

**Ю.С. Цал-Цалко, Ю.Ю.Мороз,
Л.А. Суліменко**

Фінансовий аналіз

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Міністерство аграрної політики та продовольства України
Житомирський національний агроекологічний університет

Ю.С. Цал-Цалко, Ю.Ю.Мороз,
Л.А. Суліменко

Фінансовий аналіз

Підручник

*Переможець обласного конкурсу
"Краща книга року"
у номінації "З глибини знань"*

*Затверджено
Міністерством освіти і науки, молоді
та спорту України як підручник для
студентів вищих навчальних закладів*

Житомир 2012

УДК 658.155(075)
ББК 65.053: 65.290-93(075)
Ц 12

Рецензенти:

П.Т. Саблук, доктор економічних наук, професор, академік НААН, заслужений діяч науки і техніки України, Герой України, радник при дирекції Національного наукового центру "Інститут аграрної економіки", м. Київ

В.О. Шевчук, доктор економічних наук, професор, перший проректор Національної академії статистики, обліку та аудиту, м. Київ

І.В. Луканьов, доктор економічних наук, старший науковий співробітник, професор кафедри бухгалтерського обліку Житомирського національного агроекологічного університету

*Затверджено Міністерством освіти і науки, молоді та спорту
України як підручник для студентів вищих навчальних закладів
Лист № 1 / 11 – 10916 від 22.11.2011 р.*

Цал-Цалко Ю. С., Мороз Ю. Ю., Суліменко Л. А.

Ц 12 Фінансовий аналіз [Текст]: Підручник / Ю. С. Цал-Цалко, Ю. Ю. Мороз., Л. А. Суліменко – Вид. 5-є, доповнене. – Житомир: ЖОО ГО "Спілка економістів України", 2012. – 609 с.
ISBN 978-617-581-103-0

У підручнику розкривається програмний матеріал з теорії і практики фінансового аналізу господарюючих суб'єктів. З позиції комплексного підходу до планування, обліку, звітності і аудиту розглянуті методологічні й організаційні засади аналітичних досліджень для діагностики та оцінки фінансового стану підприємства.

Викладення матеріалу супроводжується прикладами аналітичних розрахунків з відповідними висновками і узагальненнями, що створює передумови для самостійних міркувань і творчих дискусій.

Підручник розрахований на широке коло користувачів – від студентів економічних спеціальностей до аспірантів та докторантів, викладачів, науковців і практичних працівників: економістів, фінансистів, бухгалтерів, аудиторів, фахівців із статистики, державної податкової служби і контролю, фінансових аналітиків.

ISBN 978-617-581-103-0

УДК 658.155(075)
ББК 65.053: 65.290-93(075)

© Ю.С. Цал-Цалко, 2012
© Ю.Ю. Мороз, 2012
© Л.А. Суліменко, 2012
© ПП «Рута»



ВІД АВТОРІВ.....	6
МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ.....	9
РОЗДІЛ 1. ЗНАЧЕННЯ І ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ.....	9
1.1. Зміст фінансового аналізу і його функціональна роль в діяльності суб'єктів господарювання.....	9
1.2. Предмет і об'єкти фінансового аналізу.....	16
1.3. Види фінансового аналізу.....	29
1.4. Методи фінансового аналізу.....	34
1.5. Суб'єкти і користувачі фінансового аналізу.....	45
1.6. Організація фінансового аналізу.....	53
1.7. Методичне забезпечення фінансового аналізу.....	58
РОЗДІЛ 2. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ.....	87
2.1. Сутність інформації та ознаки її корисності для фінансового аналізу.....	87
2.2. Система показників фінансового аналізу та оцінка їх величини в процесі прийняття управлінських рішень.....	92
2.3. Система інформації фінансового плану підприємства.....	101
2.4. Система інформації рахунків бухгалтерського обліку.....	107
2.5. Інформаційні ресурси фінансової звітності.....	136
2.6. Інформаційні ресурси статистичної звітності.....	165
2.7. Інформаційні ресурси системи оподаткування підприємства.....	181
МОДУЛЬ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТА ЇХ РОЗМІЩЕННЯ В АКТИВАХ.....	207
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА.....	207
3.1. Склад майна підприємства.....	207
3.2. Аналіз структури і динаміки майна підприємства.....	213
3.3. Аналіз стану і ефективності формування майна підприємства.....	219
РОЗДІЛ 4. АНАЛІЗ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ.....	231
4.1. Економічна сутність оборотних активів підприємства.....	231
4.2. Аналіз розміщення фінансових ресурсів в оборотних активах.....	237
4.3. Аналіз ефективності використання запасів.....	251

РОЗДІЛ 5. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ДЖЕРЕЛ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	258
5.1. Склад джерел формування капіталу підприємства.....	258
5.2. Аналіз структури і динаміки джерел капіталу підприємства.....	263
5.3. Аналіз стану і ефективності формування джерел капіталу підприємства.....	268
МОДУЛЬ 3. АНАЛІЗ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ І ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	274
РОЗДІЛ 6. АНАЛІЗ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ.....	274
6.1. Економічна суть грошових потоків підприємства.....	274
6.2. Аналіз структури і динаміки грошових потоків.....	282
6.3. Аналіз ефективності формування грошових потоків.....	293
РОЗДІЛ 7. АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ І ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	301
7.1. Поняття ліквідності і платоспроможності підприємства...	301
7.2. Аналіз ліквідності активів підприємства.....	303
7.3. Оцінювання платоспроможності підприємства.....	308
МОДУЛЬ 4. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	317
