов'язаних з операційною діяльністю	0,6	0,6	0,6	0,6	2,4
+ Скорочення та перенесення витрат на пізніші періоди					
а) пов'язаних із розподілом прибутку	15	0	0	0	15
б) пов'язаних із формуванням прибутку	0	0	0	0	0
+ Ліквідація активів	0	0	0	0	0
+ Скорочення відпливу завдяки реструктуризації заборгованості	150	45	0	0	195
+ Скорочення виплат ординарним та незацікавленим у банкрутстві підприємства кредиторам завдяки перенесенню строків оплати	0	0	0	0	0
+ Залучення коштів:					
а) отримання позикових коштів	100	250	0	0	350
Разом додаткових припливів коштів від діяльності за надзвичайних умов, IF^{ext}	267	346,6	0,6	0,6	562,4

* Величина мінімальної заробітної плати на осінь 2005 року

Закінчення табл. 4.36

Надзвичайні заходи	Значення за період				
	1-й кв.	2-й кв.	3-й кв.	4-й кв.	За рік
– Додаткові виплати, пов'язані з надзвичайними умовами діяльності, OF^{ext} :	4,4	6,9	491	40	542,3
а) трансакційні витрати	0,2	0,2	0	0	0,4
б) повернення основної суми боргу	0	0	465	38	503
в) виплати відсотків	3	5,3	11	2	21,3
г) здійснення відкладених виплат	0	0	15	0	15
д) інші додаткові витрати	1,2	1,4	0	0	2,6
Підсумкове сальдо грошових потоків підприємства з урахуванням надзвичайних умов діяльності, S^{ext}	61,8	32,6	6,0	391,7	
Остаточний перехідний залишок грошових коштів на кінець періоду, R_{end}^{ext}	61,8	32,6	38,6	430,2	

З табл. 4.36 видно, що підприємство здатне за умови вжиття реактивних антикризових заходів уникнути неплатоспроможності. Якість потенціалу запобігання банкрутству підприємства визначимо у табл. 4.37.

Таблиця 4.37

**ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ЗАПОБІГАННЯ
БАНКРУТСТВУ ПІДПРИЄМСТВА**

Показник	Значення за період				
	1-й кв.	2-й кв.	3-й кв.	4-й кв.	За рік
Якість потенціалу за часткою припливу коштів за звичайних умов господарювання	0,807	0,724	1,000	1,000	0,894
Якість потенціалу за часткою залучених із позикових джерел коштів	0,928	0,792	1,000	1,000	0,937
Величина резерву потенціалу	0,047	0,026	0,024	0,348	0,079

З табл. 4.38 видно, що підприємство має досить високу якість потенціалу запобігання банкрутству. При цьому у третьому та четвертому кварталах є можливість здійснити превентивні антикризові інвестиції та сформувати високоліквідний і прибутковий резерв коштів для наступних періодів.



Питання для поглибленого вивчення

1. Банкрутство суб'єкта господарювання: поняття, функції, види, ознаки наближення.
2. Процедура банкрутства суб'єктів господарювання в Україні.
3. Методики прогнозування ймовірності банкрутства.
4. Антикризова діяльність суб'єкта господарювання.
5. Формування, реалізація і оцінка ефективності антикризової програми діяльності підприємства.



Тестові завдання

1. Основним нормативним актом, що регулює питання банкрутства суб'єктів господарювання в Україні, є ...

- a) Закон України «Про банкрутство»;
- b) Господарський кодекс України;
- c) Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»;
- d) Закон України «Про банкрутство неплатоспроможних суб'єктів господарювання».

2. Визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури — це визначення ...

- a) неплатоспроможності;
- b) ліквідації;
- c) банкрутства;
- d) кризи.

3. Стосовно підприємства можна подавати заяву про банкрутство, якщо його неплатоспроможність характеризується такими параметрами, як прострочення погашення заборгованості на термін більше трьох...

- a) місяців та на суму, що перевищує 300 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- b) тижнів та на суму, що перевищує 300 мінімальних розмірів зарплати;

с) місяців та на суму, що перевищує 300 мінімальних розмірів оплати праці громадян.

4. Ліквідаційна процедура банкрутства передбачає ...

- а) закриття підприємства;
- б) введення зовнішнього управління на підприємстві для виведення його з кризи;
- с) розпродаж активів боржника для якнайповнішого задоволення визнаних вимог кредиторів;
- д) укладання спеціального договору щодо реструктуризації чи анулювання боргів підприємства.

5. До інтегральних моделей оцінки ймовірності банкрутства, що використовують метод дискримінантного аналізу, належать модель...

- а) Альтмана;
- б) Аргенті;
- с) Бівера;
- д) Ліса.

6. Коефіцієнт Бівера розраховується як відношення...

- а) різниці між чистим прибутком та амортизаційними відрахуваннями до суми зобов'язань підприємства;
- б) суми чистого прибутку та амортизаційних відрахувань до суми зобов'язань підприємства;
- с) різниці між чистим прибутком та амортизаційними відрахуваннями до величини поточних зобов'язань підприємства;
- д) різниці між чистим прибутком та амортизаційними відрахуваннями до величини довгострокових зобов'язань підприємства.

7. Метод бальної оцінки Аргенті відноситься до групи моделей....

- а) дискримінантного аналізу;
- б) аналізу грошових потоків;
- с) формалізованих критеріїв;
- д) аналізу коефіцієнтів.

8. Методика оцінки потенціалу запобігання банкрутству передбачає ...

- а) визначення на основі фінансових коефіцієнтів узагальнюючого показника ймовірності банкрутства;
- б) визначення ступеня відповідності загального стану підприємства переліку ознак, що характеризують різноманітні аспекти його діяльності, характеристикам потенційного банкрута;
- с) оцінку та порівняння у кількісному та часовому розрізі відповідності вхідних і вихідних грошових потоків за звичайних та надзвичайних умов діяльності підприємства.

9. У методиці оцінки потенціалу запобігання банкрутству ймовірність виникнення останнього протягом планового періоду визнається незначною у разі...

а) наявності кризових дільниць управління за додатного значення чистого грошового потоку;

б) незначної невідповідності грошових припливів їх відпливам за часом виникнення й обсягами;

с) отримання позитивного чистого грошового потоку, додатного чи нульового перехідного залишку вільних грошових коштів за відсутності кризових дільниць управління;

д) здобуття додатного значення підсумкового сальдо потоків коштів з урахуванням діяльності за надзвичайних умов.

10. Часовий інтервал технічної захищеності, протягом якого боржник убезпечений від судового розгляду справи про його банкрутство, виникає у разі ...

а) незначної невідповідності грошових припливів їх відпливам за часом виникнення та обсягами;

б) введення арбітражного управління на підприємстві;

с) коли сума прострочених платежів є меншою за мінімальну суму вимог, необхідну для здобуття права подачі заяви про банкрутство боржника або коли термін прострочення менший за три місяці;

д) незгоди серед кредиторів підприємства.

4.12. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства

Мета	<i>визначити рівень захищеності суб'єкта господарювання від негативного впливу ризик-факторів зовнішнього та внутрішнього середовища</i>
Ключові поняття	<i>економічна безпека підприємства, складові економічної безпеки, загроза, ризик, комерційна таємниця</i>

Поняття «безпека» широко трактується практично в усіх життєво важливих напрямках. Традиційно прийнято виділяти три рівні безпеки: особиста, суспільства і держави. Особливе місце належить економічній безпеці, у рамках якої рельєфно виділяються такі напрями її гарантування, як безпека вітчизняного сектору виробництва, стійкість національної грошово-кредитної системи, регіональні аспекти економічної безпеки й економічна безпека суб'єктів господарювання.

Донедавна проблеми економічної безпеки були предметом розгляду в основному західних фахівців. Українські та російські

дослідники звернулися до них порівняно недавно, чим і пояснюється незначна кількість наукових праць у цій сфері. Категорія економічної безпеки є новою для української економіки.

Термін «безпека» почали вживати ще у XII ст. Він означав спокійний стан духу людини, яка вважала себе захищеною від будь-якої загрози. Термін «державна безпека» був уперше вжитий у «Положенні про заходи щодо охорони державного порядку і суспільного спокою» від 14 серпня 1881 р. Поняття «національна безпека» ввів у політичний лексикон 1904 року президент США Теодор Рузвельт.

Первісне поняття економічної безпеки розглядалося як гарантування умов збереження комерційної таємниці й інших секретів підприємства. Такому трактуванню економічної безпеки присвячені публікації початку 90-х років минулого сторіччя.

Основні підходи до дослідження економічної безпеки підприємства:

1. Інформаційний підхід до дослідження економічної безпеки підприємства

Проблему економічної безпеки підприємства в зазначеному контексті пропонувалося досліджувати виходячи з постулату, що *ступінь надійності всієї системи зберігання інформації визначається рівнем безпеки найслабшої її ланки, яким вважається персонал організації*.

Гарантування економічної безпеки підприємства відбувалося у формі дворівневої системи захисту інформації. Перший рівень передбачав недоторканність секретів силами служби безпеки організації, а другий — формування психологічної атмосфери «пильності і відповідальності» персоналу організації за допомогою так званих координаторів, що призначалися з осіб середньої керівної ланки, які користувалися серед співробітників авторитетом.

Визнаючи, що зберігання інформації є одним із важливих аспектів економічної безпеки підприємства, необхідно зазначити, що зведення проблеми економічної безпеки підприємства тільки до захисту комерційної таємниці — занадто спрощений варіант розв'язання такої проблеми. Цілком очевидно, що настільки вузьке розуміння економічної безпеки не враховує всього спектру впливу зовнішнього середовища як основного джерела небезпек для діяльності підприємства.

2. Зовнішній підхід до дослідження економічної безпеки підприємства

У визначенні поняття «економічна безпека» почала переважаати думка, що його зміст відбиває такий *стан підприємства, кот-*

рий забезпечує здатність протистояти несприятливим зовнішнім впливам.

Відповідно до цього погляду економічна безпека підприємства зумовлена впливом зовнішнього середовища, що у ринковій економіці весь час змінюється, ніколи не залишається стабільним, постійним чи незмінним. Саме з позицій впливу зовнішнього середовища, захисту підприємств від його негативного впливу і розглядається зміст категорії економічної безпеки підприємства, зокрема й у нечисленних допоки публікаціях вітчизняних учених-економістів.

Економічна безпека підприємства визначена як «захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також як здатність швидко усувати різноманітні ризики та загрози, пристосовуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності».

3. Ресурсно-функціональний підхід до економічної безпеки підприємства

Автори даного підходу до трактування економічної безпеки підприємства розглядають її як *«стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам і забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому»*. Для цього розглядається сукупність процесів, які відбуваються в організації, з усіма їхніми характерними рисами і взаємозв'язками, що являють собою родинну групу з погляду функціональної ролі в гарантуванні економічної безпеки підприємства й (усі разом) відіграють важливу роль у захисті економічної безпеки підприємства. У ресурсно-функціональному підході як основні напрями економічної безпеки підприємства розрізняють *сім функціональних складників*: інтелектуально-кадровий, фінансовий, техніко-технологічний, політико-правовий, екологічний, інформаційний та силовий.

Ретельне вивчення сутності ресурсно-функціонального підходу до розуміння економічної безпеки підприємства дає змогу зазначити його *основну перевагу* — всеосяжний, комплексний характер, оскільки в рамках цього підходу досліджуються найважливіші фактори, що впливають на стан функціонального складника економічної безпеки підприємства, вивчаються основні процеси, що впливають на її забезпечення, проводиться аналіз розподілу та використання ресурсів підприємства, розглядаються економічні індикатори, що відбивають рівень забезпечення функціональної складової економічної безпеки підприємства, і розробляються заходи для гарантування максимально високого рівня функціональних складових економічної безпеки підприємства.

За основу визначення безпеки, що являє собою такий стан об'єкта, за якого йому не загрожує небезпека, зберігається його незалежність, надійність, цілісність, є захищеність від небезпек та наявних загроз. Тобто безпека будь-якого досліджуваного об'єкта свідчить, що він спроможний вирішити завдання, що стоять перед ним, а у випадку виникнення різного роду непередбачених обставин, або загроз здатен від них захиститися чи відновити свою дієздатність. Дане розуміння безпеки може послужити методологічною основою для теоретичного обґрунтування як економічної безпеки держави, регіону, так і окремого підприємства. Безсумнівно, що безпека, надійність будь-якої системи визначається надійністю найслабшої ланки системи безпеки.

Методи оцінки економічної безпеки можна розбити на три концептуальні групи:

☑ *Перша група методів* робить спробу врахувати в явному вигляді всі альтернативні сценарії грошових потоків з конкретного рішення. До даної групи відносяться методи пріоритетного стану (state preference approach). Ці методи теоретично добре опрацьовані, але їх важко застосовувати на практиці. Досить часто методи, котрі використовуються на практиці, є не більш ніж грубою, приблизною апроксимацією результатів, які можуть бути здобуті за теоретично правильних підходів.

☑ *Методи другої групи* передбачають можливість повного узагальненого опису (інвентаризації) активів, на основі якого й визначається їхня вартість. Наприклад, можна скласти прогноз очікуваних грошових потоків за кожний прогнозний період, а потім продисконтувати їх за ставкою з поправкою на ризик, визначаючи цим самим вартість активів. Усі ці методи спрямовані на з'ясування того, як прийняті рішення вплинуть на діяльність підприємства.

☑ *Третя група методів* розроблена для того, щоб забезпечити більш глибоке розуміння характеристик підприємницької діяльності, особливо пов'язаного з ними ризику. Використання методів цієї групи буде корисним і в теоретичному плані, навіть якщо вони і не дають точного прогнозу ефективності діяльності та ринкової вартості підприємства.

Хоча наведені підходи можуть суперечити один одному, їх можливо використовувати таким чином, аби вони взаємодоповнювалися. Для прийняття стратегічно правильного рішення потрібно: 1) розуміти, яким чином можливі сценарії його реалізації вплинуть на ринкову вартість фірми в цілому; 2) усвідомлювати ризик конкретного проекту; 3) на основі висновків за першими двома пунктами оцінити стан економічної безпеки підприємства.

Суть основного завдання полягає у процедурі проведення розрахунків, які навіть у разі їхньої неадекватності надавали б змогу отримати надійні результати, на котрі можна спиратися у виборі господарської альтернативи. Крім цього, слід особливо наголосити, що механізм створення економічної безпеки має базуватися на внутрішньосистемних характеристиках підприємства, тобто сама соціально-економічна система має включати внутрішні механізми запобігання зовнішнім і внутрішнім загрозам.

У найзагальнішому вигляді всі **ризики підприємницької діяльності** можна класифікувати таким чином:

1. За сферами прояву виділяють такі види ризиків:

1.1. Економічний — ризик, пов'язаний зі змінами економічних факторів у ході реалізації інвестиційного проекту.

1.2. Політичний — ризик виникнення різноманітних адміністративно-законодавчих обмежень господарської діяльності, що пов'язані зі зміною інвестиційної політики держави.

1.3. Соціальний — ризик страйків, здійснення під впливом робітників незапланованих соціальних програм та інші аналогічні загрози.

1.4. Екологічний — ризик виникнення екологічних катастроф і різних природних лих (землетрусів, пожеж, паводків і т. п.), які негативно впливають на діяльність підприємства.

1.5. Інші ризики — рекету, крадіжок майна, обману з боку бізнесових партнерів тощо.

2. За формами інвестування прийнято розрізняти такі види ризиків:

2.1. Ризики реального інвестування, що пов'язані з хибним вибором місцезнаходження об'єкта будівництва, відхиленням графіків поставок необхідних матеріалів, комплектуючих за проектами, суттєвим зростанням цін на інвестиційні товари, помилковим підбором підрядчиків та іншими факторами, що знижують ефективність інвестиційного проекту.

2.2. Ризики фінансового інвестування — ця група ризиків пов'язана з непродуманим підбором фінансових інструментів для інвестування, фінансовими труднощами чи банкрутством окремих емітентів, непередбаченими змінами умов інвестування і т. п. Ризики інвестицій у фінансові інструменти мають таку структуру:

2.2.1. ризики втраченого зиску;

2.2.2. ризики зниження дохідності: процентні ризики; кредитні ризики:

☒ біржові ризики;

☒ селективні ризики;

- ☒ ризики втрати ліквідності;
- ☒ ризики банкрутства.

3. *За джерелами виникнення виділяють два основні види ризику:*

3.1. Системний ризик — цей вид ризику виникає для всіх учасників інвестиційної діяльності та будь-яких форм інвестування. Він значною мірою зумовлюється зміною стадій економічного розвитку країни чи кон'юнктурних циклів розвитку інвестиційного ринку й іншими аналогічними факторами, на які інвестор не може вплинути, вибираючи об'єкти інвестування.

3.2. Несистемний ризик — цей вид ризику притаманний конкретному об'єкту інвестування чи діяльності конкретного інвестора. Він може бути пов'язаний з некваліфікованим менеджментом проекту, посиленням конкуренції на певному сегменті інвестиційного ринку, нераціональною структурою інвестиційних ресурсів та іншими аналогічними факторами, негативним наслідком яких значною мірою можна запобігти за допомогою ефективного управління інвестиційним процесом.

Для **інтегральної оцінки рівня економічної безпеки** можна рекомендувати методiku, що базується на використанні традиційних показників, темпів їх зміни та ймовірності реалізації специфічних ризиків. Процедура проведення розрахунків складається з таких етапів:

1. Визначення нормативного рівня показників кожного складника економічної безпеки (наприклад, фінансовий складник можна охарактеризувати системою показників фінансової стійкості; інформаційний складник — показниками ефективності інвестицій в інформаційні технології, ефективності володіння інформацією, показниками її новизни тощо).

2. Визначення системи цільових показників, сформованої на попередньому етапі, на поточний період, а також темпів їх зміни (вибір того чи іншого показника здійснюється керівництвом підприємства на базі корпоративної стратегії розвитку).

3. Визначення системи ризиків, якими переобтяжена діяльність підприємства, їх перегруповання за складовими й оцінка ймовірності їх реалізації (формування спектра можливих загроз у розрізі кожної складової).

4. Визначення порівняльних індексів за кожним показником у розрізі складових економічної безпеки підприємства (під порівняльним індексом слід розуміти співвідношення фактичного значення кожного показника до його нормативного (середньогалузевого) значення).

5. Визначення рівня економічної безпеки за кожною складовою:

$$F_{\text{ЕБ}}^{\text{C}} = \sum_{i=1}^n (I_i \times t_i \times q_i) \times (1 - p_i), \quad (4.43)$$

де I_i — порівняльний індекс за кожним показником; t_i — темпи зміни показника (не менше ніж за три роки); q_i — коефіцієнт вагомості кожного показника в системі оцінки кожної складової, що визначається керівництвом (аналітиком) на основі стратегічних цільових орієнтирів; p_i — загальна ймовірність реалізації ризиків даної складової; n — кількість показників, що використовуються підприємством для оцінки кожної складової.

6. Визначення загального показника економічної безпеки підприємства:

$$G = 0,2 \times F_{\text{ф.с}} + 0,15 \times F_{\text{т-т.с}} + 0,2 \times F_{\text{і-к.с}} + 0,2 \times F_{\text{інф.с}} + 0,05 \times F_{\text{ек.с}} + 0,1 \times F_{\text{п-п.с}} + 0,1 \times F_{\text{с.с}}, \quad (4.44)$$

де $F_{\text{ф.с}}$ — оцінка фінансового складника економічної безпеки; $F_{\text{т-т.с}}$ — оцінка техніко-технологічного складника економічної безпеки; $F_{\text{і-к.с}}$ — оцінка інтелектуального та кадрового складника економічної безпеки; $F_{\text{інф.с}}$ — оцінка інформаційного складника економічної безпеки; $F_{\text{ек.с}}$ — оцінка екологічного складника економічної безпеки; $F_{\text{п-п.с}}$ — оцінка політико-правового складника економічної безпеки; $F_{\text{с.с}}$ — оцінка силового складника економічної безпеки.

На основі проведених розрахунків аналізують чутливість загального показника до реалізації найімовірніших загроз і визначають коефіцієнти еластичності за кожною складовою. Потім формують систему створення економічної безпеки підприємства, діяльність якої має концентруватися за найбільш впливовими складовими.



Питання для поглибленого вивчення

1. Об'єктивно-необхідний склад функціональних елементів економічної безпеки суб'єктів господарювання.
2. Технологія формування окремих складових економічної безпеки підприємства.
3. Критерії визначення пріоритетних складових економічної безпеки бізнесу.



1. Вид ризику, притаманний конкретному об'єкту інвестування чи діяльності конкретного інвестора (недостатній рівень кваліфікованості персоналу, низький рівень конкурентоспроможності продукції тощо), має назву ...

- a) економічний;
- b) системний;
- c) кон'юнктурний;
- d) несистемний.

2. Зведення проблем економічної безпеки підприємства лише до захисту комерційної таємниці (при цьому найслабшою ланкою системи визнавався персонал) передбачав _____ підхід.

- a) ресурсно-функціональний;
- b) зовнішній;
- c) інформаційний;
- d) системний.

3. Ступінь відповідності застосованих на підприємстві технологій сучасним світовим аналогам щодо оптимізації витрат ресурсів належить до...

- a) інформаційного складника «економічної безпеки»;
- b) силового складника;
- c) техніко-технологічного складника;
- d) економічного складника.

4. До політичних ризиків для економічної безпеки бізнесу не належать ...

- a) військові конфлікти;
- b) економічна та політична блокада;
- c) фінансова криза світового характеру;
- d) правильна відповідь а) і b).

5. Захист від промислового шпіонажу на підприємстві належить до такого виду діяльності...

- a) безпека інформаційного середовища підприємства;
- b) забезпечення сприятливого зовнішнього середовища підприємницької діяльності;
- c) гарантування безпеки майна та капіталів підприємства;
- d) гарантування фізичної безпеки працівників.

4.13. Визначення інтегральної ефективності діяльності підприємства

Мета	<i>ідентифікація сучасних підходів до оцінювання ефективності бізнесу</i>
Ключові поняття	<i>ефективність, результат, прибуток, розвиток, збалансована система показників, NOPAT, EVA</i>

Проблема оцінки та аналізу результатів бізнес-діяльності на різних рівнях національної економіки набуває дедалі більшої актуальності. Сприяє цьому процесу стала тенденція до підвищення насиченості товарами внутрішнього ринку, вичерпання екстенсивних чинників зростання ВВП України, а також цілковита невідповідність нинішніх підходів до управління вітчизняними підприємствами з огляду на необхідність чіткого розмежування управлінського, податкового, фінансового та бухгалтерського обліків. Ось чому більшість управлінських рішень не мають достатнього аналітичного обґрунтування, що значно знижує їх практичну придатність для вирішення реальних проблем бізнесу. Сьогодні існує значний розрив між тим, що аналітик підприємства чи менеджер будь-якого рівня *бажає* виміряти, і тим, що він *може* виміряти, виходячи з наявної інформації, рівня підготовки, технічних засобів тощо.

При цьому слід зазначити, що проблема управління ефективністю бізнесу є багатогранною і допускає використання безлічі підходів до її оцінки. Основне завдання бізнесмена-практика полягає у тому, щоб обрати саме той методичний підхід, який максимально відповідає умовам чи особливостям діяльності його компанії, а також сформованій системі управління організацією.

Традиційна та найбільш уживана у наукових дослідженнях економічна категорія «ефективність» не знайшла однозначного трактування у вітчизняних і зарубіжних учених. Сьогодні часто можна натрапити на антиномічні судження щодо природи, ролі та значення категорії «ефективність» у діяльності соціально-економічних систем різних рівнів. Так, одні дослідники надають перевагу використанню терміна «результативність», інші — «продуктивність», виходячи з міркувань стосовно штучного характеру категорії «ефективність». Разом із тим проблема оцінки ефек-

тивності має надзвичайну складність і проявляється на всіх етапах управління не тільки економічними, а й механічно-техніч-

ними, інформаційно-логічними чи соціально-психологічними системами. Дослідження сучасних науковців спрямовані переважно на підвищення (забезпечення) ефективності у різних сферах людської діяльності. Незмінною з плином часу залишається і головна причина-проблема цих наукових досліджень — здобуття більших результатів (ефектів, продуктів) за відносного зменшення чи незмінності витрат на їх досягнення.

Багато вчених і економістів-практиків постійно стикаються з проблемою оцінки результативності власної діяльності, управлінських рішень, бізнес-проектів, витрат економічних ресурсів тощо. Історично сформувався і тривалий час домінував науковий підхід до дослідження ефективності господарської діяльності будь-яких господарських систем як продуктивності використання економічних ресурсів, тобто порівняння результатів і витрат для їх досягнення. Еволюцію наукових знань з проблематики результативності господарської діяльності прийнято поділяти на три основні фази — перша фаза містить усі праці з проблеми (до появи праць Паретто), друга охоплює період від робіт Паретто до Другої світової війни, третя розпочинається приблизно із 40-х років ХХ ст. й триває досі.

Перша фаза характеризується розвитком класичної економічної наукової думки, яка базується на впевненості, що ринкова економіка та приватна власність на засоби виробництва завжди генерують оптимум ефективності. Але залишаються нез'ясованими конкретні характеристики бажаного оптимуму та не розроблені алгоритми його досягнення, що цілком зрозуміло, враховуючи віру науковців і бізнесменів-практиків у справедливість та максимальну доцільність способу функціонування вільного ринку. Друга фаза розвитку теорій економічної ефективності розпочинається з праць В. Паретто, які стали своєрідним каталізатором більш пізніх розробок таких науковців, як Е. Барон, Ф. А. Хайєк та ін. У межах цього етапу вдалося поставити проблему управління економічними системами на наукову основу. Паретто у своїх працях з'ясував поняття ефективного управління, довівши, що стан максимальної ефективності економічної системи можна визначити як рівноважний стан ринкової економіки. Його послідовники більш глибоко розробили початкові ідеї, але випустили з поля зору існування не одного стану максимуму ефективності, а множини їх. Після Другої світової війни почалася третя фаза розвитку економічних теорій. Дослідники даного етапу намагалися уточнити та науково обґрунтувати умови максимальної ефективності, проте, на жаль, їхні розробки майже завжди ґрунтуються

на певних припущеннях, що збіднюють можливості практичного застосування теоретичних доробок.

Передусім доцільно з'ясувати такі два положення:

1) ефективність не можна вважати самоціллю функціонування господарських систем;

2) досягнення визначеного рівня ефективності не можна приймати за найважливішу мету діяльності підприємств та організацій.

Перш ніж перейти до побудови системи показників визначення інтегрального показника ефективності доцільно ідентифікувати причинно-наслідкові зв'язки, що виникають унаслідок підвищення чи зниження ефективності (рис. 4.9).

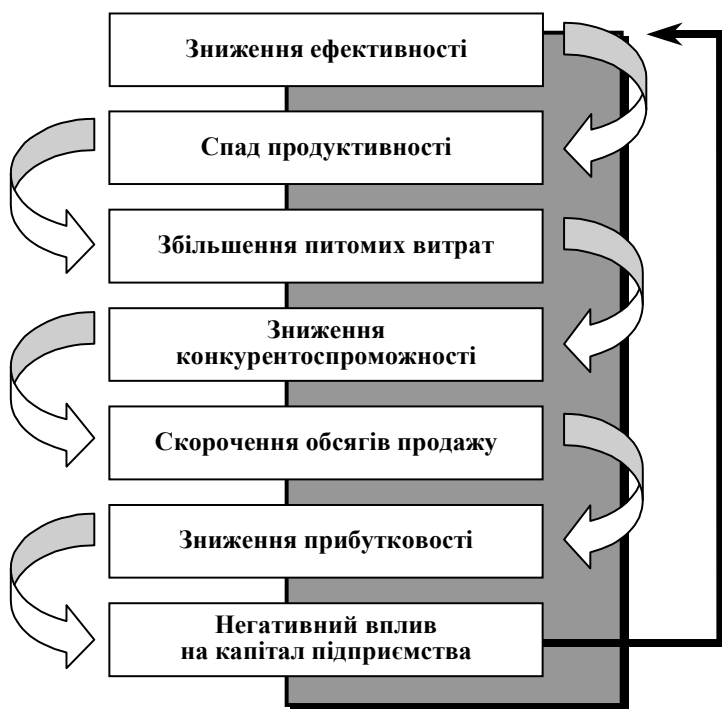


Рис. 4.9. Похідні причинно-наслідкові зв'язки від зниження ефективності функціонування підприємства

Будуючи систему діагностики фінансово-економічної діяльності основну увагу, на наш погляд, слід приділяти проблемі визначення характеру та вимірювання величини змін результативності, а також пошуку резервів її підвищення. Дане твердження

логічно впливає з визначення діагностики, запропонованого в попередніх розділах цієї праці.

Для побудови практичних механізмів оцінки доцільно використовувати індексний метод, що дає змогу створити динамічні показники. Як основні критерії оцінки, на наш погляд, доцільно застосувати систему Д. Скотт-Сінка (рис. 4.10).



Рис. 4.10. Система критеріїв оцінки ефективності діяльності

В економічних дослідженнях зазвичай наголошується на наявності двох аспектів (видових проявів) існування ефективності функціонування господарських систем — соціального та економічного. Відповідно до цього пропонується використовувати як критерій ефективності характеристики (результативність) господарського процесу та рівень задоволення його учасників.

На нашу думку, існування трьох теоретичних підходів до оцінки — витратного, результатного та порівняльного (цільового) — дає змогу агрегувати всі критерії ефективності функціонування соціально-економічних систем у три групи:

▪ *вхідні критерії* — реалізують витратний підхід до оцінки та використовують вхідні характеристики функціонування соціально-економічних систем як індикатор ефективності їхньої діяльності (прикладом таких критеріїв оцінки можуть служити показники економічності);

▪ *вихідні критерії* — реалізують результатний підхід до оцінки та використовують вихідні (кінцеві) характеристики функціонування соціально-економічних систем як показники ефективності їхньої діяльності (прикладом таких критеріїв оцінки виступають показники рентабельності);

▪ *процесні критерії* — реалізують порівняльний підхід до оцінки та використовують цільові (структурні, функціональні, якісні) характеристики функціонування соціально-економічних систем як критерії ефективності їхньої діяльності (прикладом таких критеріїв оцінки виступають показники збалансованості чи оптимальності).

Залежно від основного критерію оцінки формується система аналітичних співвідношень, які на кінцевому етапі дослідження зазвичай намагаються звести до одного інтегрального показника чи системи взаємопов'язаних показників. Але, незалежно від результату таких аналітичних операцій, їх проведення (перебіг) передбачає перетворення первинних аналітичних індикаторів на підсумкові, що супроводжується певними похибками та втратою адекватності у відтворенні реальних процесів.

Традиційно ефективність діяльності компанії визначають за допомогою зіставлення досягнутих обсягів реалізації продукції (робіт або послуг) та витрат усіх видів ресурсів для забезпечення цього обсягу виробництва:

$$\begin{aligned}
 \text{Ефективність діяльності компанії} &= \frac{\text{Обсяг реалізованої продукції}}{\text{Витрати на трудові ресурси} + \frac{\text{Витрати на формування оборотних активів}}{\text{Витрати на формування основних засобів та інших позаоборотних активів}}} + \\
 &+ \frac{\text{Обсяг реалізованої продукції}}{\text{Витрати на формування основних засобів та інших позаоборотних активів} + \frac{\text{Витрати на інтелектуальну власність} + \text{Інші витрати компанії}}{\text{Витрати на формування основних засобів та інших позаоборотних активів}}} .
 \end{aligned}
 \tag{4.45}$$

Більшість методичних розробок науковців, розрізняючи поняття «ефекту» та «ефективності», пропонують різного роду модифікації цієї базової формули, змінюючи або чисельник, або знаменник. Дослідивши науковий доробок вітчизняних і зарубіжних учених з цього напрямку, можемо об'єднати усі методи визначення ефективності діяльності компанії у такі групи:

- Методи трудової оцінки ефективності — базуються на визначенні трудових еквівалентів усіх видів витрат компанії на підготовку, виробництво та збут продукції. Концептуальною основою такого роду методик виступає теорія відносної замінності економічних ресурсів.

- Методи фінансової оцінки ефективності — використовують як вимірники ефективності діяльності компанії окремі фінансові показники (платоспроможності, ділової активності, фінансової стійкості тощо). Основою такого роду досліджень виступає теза про відображення усіх аспектів діяльності компанії у її фінансових результатах, структурі капіталу тощо.

- Методи стратегічної оцінки ефективності — основний акцент робиться на досягненні стратегічних цільових орієнтирів розвитку чи сприянні кожної конкретної операції досягненню стратегічних цілей компанії. Найбільш повно реалізується ця група методів у підходах стратегічного аналізу, що зумовлено необхідністю узгодження кількох ключових факторів ефективності з позицій спрямованості на стратегічні результати компанії.

- Методи статистичної оцінки ефективності — відображають технічний підхід до визначення ефективності на основі використання традиційних статистичних і математичних процедур в аналізі будь-яких економічних показників або процесів.

- Методи витратної оцінки ефективності — використовують як критерій ефективності абсолютну величину та структуру витрат за будь-яким напрямом діяльності компанії. Найбільшого поширення набули у методиках управління витратами й обґрунтування інвестиційних проектів.

- Методи неекономічної оцінки ефективності — використовують як ключові критерії характеристики подвійної природи (екологічність виробництва, соціалізація економічних процесів тощо).

Практична реалізація вказаних методів досягається за допомогою представлення описаних вище концептуальних постулатів конкретними даними компанії. Отже, модель оцінки ефективності бізнесу є індивідуальною розробкою під конкретну компанію. Використання розроблених технологій для інших сфер бізнесу чи

компаній потребує глибокого осмислення і трансформації аналітичних індикаторів.

Порівняльна характеристика основних методів оцінки ефективності компанії за базовими критеріями представлена у табл. 4.38.

Таблиця 4.38

**ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДИЧНОГО
ІНСТРУМЕНТАРІЮ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ
КОМПАНІЙ**

Критерій порівняння	Ринкова вартість	Фінансові показники	Витратні показники	Нефінансові показники
Рівень використання показників	Компанія/сфера бізнесу	Бізнес-одиниці компанії	Функціональні підрозділи	Компанія, бізнес-процеси та робочі групи
Призначення показників	Стратегічне планування й угоди купівлі-продажу	Фінансовий аналіз і тактичний аналіз	Управління витратами компанії	Оцінка ринкових, організаційних, соціальних та інших характеристик компанії
Придатність для управління компанією	Стратегічне управління, прогнозує майбутнє компанії	Показники характеризують минулий досвід діяльності компанії	Показники характеризують минулий досвід діяльності, мають найбільший ступінь проникнення у діяльність компанії	Управління окремими сферами діяльності компанії
Мотиваційна функція	Використовується для мотивації менеджерів вищої ланки	Використовується для мотивації менеджерів середньої ланки та частково вищої	Використовуються тільки ті показники, що впливають на грошові потоки та фінансові результати компанії	Мало використовуються для мотивації персоналу
Принцип розрахунку	Тільки на верхньому рівні управління	За принципом «знизу—вгору»	За принципом «знизу—вгору»	За специфічними процедурами і технологіями
Можливість зіставлення	Зіставна в окремій сфері бізнесу	Зіставні в межах однієї компанії	Зіставні в межах однієї компанії	Незіставні навіть у межах однієї компанії
Інтеграція у традиційну систему обліку	Не інтегровані	Майже повністю інтегровані	Повністю інтегровані	Не інтегровані

Сьогодні великого поширення набув підхід до оцінки ефективності бізнесу на основі визначення ринкової вартості компанії. Ця технологія розвивається багатьма науковцями і втілена у багатьох популярних методиках. Одним із найбільш вдалих (з позицій управління) підходів до оцінки ефективності діяльності компанії є доробок доктора К. Куросави, який дає змогу проаналізувати минулий досвід господарювання і спланувати найближче майбутнє. У найзагальнішому вигляді структурну модель К. Куросави можна представити так, як схематично показано на рис. 4.11.



Рис. 4.11. Базова структура визначення ефективності К. Куросави

На основі представленої логічної структури можна перейти до створення не абстрактних, а практичних управлінських механізмів. Дослідження проблеми ефективності свідчать, що корисність того чи іншого конкретного показника для певного структурного

підрозділу або підприємства в цілому залежить від характеру його діяльності, ролі та місця в загальній економічній системі підприємства, а також від внутрішньосистемних зв'язків. Врахування специфічних цільових орієнтирів, оцінок і форм підприємницької діяльності має дати можливість сформувати систему найбільш ефективних показників. Потім на цій основі формується система факторів, які підприємство спроможне контролювати та які справляють істотний вплив на аналітичні показники.

У процесі створення системи вимірювання інтегральної ефективності всі елементи аналізу можуть бути класифіковані у чотири групи:

- **перша** — вимірювання обсягів випуску продукції (виконання робіт, надання послуг);
- **друга** — вимірювання всіх витрат (засобів і предметів праці, витрат трудових ресурсів);
- **третя** — вибір та аналіз найбільш корисних (залежно від поставленої мети) показників витрат і обсягів випуску продукції (послуг);
- **четверта** — облік і розмежування впливу внутрішніх і зовнішніх факторів (контрольованих і неконтрольованих підприємством).

Як можливий приклад побудови системи оцінки інтегральної ефективності фінансово-економічної діяльності підприємства можна запропонувати схему, зображену на рис. 4.12.

Однією із сучасних методик оцінки прийнятих у компанії стратегічних рішень є *збалансована система показників (Balanced Scorecard — BSC)*, автори якої — американські вчені Д. Нортон і Р. Каплан. BSC — це концепція оцінки ефективності управління компанією, яка дає змогу здійснювати моніторинг і контроль реалізації стратегічних планів через ієрархію ключових показників як фінансового, так і нефінансового характеру, що формується для операційного рівня компанії.

Основна мета методики BSC полягає у формуванні комплексної системи стратегічних цілей та основних показників їх вимірювання для реалізації багатовекторної політики управління підприємством. BSC засновується на чотирьох блоках оцінки ефективності, формування яких передбачає здобуття відповіді на запитання:

1) як оцінюють діяльність підприємства акціонери? (блок «Фінанси»);

2) як компанія може залучити та максимально використати свої конкурентні переваги? (блок «Ринок / Клієнти»);

3) які бізнес-процеси забезпечують підприємству виняткові конкурентні переваги? (блок «Бізнес-процеси»);

4) які знання, досвід, технології та вміння забезпечують формування конкурентних переваг підприємства? (блок «Навчання / Розвиток»).

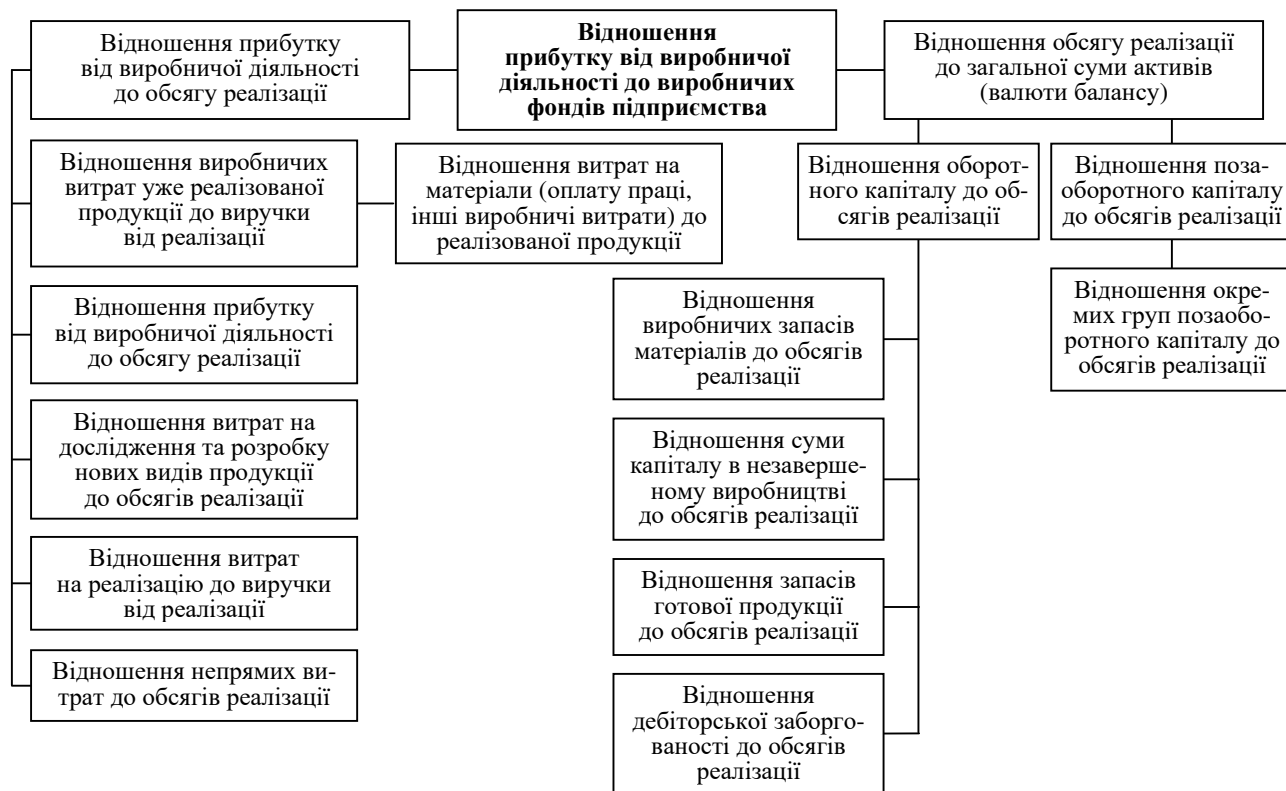


Рис. 4.12. Структура фінансових показників

Відповіді на ці запитання фіксуються у цілях компанії, вимірюються відповідними показниками, для досягнення оптимальних значень яких формується блок завдань та набір певних заходів на різних рівнях управління підприємством. Таким чином, загальна оцінка ефективності управління підприємством включає не лише традиційні фінансові, а й нефінансові показники, значення яких у процесі прийняття рішень зростає.

Модель системи BSC має включати такі елементи:

1) перспективи (perspectives) — компоненти, за допомогою яких проводиться декомпозиція стратегії компанії. В основу моделі авторами покладено чотири базові перспективи: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання та розвиток. Для врахування індивідуальних особливостей компанії перелік перспектив може бути розширений;

2) причинно-наслідкові зв'язки (cause and effect linkages) — графічне представлення взаємозв'язку та залежності стратегічних цілей і завдань, установлених для кожної перспективи;

3) стратегічні задачі (objectives) — елемент моделі, що визначає завдання за окремими перспективами;

4) показники (measures) — це ключові параметри, що є індикаторами реалізації стратегічних цілей на операційному рівні компанії;

5) цілі (targets) — кількісні значення індикаторів, котрих мають досягти встановлені параметри за кожною перспективою;

6) стратегічні ініціативи (strategic initiatives) — бізнес-проекти, програми чи функціональні стратегії, що сприятимуть досягненню стратегічних цілей.

Схематично структура моделі BSC за Д. Нортон і Р. Капланом представлена у додатку В.

Отже, однією з передумов виникнення концепції BSC було прагнення менеджерів компанії підвищити ефективність управління за рахунок органічного узгодження інтересів різних груп — акціонерів і власників, споживачів, партнерів, кредиторів, які виступають сторонами, зацікавленими у високих результатах господарської діяльності підприємства. Тому одним із критеріїв ефективності прийнятих управлінських рішень у сучасних умовах господарювання є рівень задоволеності усіх зацікавлених сторін результатами прийнятих менеджерами компанії управлінських рішень. На цьому підході базується і концепція **Accountability Scorecard** (система показників відповідальності).

Перелік зацікавлених осіб може мати свої особливості залежно від галузевої та організаційно-правової приналежності підпри-

ємства. Однак для розробки оптимальної системи управління у цей перелік слід включати лише найзначиміші групи. Показниками вагомості групи та рівня її зацікавленості у результатах діяльності компанії є співвідношення між такими параметрами, як вклад (внесок) групи зацікавлених осіб у компанію та вигоди (стимули), що компанія натомість цій групі забезпечує.

Найбільшу зацікавленість у результатах діяльності компанії виявляють, безперечно, її акціонери (власники). Одним із показників ефективності функціонування системи менеджменту компанії є її ринкова вартість. Система управління компанією, орієнтована на збільшення її ринкової вартості, дістала в економічній літературі назву **Value-Based Management (VBM)** — управління, орієнтоване на збільшення вартості компанії.

Концепція **VBM** уже набула широкого використання у західних компаніях. Її завдання полягає у формуванні системи управління підприємством, націленої на підвищення ефективності стратегічних та оперативних управлінських рішень на всіх рівнях компанії за рахунок концентрації зусиль лінійних, функціональних і вищих керівників на ключових факторах, що забезпечують зростання вартості компанії.

У процесі управління європейськими компаніями модель **VBM** тісно переплелась із поширеними в Європі принципами орієнтації компаній на максимальне задоволення потреб персоналу, побудови довгострокових зв'язків із клієнтами, збереження взаємовигідних відносин із постачальниками тощо.

Концепція **VBM** включає кілька груп методів фінансової оцінки вартості компаній, найпоширенішою серед яких є модель економічної доданої вартості (*EVA — Economic Value Added*). Модель *EVA* була розроблена та зареєстрована компанією *Stern Stewart & Co.*, хоча деякі її положення відображалися ще в теорії економічного доходу Альфреда Маршалла [76, с. 170—178].

Передумовою виникнення концепції *EVA* стало те, що більшість традиційних фінансових показників (наприклад, чистий операційний прибуток після сплати податків — *NOPAT*) поступово втратили свою значущість як показники найінформативнішої оцінки ефективності управління компанією. Зокрема, доходи та витрати капіталу на їх отримання беруться до уваги в розрахунках на кожному підприємстві, однак у фінансовому аспекті вважається, що вони виникають та існують окремо один від одного. Виявити та оцінити вплив зв'язку між ними допомагає показник *EVA*, оскільки він оцінює доходи та одночасно враховує вартість капіталу, використаного для отримання цих доходів. Таким чи-

ном, показник EVA вводить певне обмеження на прагнення підприємств одержати прибуток будь-якою ціною.

Показник EVA визначається як різниця між чистим операційним прибутком після оподаткування та вартістю використаного для його отримання капіталу компанії. Вартість використаного капіталу визначається за допомогою мінімальної очікуваної ставки дохідності, необхідної для проведення розрахунку з акціонерами та кредиторами. Значення вартості використання власного капіталу сприяє організації ефективного його розподілу між різними бізнес-одинацями компанії та виявленню нерентабельних підрозділів. Стосовно загальної бізнес-моделі компанії показник EVA допомагає виявляти джерела формування вартості компанії й організувати ефективне управління грошовими потоками.

Розрахунок показника EVA здійснюється за формулою

$$EVA = NOPAT - WACC \times C, \quad (4.46)$$

де NOPAT (Net Operating Profit After Taxes) — чистий операційний прибуток після сплати податків, але до сплати відсотків;

WACC (Weighted Average Cost of Capital) — середньозважена вартість капіталу;

C — загальна величина капіталу підприємства.

$$WACC = w_s * k_s + w_D * k_D * (1 - t), \quad (4.47)$$

де w_s — частка власного капіталу в загальній його структурі;

w_D — частка позикового капіталу в загальній його структурі;

k_s — вартість власного капіталу;

k_D — вартість позикового капіталу;

t — ставка податку на прибуток.

Модель економічної доданої вартості в практиці проведення оцінки ефективності стратегічних рішень у зарубіжних компаніях використовується в комбінації з іншими інструментами стратегічного аналізу (наприклад, із матрицею Бостонської консультативної групи, матрицею GE / Mc-Kinsey тощо).

Застосування показника EVA у практиці оцінки ефективності системи управління компанією має важливе значення, оскільки:

1) традиційні показники зводяться лише до оцінки фінансових результатів діяльності компанії, а тому не забезпечують дотримання принципу комплексності й усебічності аналізу;

2) зміна значень показників рентабельності оцінюється в основному в динаміці для конкретної компанії, що не завжди відо-

бражає реальну тенденцію зміни цих показників в інших компаніях галузі;

3) відсутність порівняльної інформації в галузі не забезпечує максимальної ефективності від використання результатів класичного фінансово-економічного аналізу в остаточних управлінських рішеннях;

4) відсутні об'єктивні показники оцінки ефективності окремих бізнес-одиниць чи підрозділів, які допомогли б вищому керівництву компанії прийняти рішення про їх стимулювання та заохочення;

5) висновки за результатами розрахунку традиційних фінансових показників можна зробити переважно лише в кінці звітного періоду за результатами фінансової звітності підприємства.

Стосовно вітчизняних компаній EVA надає можливість коригувати показники отриманого прибутку та інвестованого капіталу на ряд специфічних параметрів, що не враховуються у традиційному фінансово-економічному аналізі:

1) вартість капіталізованих нематеріальних активів. Це має значення для всіх компаній, що вкладають кошти у розробку та впровадження інноваційних продуктів чи технологій. Для розрахунку EVA вартість створених нематеріальних активів капіталізується, а не списується на витрати;

2) величина відстрочених податків додається до суми прибутку, що використовується в розрахунку EVA;

3) величина доходу, отриманого від інвестицій у розробку брендів і формування «гудвілу» компаній, додається до суми одержаного прибутку;

4) створені у компаніях резерви сумнівної дебіторської заборгованості та позитивне значення від переоцінки запасів додаються до суми отриманого прибутку.

Урахування цих аспектів у процесі розрахунку показника економічної доданої вартості забезпечить орієнтацію менеджерів компанії на підвищення ефективності управління активами. При цьому значення EVA доцільно розраховувати для окремих бізнес-одиниць чи господарських підрозділів компаній для формування системи заохочення та стимулювання тих, які забезпечили найбільший приріст EVA порівняно з іншими бізнес-одиницями.

Залежно від мети аналізу можуть використовуватися й інші підходи до побудови систем визначення інтегральної ефективності. Як приклад можна навести систему аналізу рентабельності інвестованого у підприємство капіталу, розроблену німецькою фірмою «Du Pont» (додаток Г).

Підбиваючи підсумки слід зауважити, що перед створенням системи аналітичної діагностики доцільно визначитися в орієнтації вибору системи показників чи єдиного інтегрованого синтетичного показника. Кожен із вказаних підходів має свої недоліки та переваги. За створення єдиного інтегрального показника виникають труднощі методологічного характеру, хоча його використання у практиці є досить простим. Побудова системи показників, навпаки, легко методологічно реалізовується, проте її практичне застосування значно ускладнено необхідністю проведення громіздких розрахунків.



Питання для поглибленого вивчення

1. Сутнісна характеристика видів ефективності.
2. Еволюція концепцій трактування ефективності бізнесу.
3. Конкурентоспроможність суб'єкта господарювання як критерій суспільної оцінки ефективності його діяльності.
4. Методичні підходи до оцінки вартості підприємства.
5. Чинники підвищення ефективності бізнесу.



Тестові завдання

- 1. Ефективність діяльності підприємства — це ...*
- а) різниця між обсягом випущеної продукції та витратами на її виготовлення;
 - б) зіставлення результатів діяльності з витраченими ресурсами;
 - с) виручка від реалізації продукції;
 - д) отриманий прибуток, сплачені податки, створені робочі місця тощо.
- 2. Економічна сутність підвищення ефективності виробництва полягає у ...*
- а) збільшенні обсягу отриманого прибутку;
 - б) забезпеченні максимального збільшення обсягу виробництва та залучення ресурсів;
 - с) зниженні витрат ресурсів на виробництво одиниці продукції;
 - д) економії робочого часу.

3. Економічний показник NOPAT є ...

- a) чистим операційним прибутком після сплати податків, але до сплати відсотків;
- b) середньозваженою вартістю капіталу;
- c) економічною доданою вартістю;
- d) чистим операційним прибутком після сплати податків.

4. Показник EVA на сьогодні є ...

- a) менш актуальним вимірником ефективності, ніж NOPAT, оскільки не враховує зміну вартості капіталу;
- b) більш актуальним вимірником ефективності, ніж NOPAT, оскільки не враховує зміну вартості капіталу;
- c) більш актуальним вимірником ефективності, ніж NOPAT, оскільки враховує зміну вартості капіталізованих нематеріальних активів, величини відстрочених податкових зобов'язань, резервів сумнівних боргів тощо.

5. Показник EVA розраховується як різниця між чистим операційним прибутком після сплати податків...

- a) але до сплати відсотків, та добуток середньозваженої вартості капіталу на його величину;
- b) та добуток середньозваженої вартості капіталу на його величину;
- c) але до сплати відсотків, та величиною економічної доданої вартості;
- d) але до сплати відсотків, та величиною середньозваженої вартості капіталу.

РОЗДІЛ 5

РІШЕННЯ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ БІЗНЕС-ДІАГНОСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА



Ключові положення розділу

Поняття та елементи інформаційної бази системи управління підприємством. Види економічної інформації. Принципи оцінки інформаційного поля. Методи інформаційного забезпечення системи управління підприємством.

Види реакції підприємств на загрози динамічного середовища. Поняття та види управлінських рішень. Процес формування та реалізації управлінського рішення. Методи та способи розв'язання проблем. Методи активізації творчого пошуку («творчі наради»).

Поняття та стадії життєвого циклу підприємства. Особливості діяльності та ключові фінансові індикатори ефективності підприємства на різних стадіях його розвитку.

Сутність стратегічних і тактичних управлінських рішень. Сфера та особливості розробки, обґрунтування, прийняття та реалізації стратегічних і тактичних рішень. Співвідношення стратегічних і тактичних рішень за різних типів управління.

5.1. Діагностика інформаційно-управлінського поля компанії

Мета	<i>розгляд способів інформаційного забезпечення керівництва та висвітлення вимог до інформації, необхідної для прийняття ефективних господарських рішень</i>
Ключові поняття	<i>інформаційне забезпечення, управління, якість даних</i>

Наступний етап, після здійснення діагностики фінансово-економічного стану підприємства, — це вироблення та прийняття необхідних управлінських рішень. Обґрунтованість та ефективність цих рішень значною мірою залежить від повноти, достовірності, своєчасності та об'єктивності інформаційного забезпечення системи управління підприємством.

Рівень інформаційного забезпечення системи управління підприємством характеризується наявною інформаційною базою (сукупністю інформаційних ресурсів), що є аналітичним підґрунтям розробки, обґрунтування та прийняття ефективних управлінських рішень за результатами діагностики бізнесу (рис. 5.1).

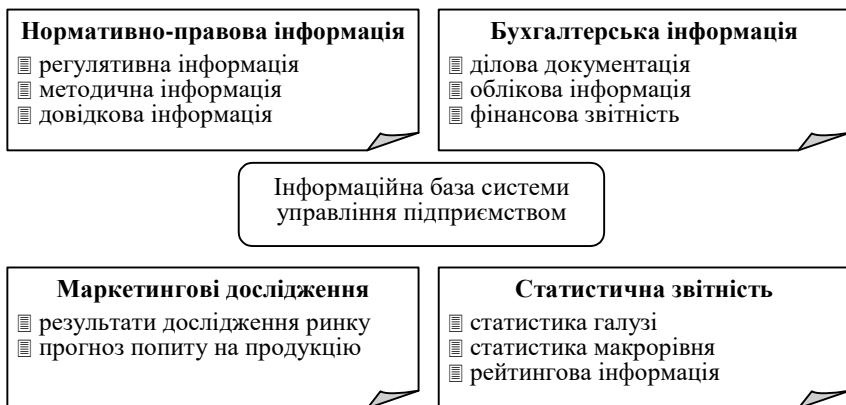


Рис. 5.1. Елементи інформаційної бази системи управління підприємством

Нормативно-правова інформація становить регламентну основу інформаційного забезпечення системи управління підприємством і складається з таких елементів:

1) регулятивна інформація — законодавчі акти, постанови та інші нормативні документи, що являють собою правову основу здійснення господарської діяльності підприємства (наприклад, податкове законодавство);

2) методична інформація — нормативні документи державних органів і міжнародних організацій, які містять методичні рекомендації та роз'яснення з окремих питань, що виникають у господарській практиці;

3) довідкова інформація — сукупність кількісних нормативів і документів індикативного характеру у фінансово-економічній сфері (не завжди має обов'язковий характер).

Бухгалтерська інформація є внутрішнім джерелом інформаційного забезпечення процесу управління на підприємстві, що характеризує його фінансово-майновий стан:

1) ділова документація — основа господарського документообороту підприємства, первинний носій інформації про всі його господарські операції;

2) облікова інформація — сукупність зведених аналітичних відомостей і документів про господарські операції підприємства;

3) фінансова звітність — перелік установлених форм, які містять призначену для оприлюднення інформацію про майновий стан підприємства та результати фінансово-економічної діяльності за певний період.

Маркетингові дослідження є важливим джерелом формування інформаційної бази щодо стану і тенденцій розвитку зовнішнього середовища, діяльності конкурентів, поведінку споживачів і перспективи розвитку попиту на продукцію (послуги) підприємства для розробки ефективної бізнес-стратегії.

Статистична звітність — це важливе джерело офіційної зовнішньої інформації, що містить відомості про показники розвитку окремих підприємств, галузей та економіки в цілому.

Для підвищення рівня обґрунтованості та забезпечення аналітичності управлінських рішень усю сукупність економічної інформації підприємства класифікують за певними ознаками (рис. 5.2).

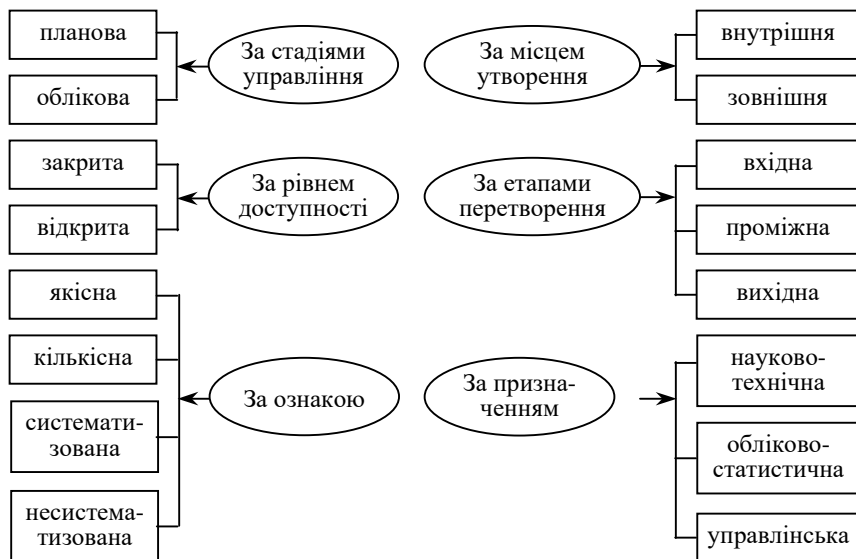


Рис. 5.2. Класифікація економічної інформації підприємства

Прийняття ефективних управлінських рішень потребує здійснення діагностики інформаційного забезпечення підприємства на відповідність певним вимогам, що перед ним ставляться.

Виділяють чотири основні принципи оцінки інформаційного поля підприємства:

1. **Достовірність**, тобто відповідність інформації істинним фактам чи економічним подіям, що мають місце в господарській діяльності. Способом підтвердження достовірності інформації є експерименти чи безспірні логічні докази. Визначення ступеня достовірності має особливо важливе значення для маркетингових досліджень і статистичної звітності, оскільки вони формуються, в основному, із зовнішніх джерел інформації, які не завжди мають офіційний статус.

2. **Своєчасність**, тобто адекватність елементів інформаційної бази підприємства часовим рамкам здійснення діагностики чи прийняття управлінських рішень. Експертиза на своєчасність і чинність важлива для:

- ✓ нормативно-правової інформації, особливо в умовах економічної трансформації, коли законодавча база нестабільна. Забезпечення системи управління чинною нормативною інформацією та правова експертиза управлінських рішень є одним із основних завдань юридичної служби (департаменту, відділу) підприємства. У сучасних умовах вирішенню цих питань сприяє використання на підприємствах спеціальних електронних баз нормативних документів;

- ✓ маркетингової інформації — у процесі прийняття рішень стосовно цінової політики, формування виробничої програми, розробки бізнес-планів тощо;

- ✓ статистичної інформації — для розробки інвестиційної політики, прийняття стратегічних рішень;

- ✓ бухгалтерської інформації — для оцінки результатів господарської діяльності підприємства за певний період, підготовки звітності для акціонерів і власників тощо.

3. **Аналітичність** — здатність інформації піддаватися формалізації та експертній оцінці для формування висновків про стан господарського явища чи оцінюваного процесу. Високий рівень аналітичності маркетингової та статистичної інформації забезпечує прийняття ефективних управлінських рішень щодо різних питань товарної та цінової політики, формування портфеля замовлень і розробки програми виробництва продукції, стратегії і тактики конкурентної поведінки на ринку та ін. Забезпечення формалізації бухгалтерської інформації є основою здійснення обґрунтованих економічних розрахунків у процесі фінансово-економічного аналізу господарської діяльності підприємства.

4. **Достатність (точність)** — наявність в інформаційній базі певної сукупності додаткових, непрямих даних, які забезпечують

всебічну характеристику господарських явищ або процесів. Дотримання принципу достатності забезпечує формування на підприємстві комплексної інформаційної бази, різні складові якої у своєму взаємозв'язку підвищують рівень обґрунтованості управлінських рішень у різних сферах його діяльності.

В економічній літературі виділяють такі методи інформаційного забезпечення системи управління підприємством:

1. **Метод «побічного продукту»** припускає знаходження на робочому столі керівника безлічі звітів, виконаних різними підрозділами. Передбачається, що коли звіт недавно написаний, то він містить інформацію, необхідну для ефективної роботи менеджера. Фактично ж більшість таких звітів містить багато «сирої» інформації. Багатьом керівникам такий метод не дає можливості проаналізувати всі необхідні дані. Цей метод за деяких його переваг (простота підготовки і вичерпний виклад) часто не враховує інформацію, що прямо не пов'язана з контекстом.

2. **«Нульовий» метод** заснований на переконанні, що менеджери — люди динамічні, завжди націлені у майбутнє, тому не існує способу адекватно задовольнити їхні інформаційні потреби. Отже, звіти, засновані на методі «побічного продукту», марні, бо в них розглядається лише інформація про події, що відбулися, при цьому не зачіпаються потреби майбутнього. У «нульовому» методі інформація надходить від консультантів, які постійно відстежують ситуацію в бізнесі й доповідають керівнику про поточний стан справ. На жаль, цей метод заперечує звіти з комп'ютерними даними, які могли б бути корисні керівнику. Інший недолік полягає в тому, що керівнику доводиться подовгу вислуховувати думки, котрі не мають контекстуальної прив'язки до цільової інформації та не зв'язані між собою. Перевагою ж цього методу є те, що він допускає передачу не лише інформації, а й деякого обсягу прогнозів.

3. **Метод «ключових індикаторів»** заснований на двох близьких концепціях. Перша з них припускає вибір деякої кількості індикаторів, які відбивають економічне «здоров'я» компанії, і збір інформації з цих ключових питань. Залежно від виду бізнесу й уявлень керівника критичними для виживання компанії можуть бути такі ключові індикатори, як повернення продукції, скарги клієнтів, витрата пального на одиницю відстані для автотранспорту компанії і т. д. Друга концепція аналогічна першій, однак керівнику повідомляються дані не з усіх обраних ключових індикаторів, а з тих, де рівні показників перебувають поза межею припустимого діапазону. Наприклад, встановлюється мінімаль-

ний обсяг наявності товару на складі, а звіт керівнику надається тільки з тих позицій, де цей фактичний обсяг менший за критичний. Основна перевага цього методу полягає в тому, що керівник завчасно одержує сигнали про загрози в проблемних сферах. Його недолік — керівник не дістає ідей, як виправити становище.

4. **Метод «тотального вивчення»** полягає в тому, що менеджери самі подають заявки на отримання необхідної інформації. Потреба менеджерів зіставляється з наявними в компанії інформаційними системами, і недоліки усуваються створенням додаткових інформаційних систем. Тут, на жаль, враховуються лише ті запити, що менеджери вважають необхідними, а не ті, що їм потрібні насправді. Цей метод може призвести також до «роздування» програм збору інформації тільки через те, що треба буде задовольнити побажання кількох «вимогливих» менеджерів.

За створення інформаційної системи окреслюється певне коло завдань, розв'язання яких є першочерговим. **Перша група задач** — бізнес-задачі. **Друга група задач**, що не пов'язана з конкретною сферою діяльності, являє собою загальні вимоги до інформаційної системи, наприклад: організація спільного використання файлів і принтерів; забезпечення доступу до корпоративної бази даних; можливість обміну повідомленнями; автономні програмні продукти для повсякденних операцій; підключення до мережі Internet; забезпечення зв'язку з віддаленими (філіями). А також вимоги загального характеру: стабільність і надійність; захищеність; централізоване адміністрування; модульна побудова; охорона інвестицій тощо.

Спеціаліст у сфері інформаційних технологій має чітко усвідомлювати економічний ефект від упровадження тих або інших платформ і програмних продуктів. Серед економічних показників особливу увагу варто приділяти непрямым витратам, пов'язаним з обслуговуванням та експлуатацією інформаційної системи. Слід пам'ятати, що комплексне впровадження якісного програмного забезпечення знижує непрямі витрати завдяки:

- ☒ автоматизації управління конфігурацією системи;
- ☒ централізованому управлінню робочим середовищем користувачів;
- ☒ зберіганню вичерпної інформації про робоче середовище користувачів.

Інвестиції, зроблені організацією для придбання програмного забезпечення, як правило, є ефективними, адже досить часто саме сучасне програмне забезпечення відіграє визначальну роль у процесі забезпечення керівництва необхідною інформацією.



Питання для поглибленого вивчення

1. Сучасні технології формування інформаційного середовища бізнесу.
2. Економічне обґрунтування залучення зовнішніх аналітиків.
3. Оцінка ефективності функціонування внутрішньої інформаційної системи.



Тестові завдання

1. Метод інформаційного забезпечення системи управління, що припускає знаходження на робочому столі керівника безлічі звітів, виконаних різними підрозділами (при цьому наголос робиться на частоті їх оновлення), має назву метод...

- a) «побічного продукту»;
- b) «нульовий»;
- c) «тотального вивчення»;
- d) «ключових індикаторів».

2. Регламентну основу інформаційного забезпечення системи управління підприємством, що складається з регулятивної, методичної та довідкової інформації, становить ...

- a) бухгалтерська інформація;
- b) нормативно-правова інформація;
- c) дані маркетингових досліджень;
- d) статистична інформація.

3. Метод інформаційного забезпечення, коли керівнику надають інформацію через консультантів, які постійно відстежують ситуацію в бізнесі і доповідають про поточний стан справ, має назву метод...

- a) «побічного продукту»;
- b) «нульовий»;
- c) «тотального вивчення»;
- d) «ключових індикаторів».

4. Фінансова звітність підприємства поряд з його діловою документацією становить елемент ...

- a) бухгалтерської інформації;
- b) нормативно-правової інформації;

с) даних маркетингових досліджень;

д) статистичної інформації.

5. Метод інформаційного забезпечення, що передбачає замовлення керівництвом необхідної інформації, має назву метод ...

а) «побічного продукту»;

б) «нульовий»;

с) «тотального вивчення»;

д) «ключових індикаторів».

5.2. Методичні підходи до обґрунтування та прийняття управлінських рішень

Мета	<i>висвітлення типів управління, процесу прийняття управлінського рішення, способів розв'язання проблем та методів активізації творчого пошуку нових ідей для розвитку бізнесу</i>
Ключові поняття	<i>управління, проблема, рішення, активізація творчого пошуку</i>

Після проведення комплексної діагностики діяльності підприємства його керівництво має відповідним чином відреагувати на виявлені можливості та загрози. При цьому основне завдання управління підприємством за звичайних умов господарювання полягає у забезпеченні його стійкого розвитку в економічному, техніко-технологічному, організаційному та ресурсному аспектах відповідно до мети свого функціонування.

Поряд із цілепокладанням важливим параметром менеджменту є часові характеристики. Базуючись на співвідношенні часу початку фактичних дій до моменту початку раціональних дій, тобто моменту, коли накопичені дані з високим ступенем імовірності свідчать про те, що погіршення результатів діяльності фірми стало незупинним і необхідно вживати спеціальні контрзаходи, А. П. Градов [61, с. 83—93] виділяє три варіанти поведінки (реакції) керівництва фірми у разі можливої загрози:

1. *Реактивне управління*, що характерне для великих, «старих» фірм, які мають багаторічний досвід успішної діяльності. Для таких підприємств переконливих даних виявляється замало для того, щоб з їхнього боку відбулася швидка реакція. У таких випадках початок реакції запізнюється відносно моменту раціонального початку дій, і фірма зазнає найбільших збитків.

2. *Активне управління* характерне для невеликих фірм, які хоча й не приділяють достатньої уваги вивченню зовнішнього середовища та прогнозуванню, але завдяки енергійності своїх керівників реагують у момент початку раціональних дій. Як тільки надходить інформація про те, що зниження результативності не може бути наслідком нормальних коливань, керівництво підприємства вдається до необхідних заходів.

3. *Планове управління* пов'язане з використанням неекстраполятивного прогнозування розвитку, структурного економічного прогнозування, формуванням сценаріїв, що безпосередньо пов'язані з виявленням можливих змін і потенційних загроз. Такі прогнози дають фірмі можливість ужити превентивні заходи ще до початку події, завдяки чому досягається мінімізація збитків від негативного явища. Якщо за реактивного і, меншою мірою, активного управління вживаються переважно оперативні превентивні дії (зниження цін на продукцію, заміна застарілого обладнання, обмеження найму робочої сили тощо), то для планового управління характерним є застосування стратегічних заходів (проникнення у нові сфери бізнесу, зміна виробничої спеціалізації фірми, її суттєва реорганізація).

Вибір того чи іншого варіанта поведінки фірми, перед якою постанала загроза негативного впливу певного явища чи процесу, залежить від динамічності розвитку галузі, ступеня конкуренції в ній, місця підприємства на ринку та його ресурсних можливостей.

Процес формування й реалізації управлінського рішення проходить такі етапи:

1. *Оцінка стимулу*: на даному етапі відповідальні особи оцінюють важливість того чи іншого явища (процесу) для виконання завдань підприємства. При цьому основним стимулом, що актуалізує прийняття того чи іншого управлінського рішення, є зниження ефективності функціонування організації.

2. *Формулювання управлінської потреби*: визначення управлінської проблеми, необхідного результату дій, а також встановлення вихідних ресурсних параметрів і критеріїв ефективності її розв'язання.

3. *Пошук альтернативних варіантів задоволення потреби*: передбачає генерування максимально можливої кількості проєктів вирішення управлінської проблеми.

4. *Прийняття управлінського рішення*: відбір найкращої альтернативи вирішення управлінської проблеми відповідно до прийнятих економічних, технічних, організаційних та соціальних критеріїв.

5. *Реалізація управлінського рішення*: організація системи виконання рішення, що передбачає створення управлінської вертикалі, регламентує взаємовідносини та підпорядкованість її елементів. Особлива увага на даному етапі має приділятися контролю за ходом виконання рішення для своєчасного його коригування.

6. *Оцінка результатів реалізації управлінського рішення*: максимально повне врахування наслідків здійснення рішення для формування корисного досвіду управління за подібних умов діяльності.

Усю сукупність управлінських рішень можна поділити на п'ять категоріальних груп (рис. 5.3).

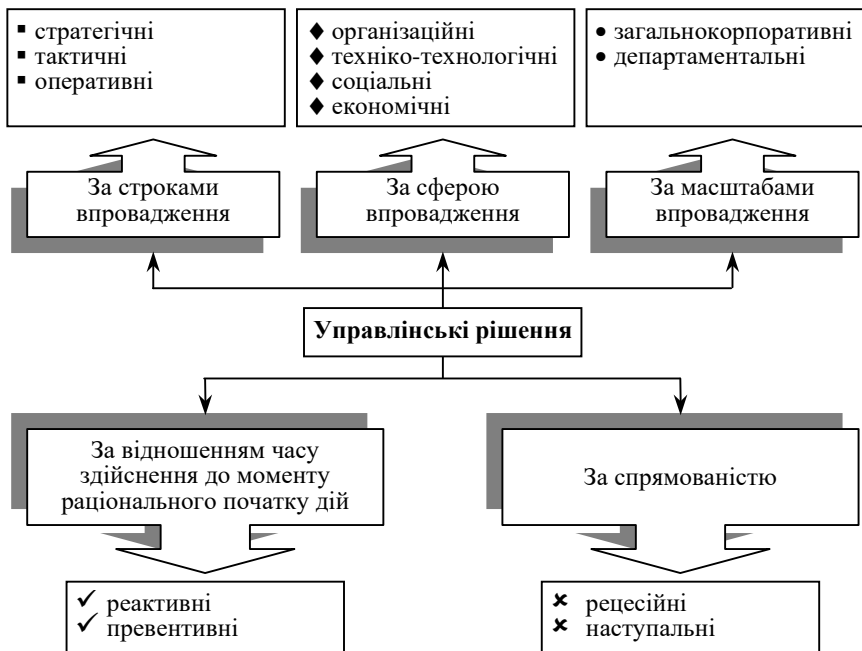


Рис. 5.3. Види управлінських рішень

За відношенням часу розробки та впровадження заходів до моменту раціонального початку дій:

✓ *Превентивні* — заходи, розроблені та впроваджені у момент раціонального початку дій. Такі заходи є упереджувальними, вони орієнтовані на недопущення формування кризи підприємства.

✓ *Реактивні* — це заходи, розробка і впровадження яких відбулася пізніше моменту раціонального початку дій. Такі заходи спрямовані на виправлення кризового стану організації.

За спрямованістю всі управлінські рішення можна поділити на:

- * *Рецесійні* — дії, спрямовані на скорочення сфер і масштабів діяльності, вилучення інвестицій (продаж окремих підрозділів, активів).

- * *Наступальні* — заходи, що передбачають розвиток сфер і збільшення масштабів діяльності підприємства (створення стратегічних альянсів, придбання інших підприємств, інвестиції на розширене відтворення техніко-технологічної бази виробництва).

За строками впровадження управлінські рішення ділять на:

- ✓ *Стратегічні* — зміни довгострокових цілей, напрямів діяльності, організаційно-правової форми господарювання, власників, організаційної культури, загальної структури підприємства, місця його розташування тощо. Такі заходи потребують значних витрат часових, матеріальних, фінансових та інших ресурсів на своє впровадження.

- ✓ *Тактичні* — зміни у ресурсному (кадровому, фінансовому, матеріально-технічному) забезпеченні функціонування організації, модифікація виробничої програми тощо. Тактичні заходи реалізуються, як правило, протягом 1—2 років.

- ✓ *Оперативні* — заходи аврального характеру, спрямовані на недопущення поширення кризи та банкрутства організації в найближчому майбутньому. Такі дії представлені реалізацією активів підприємства для погашення боргів, веденням переговорів з кредиторами стосовно реструктуризації заборгованості. Оперативні заходи мають бути впроваджені в перші місяці здійснення антикризової програми.

За масштабами впровадження управлінські рішення поділяють на:

- ♦ *Загальнокорпоративні* — заходи загального характеру, впровадження яких стосується всіх структурних підрозділів підприємства.

- ♦ *Департаментальні* — заходи, що мають бути реалізовані в межах окремих підрозділів або служб.

За сферою впровадження доцільно виділяти:

- * *Організаційні* — зміни, спрямовані на покращання організації всіх видів діяльності підприємства (модифікація організаційної та загальної структури, юридичного статусу підприємства, зміна власника, форм організації виробництва та колективної праці тощо).

- * *Техніко-технологічні* — заходи щодо продукції, технології та засобів виробництва.

- * *Економічні* — зміни, які стосуються сфери господарського управління і реалізуються через використання прогресивних методів та інструментів прогнозування й планування діяльності, фінансування, ціноутворення, оцінки результатів діяльності й ін.

* *Соціальні* — заходи, спрямовані на активізацію людського чинника організації: коригування чисельності працюючих, підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня персоналу, розробка ефективної системи мотивації працівників тощо.

Із загальної теорії систем відомі чотири основні **способи розв'язання проблем**:

1. **Absolution** — «помірність» — відмова від вирішення проблеми з надією, що вона розв'яжеться сама.

2. **Resolution** — «часткове розв'язання» — пом'якшення гостроти проблеми за дозволу на існування окремих суперечностей.

3. **Solution** — «оптимальне рішення за даних умов» — максимальне використання наявних ресурсів для розв'язання проблеми.

4. **Dissolution** — «розчинення проблеми» — передбачає виявлення суперечливих інтересів і цілей усіх учасників проблеми та пошук альтернатив для їхнього задоволення й створення умов, що виключають виникнення подібних проблем у майбутньому.

Зважаючи на неможливість повного елімінування загроз функціонуванню підприємства важливе місце у діяльності керівника посідають заходи, спрямовані на пом'якшення негативних наслідків небажаних подій та процесів. Господарська практика знає такі **методи мінімізації втрат** від реалізації ризиків у діяльності підприємства:

- Запобігання:
 - ✓ стратегічне планування;
 - ✓ прогнозування динаміки стану зовнішнього середовища;
 - ✓ моніторинг змін умов ведення бізнесу;
 - ✓ активний цілеспрямований маркетинг та ін.
- Відхилення:
 - ✓ відмова від ненадійних партнерів;
 - ✓ відмова від ризикових проектів;
 - ✓ розподіл ризиків між кількома партнерами й ін.
- Локалізація:
 - ✓ створення венчурних та спільних підприємств / проектів;
 - ✓ виділення ризикових напрямів бізнесу в автономні господарські одиниці;
 - ✓ створення системи «фільтрів» у діяльності підприємства.
- Дисипація:
 - ✓ інтеграція діяльності;
 - ✓ диверсифікація (збуту, постачань, інвестицій, сфер бізнесу й ін.);
 - ✓ розподіл ризику в часі.

Альтернативою застосування цих методів служить **метод ві-дишкодування втрат** від реалізації ризиків господарської діяльності підприємства, який передбачає створення системи резервів (самострахування, страхування господарських ризиків, пошук гарантів, передача ризиків тощо).

Для підвищення ефективності управлінських рішень доцільно використовувати методи «творчих нарад», застосування яких дає можливість генерувати нові, оригінальні рішення управлінських проблем, що суттєво відрізняються від відомих у теорії та практиці. При цьому основною метою активізації творчого пошуку є виявлення якнайбільшої кількості способів розв'язання проблеми. До широковживаних методів «творчих нарад» слід віднести:

- 1) метод «мозкової атаки»;
- 2) метод колективного блокнота;
- 3) метод морфологічного аналізу;
- 4) метод аналізу проблем;
- 5) ділові ігри тощо.

Метод «мозкової атаки» являє собою спосіб організації дослідження за необхідності оперативного пошуку раціональних розв'язків проблеми на основі використання творчих можливостей та колективної взаємодії кола спеціалістів (теоретиків і практиків). У процесі «мозкової атаки» обговорюються усі ідеї, що були висунуті експертами для розв'язання поставленої задачі. При цьому основними передумовами ефективного застосування є:

- ◆ Використання як учасників творчої групи активних, комунікабельних професіоналів з розвинутою науковою уявою та інтуїцією, позитивним критичним та незалежним мисленням, широкою науковою зацікавленістю, світоглядом і досвідом, терпимих до чужих ідей.

- ◆ Чітке формулювання проблеми, завдання та основних критеріїв ефективності її розв'язання.

- ◆ Дієва мотивація висування різноманітних ідей та пропозицій.

- ◆ Заборона критики та обґрунтування висунутих ідей і пропозицій на постановочно-генераційному етапі атаки.

- ◆ Збалансований позитивізм у проведенні аналізу ідей.

- ◆ Конструктивізм, що забезпечує орієнтацію представлених ідей на вирішення проблеми на основі реальності й ефективності.

- ◆ Формування сприятливої соціально-психологічної атмосфери творчості, що передбачає відкритість, природність та взаємостерпимість спілкування.

- ◆ Повнота аналізу, узагальнення та чітка критеріальність оцінки ідей.

Метод *колективного блокнота* передбачає створення банку ідей членами робочої групи, що складається з фахівців у галузі розв'язуваної проблеми. Попередньо керівник групи пояснює й формулює завдання, відповідно до якого кожен член групи висуває незалежно один від одного ідеї та записує їх у блокнот або картку визначеної форми, що по закінченні певного терміну передається керівнику групи, після чого створюється банк ідей. Згодом на одній із творчих нарад відбувається обговорення ідей та висуваються рекомендації для прийняття рішення.

Метод *морфологічного аналізу* полягає у декомпозиції складної проблеми на більш прості підпроблеми і подальшій розробці та вивченні усіх можливих варіантів досягнення поставленої мети дослідження, що впливають зі специфіки будови та форм аналізованого об'єкта — його морфології. При цьому пропонуються як відомі, так і нові, багато в чому нелогічні, варіанти подолання суперечностей у кожній підпроблемі. Відтак здійснюють аналіз здобутих варіантів на основі їх зіставлення, що може відбуватися на основі різноманітних методів, у тому числі й кваліметрії. Аналізуючи можливі варіанти вирішення підпроблем для спрощення їх класифікують за критерієм реалізації на кілька груп:

- 1) можливі для реалізації за поточних умов;
- 2) можливі для реалізації, але у спеціальних умовах;
- 3) теоретично можливі;
- 4) нереальні варіанти.

У подальшому розгляді з усіх груп доцільно усунути усі нереальні альтернативи, а решту піддати аналізу за заздалегідь вибраною сукупністю критеріїв (економічних, організаційних, технічних, методичних тощо).

Сутність *методу аналізу проблем* полягає в тому, що за відповідними об'єктові діагностики питаннями (наприклад, що, де, коли, як) визначають відхилення того чи іншого параметра від бази (нормативу, аналога). За виявленими відхиленнями встановлюють наявність суперечності та характер проблеми, а потім на основі логічного аналізу та умовиводів знаходять причини її виникнення. Для використання цього методу доцільно застосовувати спеціальну матрицю, що може мати вигляд табл. 5.1.

Особливу увагу слід звернути на визначення відхилень об'єкта аналізу від аналога, адже саме таке відхилення є наслідком впливу однієї або кількох причин.

Використання *ділових ігор* — це ще один ефективний метод дослідження та напрацювання управлінських рішень, а також і навчання спеціалістів. У процесі гри моделюються й імітуються реальні практичні дослідницькі процеси, що дає змогу розв'язувати досить складні завдання в галузі управління. Для проведення ділової гри учасників ділять на рольові групи, кожна з яких має свої ролі, обов'язки, завдання. Весь процес ділової гри можна поділити на два етапи:

Таблиця 5.1

ОРІЄНТОВНА МАТРИЦЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ПРОБЛЕМИ

Питання	Що аналізується?	Де (місце)?	Коли (час)?	Якою мірою?
Відхилення аналізованої ознаки (параметра) від базового				
Формулювання проблеми (якщо є)				
Аналог, де немає проблеми				
Аналіз і формулювання причини				
Напрямок подолання причини				
Необхідні зміни для подолання причини				

1. Підготовчий — формулювання попередньої мети гри; підбір і підготовка групи; опис ситуації; постановка цілей і визначення завдань; формування правил гри; розробка й аналіз моделей досліджуваного об'єкта; формування рольових підгруп і організація їх роботи.

2. Творчий, що передбачає самостійну роботу підгруп — збір та обробку інформації; підгрупову дискусію з напрацюванням попередніх рішень; організація та проведення групової дискусії; узагальнення, аналіз і формування остаточних рішень.

Вибір того чи іншого методу пошуку й обґрунтування оптимальних господарських рішень залежить від характеру та масштабів впливу проблеми, наявного часу, а також ресурсних можливостей підприємства. При цьому використання для прийняття господарських рішень кількох методів лише підвищить ефективність такого процесу.



Питання для поглибленого вивчення

1. Сучасні технології управління бізнесом.
2. Сутність планування й особливості його здійснення у сучасних компаніях.
3. Різновиди планів та їх комплекси на підприємстві.



Тестові завдання

1. Тип управління, спрямований на виявлення можливих майбутніх змін та потенційних загроз і розробку та впровадження превентивних заходів ще до початку реалізації негативної події, має назву ...

- a) реактивний;
- b) активний;
- c) плановий.

2. За ознакою спрямованості усі управлінські рішення можна поділити на ...

- a) реактивні та превентивні;
- b) рецесійні та наступальні;
- c) стратегічні, тактичні й оперативні;
- d) загальнокорпоративні та департаментальні.

3. Управлінські рішення, прийняті і впроваджені до або у момент початку раціональних дій, є ...

- a) реактивними;
- b) активними;
- c) превентивними;
- d) наступальними.

4. Метод мінімізації втрат «відхилення» передбачає

a) створення венчурних і спільних підприємств / проектів, виділення ризикових напрямів бізнесу в автономні господарські одиниці;

b) стратегічне планування, прогнозування динаміки стану зовнішнього середовища, активний цілеспрямований маркетинг;

c) відмову від ризикових проектів, розподіл ризиків між кількома партнерами, відмову від ненадійних партнерів;

d) інтеграцію діяльності, диверсифікацію, розподіл ризику в часі.

5. Метод мінімізації втрат «локалізація» передбачає

а) створення венчурних і спільних підприємств / проєктів, виділення ризикових напрямів бізнесу в автономні господарські одиниці;

б) стратегічне планування, прогнозування динаміки стану зовнішнього середовища, активний цілеспрямований маркетинг;

с) відмову від ризикових проєктів, розподіл ризиків між кількома партнерами, відмову від ненадійних партнерів;

д) інтеграцію діяльності, диверсифікацію, розподіл ризику в часі.

5.3. Діагностика бізнесу на різних стадіях його розвитку

Мета	<i>визначення особливостей здійснення фінансово-майнового аналізу бізнесу на різних стадіях його життєвого циклу</i>
Ключові поняття	<i>життєвий цикл, зародження, становлення, зрілість, спад і припинення бізнесу, розвиток бізнесу</i>

Окремий бізнес (підприємство), як і будь-яка інша система, процес або явище, має власний життєвий цикл, адже за законом еквіфінальності характеризується лімітованими можливостями, які обмежують його існування у первісному вигляді певним проміжком часу. На сьогоднішній день не існує загальноприйнятого уявлення про характер стадійності циклу розвитку підприємства. Різні автори виділяють від трьох до дев'яти етапів такого циклу. Американські дослідники виявили певну закономірність спаду і підйому в розвитку підприємств, що полягає, по-перше, у періодичності виникнення кризових ситуацій на всіх етапах життєвого циклу підприємства, а по-друге, у певній тривалості етапів спаду і підйому, що характерні для фірм малого та середнього бізнесу. Так, фаза підйому серед фірм, що досліджувалися, у середньому тривала три роки (від 1,1 до 7,7 року), а фаза падіння — 2,8 року (від двох до 12 років) [39].

В узагальненому вигляді розрізняють п'ять етапів життєвого циклу підприємства (зародження, становлення, розвиток, зрілість, спад і припинення діяльності), кожному з яких відповідають певні особливості фінансово-господарського стану підприємства. Одні й ті самі показники можуть мати різні рівні й трактування їх тенденції на окремих етапах життєвого циклу під-

приємства, тому акцентованість діагностики варіюється зі зміною етапів його розвитку (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

**ВАЖЛИВІСТЬ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ДІАГНОСТИКИ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА РІЗНИХ СТАДІЯХ
ЙОГО ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ**

Етапи життєвого циклу підприємства	Показники				
	ліквідності	фінансової стійкості	ділової активності	рентабельності	
				продажу	капіталу
Зародження					
Становлення					
Розвиток					
Зрілість					
Спад і припинення діяльності					

Етап зародження характеризується виникненням підприємства, формуванням його первісної структури, і тут існує небезпека кризи, здатної знищити підприємство вже на його початку. Англійські дослідники зазначають, що до кінця другого року «доживає» не більше 20—30 % новостворених фірм [39]. Проходить процес прихованого, латентного розвитку майбутньої цілісності. Фірма, хоча ще й не склалася остаточно, але вже постачає на ринок експериментальні зразки продукції, нові ідеї, послуги, зондує ринок на предмет зростання. На цьому етапі відбувається формування стратегічного потенціалу фірми, інвестиції спрямовуються, насамперед, на найвизначніші елементи стратегічного потенціалу, здатні найближчим часом створити міцну базу конкурентоспроможності. На даній стадії фірма ще не працює на повну потужність, тому робити висновки за показниками рентабельності та ділової активності зарано. У цей час аналітикам особливу увагу слід приділити показникам ліквідності й фінансової стійкості, а менеджменту підприємства — зосередити зусилля на їх стабілізації та покращанні.

На **етапі становлення** підприємство зростає й збільшується. У цей час також існує небезпека кризи, що пов'язана в основному з зовнішніми причинами. Як показує практика, кількість невдач підприємств на даному етапі розвитку коливається від 40 до 80 % [39]. На стадії становлення, зростаючи, організація потребує перебудови структури, диференціації й поглиблення функцій управління, підвищення ефективності діяльності, кооперації з представниками

споріднених і підтримуючих галузей. На даному етапі підприємство завойовує певний сегмент ринку, зміцнює ринкові позиції, напрацьовує конкурентні стратегії. До цього часу показники фінансової стійкості й ліквідності мають стабілізуватися, інакше це означатиме недосягнення підприємством необхідного рівня конкурентних переваг та його перебування на межі банкрутства. У такому разі потрібне негайне втручання на рівні перегляду місії фірми або, як мінімум, її маркетингової стратегії. На стадії становлення керівництву особливу увагу слід приділити відстежуванню й розробці заходів, спрямованих на зростання показників ділової активності. Чим вищі показники оборотності, тим кращі справи фірми.

На **етапі розвитку** підприємство досягає стійкості на ринку та формує достатні конкурентні переваги. Для фірми на даному етапі розвитку існує небезпека кризи, яка полягає в загостренні конкурентної боротьби, складності їх організаційної структури тощо. Такі підприємства є найбільшми за розмірами та чинять значний вплив на ринкову ситуацію. Після досягнення першочергової мети (наприклад, фірма вже затвердилася на ринку, наявні достатні технологічні та фінансові можливості) керівництво зазвичай приймає рішення про здійснення подальшого розвитку у вигляді освоєння нових ринків збуту, організації нового виробництва, стратегічних розробок технології й іншого. На даному етапі свого розвитку в підприємства вже мають бути стабільні показники оборотності. Крім того, у цей час у зоні особливої уваги — показники прибутковості, причому найважливішим є рентабельність продажу, адже відтепер комерційна організація починає відпрацьовувати основне своє завдання — забезпечувати отримання достатнього прибутку своїм власникам. На попередніх стадіях рентабельність могла бути й не досить високою, адже виробництво тільки проходило становлення, однак якщо фірма досягла етапу зростання, то вона вийшла на стабільний рівень і має закріпити свої успіхи, найважливішими параметрами яких є показники прибутковості. Акцент аналізу слід змістити на коефіцієнти рентабельності усіх операцій (основна й операційна, фінансова, інвестиційна діяльність).

Етап зрілості являє собою стан фірми в період занепаду, старіння, коли більшість важливих показників діяльності погіршуються, а розвиток, що розуміється як подальше вдосконалювання, втрачає зміст. Структура має тенденцію до спрощення, згортання, а вирослі й зміцнілі конкуренти виборюють більші частки і є ефективнішими. На цій стадії виникає потреба розробки та вчасного впровадження нової парадигми господарювання. Така необхідність може викликати зміну місії фірми, принципів та

концептуальних засад функціонування, повне її перепрофілювання, диверсифікацію та зміну сфер діяльності, перехід на обслуговування нових стратегічних зон господарювання, зміну джерел та напрямів здобуття фінансових, кадрових, матеріальних і нематеріальних ресурсів тощо. На етапі зрілості важливо відстежувати інвестиційну діяльність підприємства, а це вимагає поглибленого аналізу рентабельності капіталу. Особливої уваги вимагатиме аналіз рентабельності функціонуючого капіталу, що дає найповніше уявлення про прибутковість виробничої діяльності.

На **етапі спаду та припинення діяльності** відбувається остаточне руйнування конкурентних переваг підприємства, а в разі несвочасного вжиття заходів з перепрофілювання та диверсифікації діяльності — і його ліквідація. На цій стадії підприємство займається випуском продукції або частково застарілої, чи такої, котра має обмежений попит у рамках лише національного чи регіонального ринку. Такі фірми розпадаються у зв'язку з неможливістю ефективного функціонування або ж здійснюють глибокі трансформаційні перетворення: докорінно змінюють профіль діяльності, що передбачає заміну власників, керівництва, застарілих технологічних процесів, зміну персоналу тощо. У цей період головна увага приділяється фінансовій діагностиці показників ліквідності та рентабельності, з результатів детального дослідження яких доходять висновку про доцільність або неможливість подальшої діяльності суб'єкта господарювання.



Питання для поглибленого вивчення

1. Концепції циклічності розвитку в економічній літературі.
2. Особливості та завдання діяльності підприємства на різних стадіях розвитку його бізнесу.



Тестові завдання

1. Етап, на якому підприємство досягає стійкості на ринку та формує достатні конкурентні переваги, а основні небезпеки походять від загострення конкурентної боротьби, має назву ...

- a) зародження;
- b) становлення;

- с) розвиток;
 д) зрілість.
2. На етапі зародження бізнесу най важливішими є показники
 а) ліквідності;
 б) ділової активності;
 с) фінансової стійкості;
 д) рентабельності.
3. На стадії розвитку найбільш важливими стають показники
 а) ліквідності;
 б) ділової активності;
 с) фінансової стійкості;
 д) рентабельності.
4. Етап життєвого циклу, на якому структура бізнесу має тенденцію до спрощення, згортання, а вирослі та зміцнілі конкуренти виборюють більші частки ринку і є ефективнішими, має назву ...
 а) зародження;
 б) становлення;
 с) розвиток;
 д) зрілість.
5. На стадії становлення найважливішими стають показники ...
 а) ліквідності;
 б) ділової активності;
 с) фінансової стійкості;
 д) рентабельності.

5.4. Особливості прийняття стратегічних і оперативних управлінських рішень

Мета	<i>визначення особливостей розробки, прийняття та реалізації стратегічних і оперативних управлінських рішень</i>
Ключові поняття	<i>стратегічне рішення, тактичний захід, інноваційність, реструктуризація</i>

Залежно від рівня, на якому приймаються рішення, а також від періоду, за який передбачено здобуття їх результатів, управлінські рішення поділяються на стратегічні й оперативні.

Стратегічне управлінське рішення — пов'язане з залученням і використанням значного обсягу ресурсів для досягнення поставле-

них довгострокових цілей компанії. Його виконання відбувається в умовах невизначеності та ризику, а тому може супроводжуватися серйозними непередбачуваними наслідками для компанії.

Оперативне управлінське рішення — пов'язане з організацією господарської діяльності в короткостроковому періоді, результатом виконання якого є оптимізація поточних параметрів діяльності компанії відповідно до загальної стратегії.

Основними аспектами діяльності підприємства, щодо яких можуть прийматися стратегічні управлінські рішення, є:

- ✓ реконструкція підприємства;
- ✓ упровадження нововведень (нові види продукції, сучасні технології тощо);

- ✓ організаційні зміни (трансформація організаційно-правової форми підприємства, структури виробництва й управління, впровадження нових форм організації й оплати праці, активізація взаємодії з постачальниками та споживачами);

- ✓ вихід на нові ринки збуту;

- ✓ придбання та поглинання інших підприємств тощо.

Стратегічним рішенням, що приймаються на основі результатів попередньої діагностики бізнесу, притаманні такі особливості:

- ☞ інноваційний характер, а тому вони мають бути відкритими та зрозумілими всім працівникам компанії;

- ☞ спрямовані на перспективні цілі підприємства, на реалізацію майбутніх можливостей;

- ☞ визначаються множиною альтернатив, які мають особливу процедуру формування та відбору;

- ☞ внаслідок націленості на майбутнє невизначені за своєю природою;

- ☞ потребують використання накопичених знань та досвіду діяльності у певній сфері;

- ☞ носять суб'єктивний характер, тобто не піддаються об'єктивній оцінці;

- ☞ характеризуються довгостроковими та незворотними наслідками;

- ☞ сприяють забезпеченню взаємозв'язку ресурсів компанії з рівнем її ділової активності;

- ☞ впливають на процес формування та використання ресурсів компанії у майбутньому.

Основними аспектами діяльності підприємства, щодо яких приймаються тактичні управлінські рішення, є:

- ✓ склад, обсяг і структура оборотних активів підприємства;

- ✓ виробнича програма підприємства;
- ✓ технічні та технологічні процеси виробництва продукції;
- ✓ рух запасів і готової продукції;
- ✓ матеріально-технічне забезпечення процесу виробництва;
- ✓ формування та використання фінансових ресурсів у короткостроковому періоді;
- ✓ бюджетування та поточний контроль господарської діяльності підприємства.

Розробка та реалізація оперативних рішень за результатами попередньої діагностики фінансово-економічного стану підприємства здійснюється на основі таких принципів:

- * принцип своєчасності — швидке реагування суб'єкта управління на зміну інформації про стан об'єкта управління;

- * принцип раціональної точності — затрати на розв'язання проблеми не повинні перевищувати можливих утрат чи збитків від її виникнення;

- * принцип групування — для ефективного вирішення наявних проблеми та ситуації на підприємстві мають бути згруповані;

- * принцип делегування повноважень — прийняття рішень відбувається безпосередньо керівниками відповідних рівнів управління;

- * принцип адаптивності — використання стандартних дій для вирішення типових проблем.

Порівняльна характеристика оперативних і стратегічних рішень наведена у табл. 5.3.

У процесі управління проявляється взаємозв'язок між стратегічними й оперативними рішеннями компанії. На практиці трапляються випадки, коли негативні тенденції, спричинені недостатньо продуманим стратегічним рішенням, потребують негайного виправлення низкою оперативних рішень.

Приклад. *За результатами діагностики фінансово-економічного стану підприємства «АБВ», що виробляє продовольчі товари (виробництво консервів, кондитерських виробів, молочної продукції), зафіксовано тенденцію зниження показника рентабельності активів протягом останніх трьох років. Глибокий факторний аналіз надав можливість дійти висновку, що причиною зниження рентабельності активів є зменшення показника рентабельності продажу. Оцінка цього показника показала, що три роки тому керівництвом підприємства було прийняте недостатньо обґрунтоване стратегічне рішення про необ-*

хідність розширення асортименту консервної продукції. Цей вид продукції мав середній показник рентабельності продажу серед продукції інших видів. Реалізація прийнятого рішення призвела до скорочення частки найбільш рентабельного на той час виду продукції — кондитерських виробів і, як наслідок, — до зниження загального показника рентабельності продажу.

Невеликий обсяг випуску нових видів консервної продукції не забезпечив зростання загального обсягу їх продажу. Рентабельність продажу консервної продукції поступово знижувалася, що спричинило негативну тенденцію зменшення показника рентабельності продажу підприємства в цілому. Останній, своєю чергою, зумовив зниження загального показника рентабельності активів (табл. 5.4 та 5.5).

Таблиця 5.3

**ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОПЕРАТИВНИХ І СТРАТЕГІЧНИХ
УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ [34, с. 25—26]**

Характеристика рішення	Вид рішення	
	оперативне	стратегічне
Сфера дії	Низові ланки компанії, господарські підрозділи, бізнес-одиниці	Об'єкт управління в цілому (підприємство, організація, об'єднання тощо)
Ступінь складності проблеми	Невисокий	Підвищений
Ступінь структурованості проблеми	Проблема добре вивчена, чітко структурована, логічно осмислена	Проблема неструктурована, унікальна, не подібна до інших
Горизонт управління	Дні, тижні, декада, місяць	Роки
Періодичність прийняття рішення	У реальному режимі, у міру виникнення проблеми	Нерегулярно
Характер результатів рішення	Запрограмовані	Очікувані
Рівень керівництва, що приймає рішення	Лінійні чи функціональні керівники	Вище керівництво
Вхідна інформація	Календарні плани, графіки, заявки, наряди, первинна документація	Науково-технічна й економічна інформація, планова документація та зведена звітність

Закінчення табл. 5.3

Характеристика рішення	Вид рішення	
	оперативне	стратегічне
Обробка інформації	Інформаційно-обчислювальні операції, складання звітів, управління за відхиленнями, диспетчерування	Аналіз, зіставлення та експертна оцінка інформації, екстраполяція, моделювання
Частка інтелектуальної, творчої діяльності	Незначна	Висока
Вихідна інформація	Звіти, графіки, оперативні рішення	Цілі, директиви, економічна, соціальна й організаційна політика, перспективні плани, програми розвитку
Джерела інформації	Переважно внутрішні	Зовнішні
Предметна галузь	Точно визначена, вузька	Дуже широка, багатофункціональна
Направленість інформації	Поточна	Майбутня
Частота використання інформації	Висока	Низька
Точність інформації	Висока	Невелика

Таблиця 5.4

ПРИБУТКОВІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА «АБВ» у 2003—2005 рр.

Показник	Обсяг продажу, тис. грн			Прибуток, тис. грн			Рентабельність продажу, %		
	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
Консервна продукція	420	300	280	50,4	30,0	22,4	12	10	8
Кондитерські вироби	700	720	735	105	111,6	102,9	15	15,5	14
Молочна продукція	280	270	300	27,0	24,3	30,0	10	9	10
Разом	1400	1290	1315	182,4	165,9	155,3	13	12,9	11,8

Таблиця 5.5

**ПАРАМЕТРИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
«АБВ» у 2003—2005 рр.**

Активи, тис. грн			Рентабельність продажу, %			Рентабельність активів, %		
2003 р.	2004 р.	2005 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
900	920	900	13	12,8	11,8	20,2	18	17,2

Для виправлення ситуації проведено детальний асортиментний аналіз, за результатами якого було прийнято низку оперативних рішень стосовно оптимізації структури асортименту продукції за різними напрямками діяльності підприємства.

Компанії по-різному реагують на факт настання змін у макросередовищі, тому й відмінною є політика їх управління у кризових ситуаціях. Уже згадувані нами типи реакції на подразники зовнішнього середовища (реактивне, активне та планове управління) також характеризують взаємозв'язок оперативних і стратегічних управлінських рішень.

За *реактивного типу управління* компанія намагається уникнути стратегічних управлінських рішень, дотримуючись припущення, що труднощі можна подолати за допомогою звичайних оперативних рішень. У процесі управління поступово випробовується низка заходів, починаючи з тих, які мали успіх у минулому. Використання стратегічних рішень компаніями з цим типом управління має місце лише тоді, коли превентивні оперативні заходи не дали результату й діяльність компанії залишається збитковою. До цього моменту компанія зазвичай марнує час, що призводить до накопичення значних неефективних витрат.

Реактивний тип управління характерний для великих компаній, що характеризуються консервативними поглядами на процес стратегічного управління, дотримуються обраної у далекому минулому стратегії, зорієнтованої на статичність ринкового середовища. Послідовність дій компанії з реактивним типом управління представлено у додатку Д.

Компанії, що реалізують *активний тип управління* за результатами проведеної діагностики господарської діяльності та зовнішніх умов, теж спочатку вдаються до оперативних заходів пристосування до нових умов ринкового середовища. Відмін-

ність активного типу управління від реактивного проявляється в тому, що реакція починається не з типових, раніше використовуваних прийомів, а з розробки набору найбільш придатних у конкретній ситуації оперативних дій. У разі відсутності результату, після реалізації оперативних рішень, приступають до виходу з кризової ситуації та пристосування до нових умов за допомогою стратегічних інструментів (довгострокових планів і перспективних стратегій).

Активний тип управління у кризових ситуаціях має місце в невеликих компаніях, які на вищому управлінському рівні займаються прогнозуванням змін у навколишньому макросередовищі. Механізм реакції компаній з активним типом управління у кризових ситуаціях представлено у додатку Е.

Останніми роками дедалі більше компаній використовують окрім екстраполяційного підходу й інші методи, спрямовані на вивчення зовнішнього щодо компанії середовища, прогнозування розвитку технології, структурного економічного планування, розробки сценаріїв подальшого розвитку ринкового середовища тощо. Стратегічне управління на цих підприємствах безпосередньо спрямоване на виявлення можливих змін, які виникають у зв'язку з дискретними відхиленнями стратегічного характеру. Здобута в результаті таких заходів інформація дає можливість компанії розробити цілу низку запобіжних заходів до настання критичних змін у ринковому середовищі.

Описані компанії використовують *плановий тип управління* стосовно виявлених за результатами діагностики кризових явищ і процесів, активно застосовують інструменти стратегічного управління для покращання свого становища у довгостроковій перспективі за різних напрямів і варіантів зміни господарського середовища (додаток Ж).



Питання для поглибленого вивчення

1. Формування стратегічного набору компанії.
2. Стратегічний аналіз і прогнозування на підприємстві.
3. Особливості управління розвитком підприємства.
4. Об'єктивна необхідність й організаційні форми трансформації підприємств (організацій) та об'єднань.
5. Оперативно-тактичне управління у бізнесі.



Тестові завдання

1. Рішення, пов'язане із залученням і використанням значного обсягу ресурсів для досягнення поставлених довгострокових цілей компанії, є ...

- a) стратегічним;
- b) тактичним;
- c) оперативним.

2. Характерними рисами стратегічних рішень є:

- a) інноваційний характер;
- b) більш детальне планування процесу реалізації рішення у часі та за ресурсами;
- c) спрямованість на перспективні цілі підприємства та майбутні можливості;

- d) спрямованість на досягнення поточних цілей;
- e) більш висока невизначеність результатів.

3. Характерними рисами тактичних рішень є:

- a) інноваційний характер;
- b) детальність визначення ресурсів і результатів рішення;
- c) спрямованість на перспективні цілі підприємства та майбутні можливості;

- d) відповідальність вищого керівництва за розробку та прийняття рішення;

- e) точно визначена, вузька предметна галузь рішення.

4. Основними аспектами діяльності підприємства, щодо яких приймаються оперативні управлінські рішення, є:

- a) вихід на нові ринки збуту;
- b) реконструкція підприємства;
- c) рух запасів і готової продукції;
- d) матеріально-технічне забезпечення процесу виробництва.

5. Основними аспектами діяльності підприємства, щодо яких приймаються стратегічні управлінські рішення, є:

- a) вихід на нові ринки збуту;
- b) матеріально-технічне забезпечення процесу виробництва;
- c) придбання та поглинання інших підприємств;
- d) рух виробничих запасів і готової продукції.

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 за № 436-IV.
2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 за № 1058-IV.
3. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням» від 18.01.2001 за № 2240-III.
4. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» від 02.03.2000 за № 1533-III.
5. Закон України «Про страхові тарифи на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» від 22.02.2001 за № 2272-III.
6. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30.06.1999 за № 784-XIV.
7. Закон України «Про захист економічної конкуренції» // Відомості Верховної Ради. — 2001. — № 12. — С. 64.
8. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 за № 334/94-ВР, у редакції від 22.05.1997 за № 283/97-ВР.
9. Закон України «Про податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів» від 11.12.1991 за № 1963-XII.
10. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 за № 168/97-ВР.
11. Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 21.12.2000 за № 2181-III.
12. Декрет Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» від 20.05.1993 за № 56—93.
13. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 за № 92.

14. Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.08.1998 за № 727/98 у редакції від 28.06.1999 за № 746/99.

15. *Ананькина Е. А., Данилочкин С. В., Данилочкина Н. Г. и др.* Контроллинг как инструмент управления предприятием / Под ред. Н. Г. Даншючкиной. — М.: ЮНИТИ, Аудит, 1998.

16. *Ансофф И. Х.* Стратегическое управление. — М.: Экономика, 1989.

17. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э. М. Короткова. — М.: ИНФРА-М, 2000.

18. Антикризисный менеджмент / Под ред. проф., д-ра экон. наук А. Г. Грязновой. — М.: Тандем, 1999.

19. *Баканов М. И., Шеремет А. Д.* Теория экономического анализа: Учебник. — 3-е изд., перераб. — М.: Финансы и статистика, 1996.

20. *Балабанов И. Т.* Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? — М.: Финансы и статистика, 1995.

21. *Бердникова Т. Б.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2001.

22. *Бланк И. А.* Управление использованием капитала. — К.: Ника-Центр; Эльга, 2000.

23. *Бланк И. А.* Управление прибылью. — К.: Ника-Центр, 1998.

24. *Бланк И. А.* Управление финансовой стабилизацией предприятия. — К.: Ника-Центр; Эльга, 2003.

25. *Бланк И. А.* Финансовый менеджмент: Учебный курс/ И. А. Бланк. — 2-е изд., перераб. и доп. — К.: Эльга; Ника-Центр, 2004.

26. *Бовыкин В. И.* Новый менеджмент (управление предприятиями на уровне высших стандартов: теория и практика эффективного управления). — М.: Экономика, 1997.

27. *Бухалков М. И.* Внутрифирменное планирование: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 1999.

28. *Ван Хорн Дж.* Основы управления финансами. — М.: Финансы, 1996.

29. *Виханский О. С.* Стратегическое управление : Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Гардарика, 1998.

30. *Воронов А. А., Катичев В. Ф.* Показатели и методы оценки эффективности организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием // Менеджмент в России и за рубежом. — № 4. — 2004. — С. 98—108.

31. *Дракер П. Ф.* Управление, нацеленное на результаты / Пер. с англ. — М.: Технол. шк. бизнеса, 1994.

32. *Дракер П. Ф.* Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / Пер. с англ. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 1998.

33. *Зимин Н. Е.* Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: Учеб. пособие/ Н. Е. Зимин. — М.: ЭКМОС, 2002.

34. *Иванов А. И., Маявина А. В.* Разработка управленческих решений. — М.: МАЭП, 2000.

35. *Ізмайлова К. В.* Сучасні технології фінансового аналізу: Навч. посібник. — К.: МАУП, 2003.
36. *Кизим М. О.* Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія. — Харків: Інжек, 2003.
37. *Ковалев А. И., Привалов В. П.* Анализ финансового состояния предприятия. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2001.
38. *Коробов М. Я.* Финансовый анализ. — К.: Хвиля-Прес, 2002.
39. *Коротков Э. М., Беляев А. А., Валовой Д. В. и др.* Антикризисное управление: Учеб. пособие — М.: ИНФРА-М, 2000.
40. *Кортунова И. А.* Инвестиционная привлекательность и экономический потенциал // Регіональні перспективи. — 2000. — № 2—3. — С. 71—73.
41. *Кошкин В. И. и др.* Антикризисное управление. — М.: ИНФРА-М, 1999.
42. *Кравченко Е. Ф.* SADT-методология как инструмент организационного инжиниринга // Микроэлектроника и информатика-98. Всероссий. межвуз. научн.-техн. конф.: В 2 ч. Тез. докл. — М.: МИЭТ, 1998. — Ч. 1.
43. *Крамаренко Г. О.* Фінансовий аналіз і планування. — К.: ЦНЛ, 2003.
44. *Марка Д. А., МакГоуэн К.* Методология структурного анализа и проектирования / Пер. с англ. — М., 1993.
45. *Мендрул О. Г.* Управління вартістю підприємств: Монографія. — К.: КНЕУ, 2002.
46. *Мишин В. М.* Исследование систем управления: Учебник/ В. М. Мишин. — М.: ЮНИТИ, 2003.
47. *Моисеева Н. К., Кравченко Е. Ф., Аверьянов И. И.* Проектирование функционально-структурной организации торговой фирмы с использованием SADT-методологии // Маркетинг. — 1998. — № 3. — С. 47—60.
48. *Неверов А. В.* Экономика природопользования: Учеб. пособие для вузов. — Минск: Вышейш. шк., 1990.
49. *Пилипчик В. П. та ін.* Промисловий маркетинг: Навч. посібник. — К.: ЦНЛ, 2005.
50. Планирование будущего корпорации / Пер. с англ. / Рассел Л. Акофф. — М.: Сирин, 2002.
51. *Ползунова Н. Н.* Исследование систем управления: Учеб. пособие. — М.: Академический проект, 2004.
52. *Пью Д., Мэйби К.* Стратегии управления сложными изменениями: Курс профессионального диплома по менеджменту «Управление развитием и изменением». Кн. 10. Открытый университет Великобритании / Пер. с англ. — М.: МЦДО «ЛИНК», 1995.
53. *Рассказов С. В., Рассказова А. Н.* Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании // Финансовый менеджмент. — 2002. — № 4. — с. 13 — 25.

54. *Редченко К. І.* Стратегічний аналіз у бізнесі: Навч. посібник. — 2-ге вид., доп. — Львів: «Новий світ — 2000», 2003.
55. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / Пер. с англ.; под ред. Н. Д. Эриашвили. — М.: ЮНИТИ, 1997.
56. *Савицкая Г. В.* Экономический анализ: Учебник / Г. В. Савицкая. — 8-е изд., перераб. — БМ, 2003.
57. *Савчук В. П.* Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций. — К.: Изд. дом «Максимум», 2001.
58. *Самочкин В. Н.* Гибкое развитие предприятия: Анализ и планирование. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Дело, 2000.
59. *Скутейко В. П., Чиликин А. И.* Методические рекомендации по определению рыночной стоимости предприятия // НАН Укрина, Институт экономики промышленности. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998.
60. *Стражева В. И.* Анализ хозяйственной деятельности в промышленности. — Минск: Вышэйш. шк., 1997.
61. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под общ. ред. проф., д. э. н. А. П. Градова и проф., д. э. н. Б. И. Кузина. — СПб.: Специальная литература, 1996.
62. *Тарасенко Н. В.* Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. — 2-ге вид., стереотип. — К.: Алерта, 2003.
63. *Терещенко О. О.* Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2000.
64. *Туркало Р. І.* Фінансовий аналіз комерційного банку: основи теорії, експрес-діагностика, рейтинг: Навч. посібник для студ. — Харків: Слобожанщина, 1999.
65. *Тренев Н. Н.* Предприятие и его структура: Диагностика. Управление. Оздоровление: Учеб. пособие. — М.: ПРИОР, 2000.
66. *Ульянченко О. В.* Дослідження операцій в економіці. — К.: Гриф, 2003.
67. Управление и корпоративный контроль в акционерных обществах: практическое пособие / Под ред. Е. П. Губина. — М.: 1999.
68. Управление персоналом / Под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. — М.: Банки, 1998.
69. Факторный анализ эффективности производства / Кол. под рук. В. Ф. Палия. — М.: Финансы, 1973.
70. *Фомин Я. А.* Диагностика кризисного состояния предприятия. — М.: ЮНИТИ-Дана, 2003.
71. *Функ Я. И. и др.* Акционерные общества: история и теории (диалектика свободы). — Минск: Амалфея, 1999.
72. *Хаммер М., Чампи Дж.* Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / Пер. с англ. — СПб.: Изд-во СПб-го ун-та, 1997.
73. *Чуев И. Н., Чечевицына Л. Н.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. — Ростов н/Д: Феникс, 2004.

74. *Эйтингтон В. Н., Анохин С.* Прогнозирование банкротства: основные методики и проблемы // <http://crisis.engec.ru/bankrot5.htm>.

75. *Ackoff R. L.* A Concept of Corporate Planning. — N.Y.: John Wiley and Sons, 1979.

76. *Arthur A. Tompson, Jr. A. Strickland.* Strategic Management — Boston-Irwin, 1990.

77. *Beskhard R. A.* Model for the Executive // Management of Transformation Change. The Annual: Developing Human Resouises, University Associates, 1989.

78. *Bettinger Cass.* Use Corporate Culture to Trigger High Performance // Journal of Business Strategy 10, 1989, no. 2, p. 38—42.

79. *Grant Robert.* Contemporary Strategy Analysis // Blackwell Business, 3rd ed., 1998, p. 461.

80. *Stewart G. Bennet.* The Quest For Value: the EVA Management Guide. — New York: Harper Business, 1991.

ЕКЗАМЕНАЦІЙНІ ПИТАННЯ ДО КУРСУ «БІЗНЕС-ДІАГНОСТИКА ПІДПРИЄМСТВА»

1. Сутнісна характеристика економічної діагностики підприємства: визначення, принципи проведення і роль у процесі управління.
2. Основні підходи до читання фінансової звітності підприємства, їх переваги та недоліки.
3. Класифікація показників економічної діагностики підприємства.
4. Фінансова стійкість підприємства: види, методи оцінки та фактори забезпечення.
5. Сучасні моделі економічної діагностики підприємства та принципи їх побудови.
6. Модель аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства Du Pont: технологія розрахунків, переваги та недоліки.
7. Технологія коефіцієнтного аналізу діяльності сучасних підприємств.
8. Алгоритм експертної діагностики та аудиту фінансово-господарського стану підприємства.
9. Вітчизняні методики аналізу діяльності підприємства: підходи, технологія розрахунку, переваги та недоліки.
10. Створення факторних моделей етіологічної діагностики та їх різновиди.
11. Місце, роль і значення обліку в управлінні підприємством.
12. Бухгалтерська та фінансова звітність сучасних підприємств: основні поняття, принципи формування та обов'язкові реквізити.
13. Зв'язок бухгалтерського обліку із системами управлінського та фінансового обліків.
14. Суть, мета складання та основні поняття балансу підприємства, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів та звіту про власний капітал.

15. Оцінка елементів фінансових звітів та міжнародні концепції капіталу.

16. Характеристика цільової інформації користувачів фінансової звітності.

17. Мета, основні завдання та очікувані результати проведення експрес-діагностики діяльності підприємств.

18. Принципи та методи формування мінімально необхідної сукупності діагностичних показників.

19. Основні правила побудови системи показників експрес-діагностики на цільовій основі.

20. Аналіз резервів зростання обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства.

21. Основні показники інтегральної оцінки ефективності виробництва та реалізації продукції. Загальні прийоми інтерпретації результатів аналізу.

22. Технологія аналізу діяльності підприємства за його балансом: переваги та недоліки.

23. Аналіз структури капіталу підприємства та джерел його фінансування.

24. Визначення та опис характеру зв'язків ефективності діяльності підприємства з основними чинниками ринкового середовища господарювання.

25. Методики дослідження ринкового попиту на продукцію підприємства.

26. Технологія оцінки рівня конкуренції на цільовому ринковому сегменті.

27. Методики оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства.

28. Інтегральні методики визначення рівня конкурентоспроможності підприємства.

29. Основні фактори, що зумовлюють рівень конкурентоспроможності підприємства.

30. Алгоритми формування висновків експрес-діагностики фінансово-економічної діяльності підприємств та підготовки звітів.

31. Визначення основних груп необоротних активів підприємства, діагностика їх величини та структури.

32. Загальний аналіз величини та структури оборотних активів підприємства.

33. Діагностика комерційних ризиків підприємства та технологія їх нейтралізації.

34. Управління запасами готової продукції на сучасних підприємствах.

35. Визначення зносу основних засобів і встановлення норм амортизаційних відрахувань. Економічний зміст терміна використання основних засобів підприємства.

36. Діагностика основних засобів за показниками стану й ефективності використання.

37. Діагностика процесів управління виробничими запасами на підприємствах.

38. Управління дебіторською заборгованістю: принципи, методи та контрольні показники.

39. Діагностика ефективності використання персоналу підприємства.

40. Система показників оцінки ефективності організаційної структури підприємства.

41. Діагностика якості організації виробництва та раціональності організаційної структури підприємства.

42. Основні проблеми систем управління сучасними підприємствами та способи їх подолання.

43. Прибутковість діяльності та система показників її аналізу.

44. Взаємозв'язок понять «фінансова стійкість», «платоспроможність» та «ліквідність».

45. Система показників платоспроможності та ліквідності підприємства.

46. Фінансовий леверидж та управлінські рішення на його основі.

47. Поняття банкрутства та його основні ознаки. Фактори, що призводять до банкрутства підприємств.

48. Інтегральні моделі оцінки ймовірності банкрутства: Е. Альтмана, Ліса, Тафлера, R-модель та ін.

49. Основні шляхи поліпшення фінансово-економічного стану підприємства, технологія запобігання банкрутству.

50. Визначення контрольних показників у розрізі складових економічної безпеки: інтелектуальної, кадрової, інформаційної, фінансової, політико-правової, екологічної та силової.

51. Методи оцінки рівня економічної безпеки підприємства за сучасних умов господарювання.

52. Сутнісно-змістовна характеристика ефективності діяльності підприємства.

53. Система критеріїв оцінки ефективності господарської діяльності та показники, що їх описують.

54. Типи залежностей успішності підприємства у певній сфері бізнесу від ключового ресурсу.

55. Поняття «місткість ринку» та його роль в обґрунтуванні стратегій розвитку підприємств.

56. Технологія сегментації ринків за продуктовою, географічною, споживчою, функціональною ознаками.

57. Прогнозування розвитку ринку на основі вивчення факторів, що впливають на споживання.

58. Сучасні особливості організації діагностичних процесів на підприємствах у розрізі видів діяльності.

59. Джерела отримання аналітичної інформації щодо діяльності та розвитку підприємства.

60. Методи кількісного та якісного аналізу господарських ризиків.

Форми бухгалтерського обліку і звітності наскрізного прикладу

Дата (рік, місяць, число)

Підприємство.....	за ЄДРПОУ
Територія.....	за КОАТУУ
Форма власності.....	за КФВ
Орган державного управління.....	за СПОДУ
Галузь.....	за ЗКГНГ
Вид економічної діяльності.....	за КВЕД
Одиниця виміру: тис. грн	Контрольна сума

Коди		

Баланс
на **31.12.** 2005 г.

Форма № 1

Код за ДК

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	ПАСИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	5	6	7	8
I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ				I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Нематеріальні активи:				Статутний капітал	300	78 500	81 000
залишкова вартість;	010	2000	1950	Пайовий капітал	310		
первісна вартість;	011	2250	2250	Додатковий вкладений капітал	320	13 500	20 000
знос	012	250	300	Інший додатковий капітал	330		
Незавершене будівництво	020			Резервний капітал	340	1000	1050
Основні засоби:				Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	219 600	249 000
залишкова вартість;	030	249 600	260 000	Неоплачений капітал	360	()	()
первісна вартість;	031	346 600	385 000	Вилучений капітал	370	(5000)	(5000)
знос	032	97 000	125 000	Усього за розділом I:	380	305 600	346 050
Довгострокові фінансові інвестиції:				II. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСТУПНИХ ВИТРАТ І ПЛАТЕЖІВ			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040			Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші фінансові інвестиції	045	0	300	Інші забезпечення	410		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050			Цільове фінансування	420		
Відстрочені податкові активи	060				430		
Інші необоротні активи	070						
Усього за розділом I:	080	251 600	262 250	II. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ				Довгострокові кредити банків	440		
Запаси:							
виробничі запаси;	100	130 000	125 000	Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		
тварини на вирощуванні та відгодівлі;	110						

Продовження дод. А

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	ПАСИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
незавершене виробництво;	120	40 000	32 000	Відстрочені податкові зобов'язання	460	9000	16 000
готова продукція;	130	15 000	23 000	Інші довгострокові зобов'язання	470	136 000	130 000
товари	140			Усього за розділом III:	480	145 000	146 000
Векселі одержані	150			IV. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:				Короткострокові кредити банків	500	36 000	30 000
чиста реалізаційна вартість;	160	145 000	156 000	Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	0	6000
первісна вартість;	161	148 000	158 375	Векселі видані	520	61 000	51 000
резерв сумнівних боргів;	132	3000	2375	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	57 000	60 000
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з бюджетом;	170			з одержаних авансів;	540		
за виданими авансами;	180	3000	4000	з бюджетом;	550	15 000	17 000
з нарахованих доходів;	190			з позабюджетних платежів;	560		
із внутрішніх розрахунків	200			зі страхування;	570		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210			з оплати праці;	580		
Поточні фінансові інвестиції	220	32 000	46 300	з учасниками;	590		
Грошові кошти та їх еквіваленти:				із внутрішніх розрахунків;	600		
у національній валюті;	230	15 000	19 500	Інші поточні зобов'язання	610	12 000	12 000
в іноземній валюті	240			Усього за розділом IV:	620	181 000	176 000
Інші оборотні активи	250			V. ДОХОДИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ	630		
Усього за розділом II:	260	380 000	405 800				
III. ВИТРАТИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ	270						
БАЛАНС	280	631 600	668 050	БАЛАНС	640	631 600	668 050

Головний бухгалтер
Керівник

Дата (рік, місяць, число)
Підприємство..... за ЄДРПОУ
Територія..... за КОАТУУ
Форма власності за КФВ
Орган державного управління за СПОДУ
Галузь..... за ЗКІНГ
Вид економічної діяльності..... за КВЕД
Одиниця виміру: тис. грн Контрольна сума
Адреса.....

Коди		
		01

Звіт про фінансові результати за 2005 р.

Форма № 1 Код за ДКУД 1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	870 000	918 060
Податок на додану вартість	015	104 950	193 060
Акцизний збір	020		
	025		
Інші вирахування з доходу	030		
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	765 050	725 000
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	535 000	517 000
Валовий:			
прибуток;	050	230 050	208 000
збиток	055		
Інші операційні доходи	060		
Адміністративні витрати	070	96 804	104 500
Витрати на збут	080	28 050	25 000
Інші операційні витрати	090		
Фінансові результати від операційної діяльності:			
прибуток;	100	105 196	73 500
збиток	105		
Дохід від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120	5250	10 000
Інші доходи	130		
Фінансові витрати	140	16 250	16 750
Втрати від участі в капіталі	150		
Інші витрати	160		
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
прибуток;	170	94 196	66 750
збиток	175		
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	41 446	26 250

Продовження дод. А

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
прибуток;	190	52 750	40 500
збиток	195		
Надзвичайні:			
доходи;	200		
витрати	205	5000	0
Податки з надзвичайного прибутку	210		
Чистий:			
прибуток;	220	47 750	40 500
збиток	225		

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Матеріальні затрати	230	395 600	410 300
Витрати на оплату праці	240	84 200	79 900
Відрахування на соціальні заходи	250	34 522	32 760
Амортизація	260	29 450	26 740
Інші операційні витрати	270		
РАЗОМ	280	543 772	549 700

III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Середньорічна кількість простих акцій	300	3 181 918	3 140 000
Скоригована середньорічна кількість акцій	310	3 181 918	3 140 000
Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	320	15,01	12,9
Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	330	15,01	12,9
Дивіденди на одну просту акцію	340	5,9	5,16

Керівник
Головний бухгалтер

Дата (рік, місяць, число)

Підприємство..... за ЄДРПОУ
Територія..... за КОАТУУ
Орган державного управління за СПОДУ
Галузь..... за ЗКГНГ
Вид економічної діяльності..... за КВЕД
Одиниця виміру: тис. грн
Контрольна сума

Коди		
		01

Звіт про рух грошових коштів за 2005 р.

Форма № 1 Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код	За звітний період		За попередній період	
		Надходження	Видаток	Надходження	Видаток
1	2	3	4	5	6
І. РУХ КОШТІВ У РЕЗУЛЬТАТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010	94 196			
Коригування на:					
• амортизацію необоротних активів;	020	28 050	×		×
• збільшення (зменшення) забезпечень;	030		6000		
• збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	040				
• збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	050		5250		
Виплати на сплату відсотків	060	16 250	×		×
Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	070	127 496			
Зменшення (збільшення):					
• оборотних активів;	080		7000		
• витрат майбутніх періодів	090				
Збільшення (зменшення):					
• поточних зобов'язань;	100	12 000			
• доходів майбутніх періодів	110				
Грошові кошти від операційної діяльності	120	132 246			
Сплачені:					
• відсотки;	130	×	16 250	×	
• податки на прибуток	140	×	41 446	×	
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150	74 550			
Рух коштів від надзвичайних подій	160		5000		
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170	69 550			

Стаття	Код	За звітний період		За попередній період	
		Надходження	Видаток	Надходження	Видаток
II. РУХ КОШТІВ У РЕЗУЛЬТАТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ					
Реалізація:					
• фінансових інвестицій;	180		×		×
• необоротних активів;	190		×		×
• майнових комплексів	200				
Отримано:					
• відсотки;	210				
• дивіденди	220	5250	×		
Інші надходження	230	50			
Придбання:					
• фінансових інвестицій;	240	×	14 600	×	
• необоротних активів;	250	×	38 400	×	
• майнових комплексів	260	×		×	
Інші платежі	270	×		×	
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280		47 700		
Рух коштів від надзвичайних подій	290				
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300		47 700		
III. РУХ КОШТІВ У РЕЗУЛЬТАТІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ					
Надходження власного капіталу	310	9000	×		
Отримані позики	320		×		
Інші надходження	330		×		
Погашення позик	340	×		×	
Сплачені дивіденди	350	×	18 350	×	
Інші платежі	360	×	10 000	×	
Чистий рух грошових коштів до надзвичайних подій	370		19 350		
Рух коштів від надзвичайних подій	380				
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390		19 350		
Чистий рух коштів за звітний період	400	2500			
Залишок коштів на початок року	410	15 000	×		×
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420	2000			
Залишок коштів на кінець року	430	19 500	×		×

Керівник
Головний бухгалтер

Дата (рік, місяць, число)
Підприємство..... за ЄДРПОУ
Територія..... за КОАТУУ
Орган державного управління за СПОДУ
Галузь..... за ЗКГНГ
Вид економічної діяльності..... за КВЕД
Одиниця виміру: тис. грн
Контрольна сума

Коди		
		01

Звіт про власний капітал за 2005 р.

Форма № 4

Код за ДКУД 1801005

Стаття	Код	Статутний ка- пітал	Пайовий капи- тал	Додатковий вкладений ка- пітал	Інший додато- ковий капітал	Резервний ка- пітал	Нерозподіле- ний прибуток	Неоплачений капітал	Вилучений ка- пітал	Разом
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Залишок на поча- ток року	010	78 500		13 500		1000	219 600		5000	305 600
Коригування:										
Зміна облікової по- літики	020									
Виправлення по- милок	030									
Інші зміни	040									
Скоригований зали- шок на початок року	050	78 500		13 500		1000	219 600		5000	305 600
Переоцінка активів:										
Дооцінка основних засобів	060									
Уцінка основних за- собів	070									
Дооцінка незавер- шеного будівництва	080									
Уцінка незаверше- ного будівництва	090									
Дооцінка немате- ріальних активів	100									
Уцінка нематеріаль- них активів	110									
	120									
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	130							47 750		47 750

Стаття	Код	Статутний ка- пітал	Пайовий ка- пітал	Додатковий вкладений ка- пітал	Інший додат- ковий капітал	Резервний ка- пітал	Нерозподі- лений прибуток	Неоплачений капітал	Вилучений ка- пітал	Разом
Розподіл прибутку:										
Виплати власни- кам (дивіденди)	140						18 350			18 350
Спрямування при- бутку до статутно- го капіталу	150									
Відрахування до ре- зервного капіталу	160					2050				2050
	170									
Внески учасників:										
Внески до капіталу	180	2500		6500						6500
Погашення заборго- ваності з капіталу	190									
	200									
Вилучення капіталу:										
Викуп акцій (часток)	210									
Перепродаж викуп- лених акцій (часток)	220									
Анулювання викуп- лених акцій (часток)	230									
Вилучення частки в капіталі	240									
Зменшення номі- нальної вартості акцій	250									
Інші зміни в капі- талі:										
Списання невідшко- дованих збитків	260									
Безкоштовно отри- мані активи	270									
	280									
Разом зміни в ка- піталі	290	2500		6500		2050	29 400			40 450
Залишок на кінець року	300	81 000		20 000		1050	249 000		5000	346 050

Керівник
Головний бухгалтер

**ОСНОВНІ ПАРАМЕТРИ БАЗОВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ, ЩО ПІДЛЯГАЮТЬ
СПЛАТИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УКРАЇНІ**

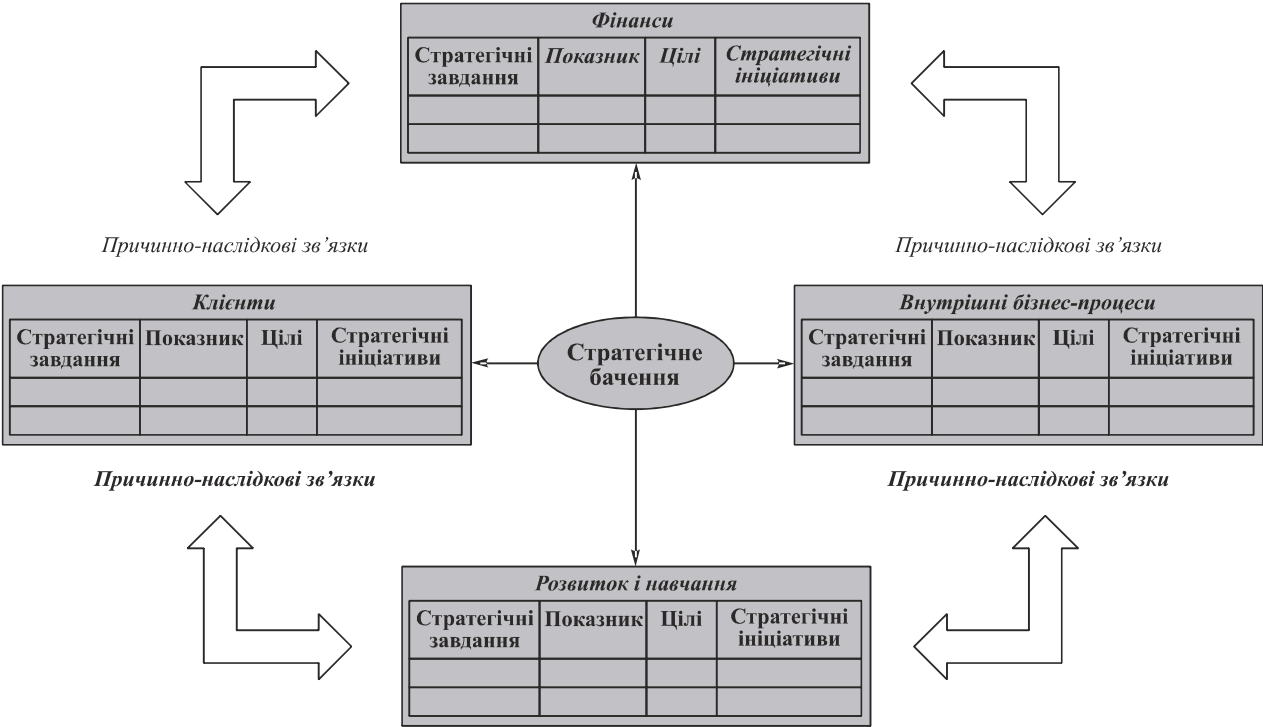
Назва	Нормативне джерело	База оподаткування	Діюча ставка
Податок на додану вартість	Закон України «Про податок на додану вартість» від 3.04.1997 за № 168/97-ВР	* договірна вартість операцій з продажу товарів (робіт, послуг), що визначається за вільними або регульованими цінами (тарифами) з урахуванням акцизу, ввізного мита, інших загальнодержавних податків та зборів (обов'язкових платежів); * фактична ціна бартерної або іншої операції, що передбачає часткову оплату грошовими коштами, але не нижчу за звичайну ціну; * договірна вартість імпортованих товарів, що не менша їхньої митної вартості, зазначеної у ввізній митній декларації з урахуванням вартості усіх необхідних митних операцій, податків та зборів	20 % від бази оподаткування за винятком операцій, до яких застосовується нульова ставка, та операцій, що звільнені від оподаткування податком на додану вартість
Акцизний збір	Декрет Кабінету Міністрів України «Про акцизний збір» від 26.12.1992 за № 18—92. Постанова Верховної Ради України «Про перелік товарів (продукції), на які встановлюється акцизний збір» від 12.09.1996 за № 365/96-ВР	Обороти з реалізації вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції), зокрема з давальницької сировини, через їх продаж, обмін на інші товари (продукцію роботи, послуги), безоплатне передання товарів (продукції) або з їх частковою оплатою, а також обсяги відвантажених підакцизних товарів, виготовлених з давальницької сировини. Обороти з реалізації (передання) товарів для власного споживання, промислової переробки (крім оборотів з реалізації (передання) для виробництва підакцизних товарів) та для своїх працівників. Обсяги підакцизних товарів (продукції), які імпортуються на митну територію України	У твердих сумах згідно з чинним законодавством
Податок на прибуток підприємств	Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.197 за № 283/97-ВР	Прибуток, що розраховується через зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду (визначеного за п. 4.3. Закону «Про оподаткування прибутку підприємств») на суму валових витрат платника (визначених за п.5 цього Закону) і суму амортизаційних відрахувань (статті 8, 9 Закону)	25 %

Назва	Нормативне джерело	База оподаткування	Діюча ставка
Ввізне мито	Закон України «Про єдиний митний тариф» від 5.02.1992 за № 2097-ХІІ	Митна вартість та обсяги ввезених товарів та інших предметів на митну територію України	Згідно з єдиним митним тарифом
Державне мито	Декрет Кабінету Міністрів України «Про державне мито» від 21.01.1993 за № 7—93	Факт здійснення дій і видачі документів, що мають юридичне значення, уповноваженими на те органами	Відповідно до законодавства
Плата за землю	Закон України «Про плату за землю» від 3.08.1992 за № 2535—ХІІ	Грошова оцінка земельної ділянки, а також земельної частки (паю), які перебувають у власності, зокрема й на умовах оренди	Відповідно до законодавства з урахуванням основних параметрів земельної ділянки
Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів	Закон України «Про податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів» від 11.12.1991 за № 1963-ХІІ у редакції Закону від 18.02.1997 за № 75/97-ВР	Ставки встановлено залежно від виду транспортного засобу, його призначення, використання та потужності його двигуна, зокрема: ❖ з кожних 100 см ³ об'єму циліндрів двигуна; ❖ з кожного кВт потужності електричного двигуна; ❖ з кожних 100 см довжини яхти або судна	
Внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втраченою працездатності та витратами, зумовленими народженням і похованням	Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втраченою працездатністю та витратами, зумовленими народженням та похованням» від 18.01.2001 за № 2240-ІІІ	Сума фактичних витрат на оплату праці найманих працівників, що включають витрати на виплату основної та додаткової зарплати, інші заохочувальні й компенсаційні виплати, зокрема й у натуральній формі, які підлягають обкладенню прибутковим податком з громадян	для роботодавців — 2,9 % суми фактичних витрат на оплату праці найманих працівників; для роботодавців — на підприємствах та в громадських організаціях інвалідів, де кількість інвалідів становить не менше як 50 % загальної чисельності працюючих і за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить не менше як 25 % суми витрат на оплату праці, — окремо 0,7 % суми фактичних витрат на оплату праці найманих працівників — інвалідів та 2,9 % суми фактичних витрат на оплату праці інших працівників; для роботодавців — на підприємствах та в організаціях товариств УТОГ і УТОС — 0,5 % суми фактичних витрат на оплату праці найманих працівників

Назва	Нормативне джерело	База оподаткування	Діюча ставка
Внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття	Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» від 02.03.2000 за № 1533-III	Сума фактичних витрат на оплату праці найманих працівників, що включають витрати на виплату основної та додаткової зарплати, інші заохочувальні й компенсаційні виплати, зокрема й у натуральній формі, які підлягають обкладенню прибутковим податком з громадян	✓ для роботодавців — 1,9 % суми фактичних витрат на оплату праці найманих працівників; ✓ на підприємствах та в громадських організаціях інвалідів, де кількість інвалідів становить не менше як 50 % загальної чисельності працюючих і за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить не менше як 25 % суми витрат на оплату праці, роботодавці звільняються від сплати внесків у частині витрат на оплату праці найманих працівників-інвалідів; ✓ роботодавці підприємств і організацій товариств УТОГ і УТОС звільняються від сплати внесків
Внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, що спричинили втрату працездатності	Закон України «Про страхові тарифи на загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» від 22.02.2001 за № 2272-III	Сума фактичних витрат на оплату праці найманих працівників, що включають витрати на виплату основної та додаткової зарплати, інші заохочувальні й компенсаційні виплати, зокрема й у натуральній формі, які підлягають обкладенню прибутковим податком з громадян	Розмір страхового внеску залежить від класу професійного ризику виробництва на підприємстві з урахуванням знижок до нього (за низького рівня травматизму, професійної захворюваності та належного стану охорони праці) чи надбавок (за високого рівня травматизму, професійної захворюваності та неналежного стану охорони праці). Розмір такої знижки (надбавки) не може перевищувати 50 % страхового тарифу, встановленого для відповідної галузі економіки (виду робіт). Розрахунок розміру страхового внеску для кожного підприємства провадиться Фондом соціального страхування від нещасних випадків. Згідно з класифікацією галузей економіки та видів робіт за професійним ризиком виробництва існує 67 класів із страховим тарифом від 0,2 % до 13,8 %.

Назва	Нормативне джерело	База оподаткування	Діюча ставка
Збір на обов'язкове державне пенсійне страхування	Закон України «Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування» від 26.06.1997 за № 400/97-ВР. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 за № 1058-IV	Фактичні витрати на оплату праці працівників (крім сум, які не враховуються під час визначення бази нарахування страхових внесків згідно з п. 2 Декрету № 13—92), а також винагороди за виконання робіт (послуг) за договорами цивільно-правового характеру. Встановлено й інші види бази оподаткування залежно від характеру здійснюваних операцій (торгівля ювелірними виробами, відчуження автомобілів, виробництво тютюнових виробів, операції з нерухомістю, користування мобільним зв'язком тощо)	32 % та інші ставки залежно від характеру операцій (дій)

СТРУКТУРА ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ (BSC)



Чистий прибуток

Валовий прибуток

Сума валових витрат

Матеріальні витрати

Витрати на оплату праці

Амортизаційні відрахування

Комерційні та інші витрати

Рентабельність (збитковість) продажу

Рентабельність (збитковість) активів, задіяних у бізнесі

Швидкість обороту капіталу

Сума відрахувань з прибутку

Ціна продукції

Якість продукції

Обсяги продажу

Упаковка продукції

Вартість майна

Якість управління

Технологія виробництва

Обсяг виробництва

Основні фонди

Оборотні фонди

Фонди обігу

Нематеріальні активи

Річна норма амортизації

Термін та інтенсивність експлуатації

Чисельність персоналу

Основна заробітна плата

Додаткова заробітна плата

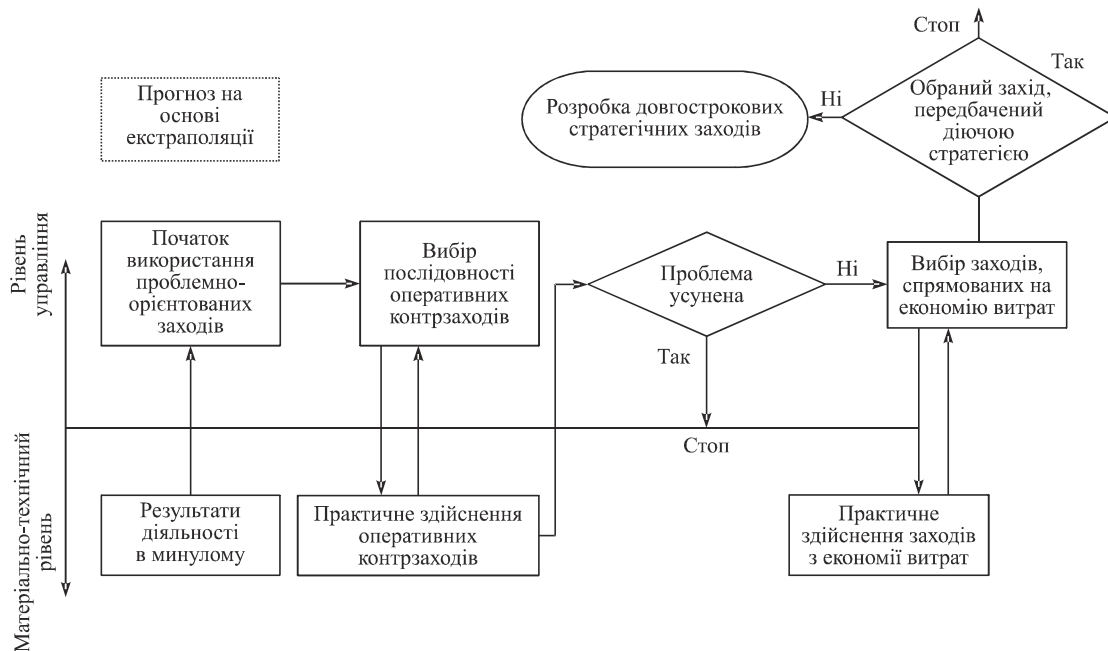
Відрахування з фонду заробітної плати

Витрати сировинних мінералів

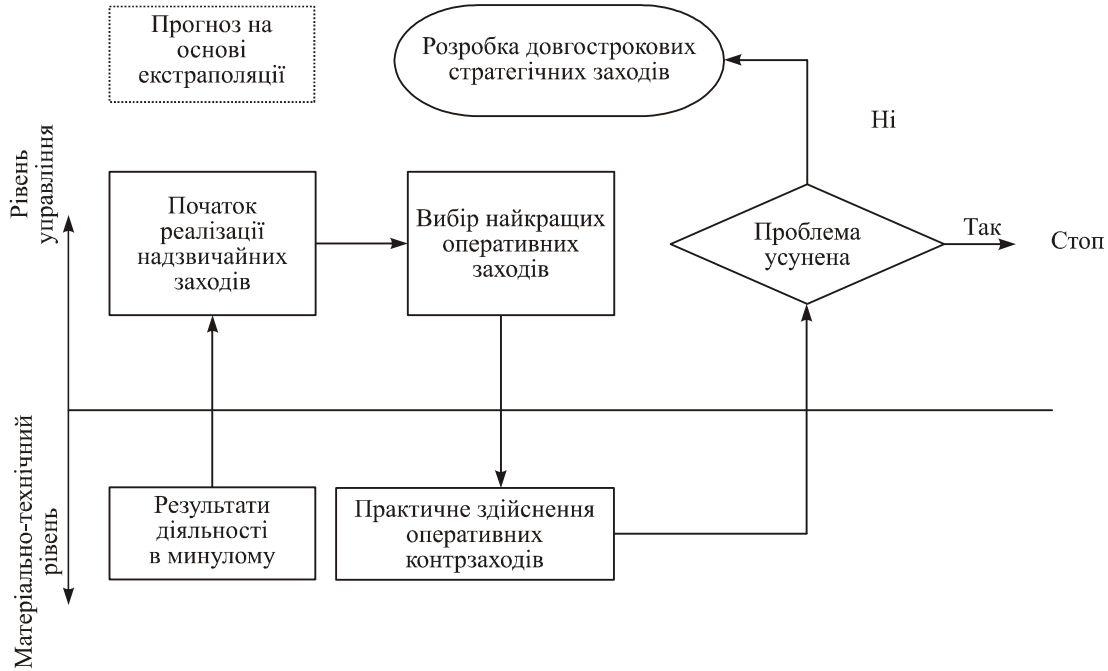
Витрати енергоносіїв

Витрати покупних добавок та інших матеріалів

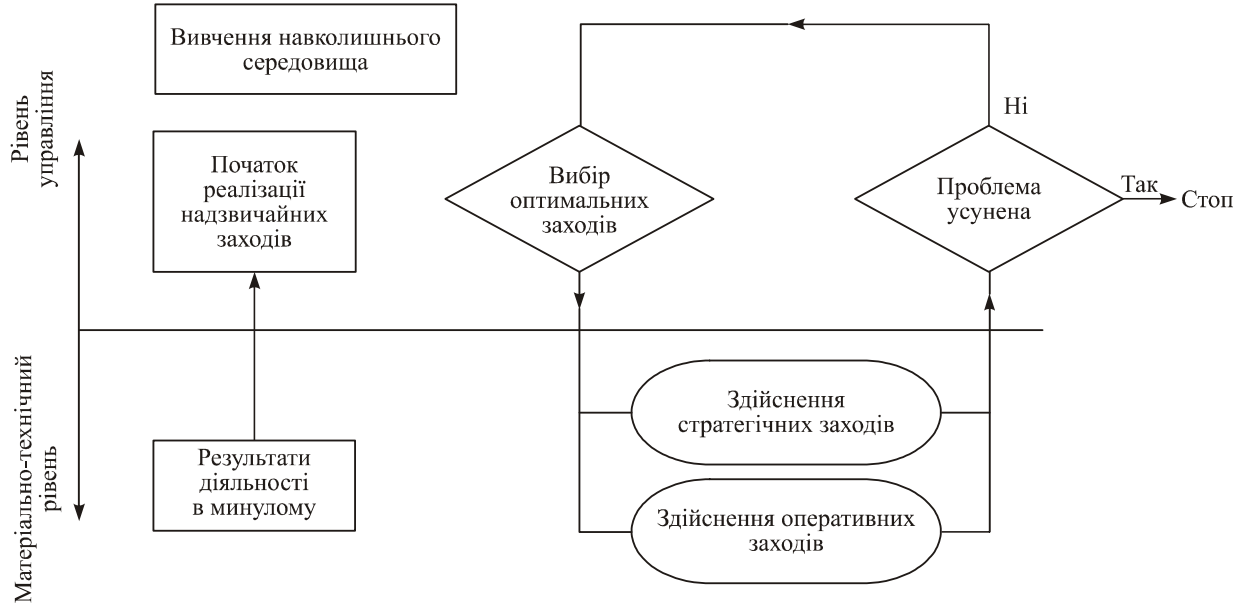
ПОСЛІДОВНІСТЬ ДІЙ КОМПАНІЇ З РЕАКТИВНИМ ТИПОМ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ЗМІН РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА



**ПОСЛІДОВНІСТЬ ДІЙ КОМПАНІЇ З АКТИВНИМ ТИПОМ УПРАВЛІННЯ
В УМОВАХ ЗМІН РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА**



**ПОСЛІДОВНІСТЬ ДІЙ КОМПАНІЇ З ПЛАНОВИМ ТИПОМ УПРАВЛІННЯ
В УМОВАХ ЗМІН РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА**



Навчальне видання

**ШВИДАНЕНКО Генефа Олександрівна
ДМИТРЕНКО Артем Іванович
ОЛЕКСЮК Олексій Іванович**

БІЗНЕС-ДІАГНОСТИКА ПІДПРИЄМСТВА

Навчальний посібник

Редактор *А. Бородавко*
Художник обкладинки *Т. Зябліцева*
Технічний редактор *Т. Піхота*
Коректор *Л. Гордієнко*
Верстка *В. Піхота*

Підп. до друку 10.10.06. Формат 60×84/16. Папір офсет. № 1.
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсет. Ум. друк. арк. 19,99.
Обл.-вид. арк. 24,22. Наклад 900 пр. Зам. № 05-3064.

Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 235 від 07.11.2000)

Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44
E-mail: publish@kneu.kiev.ua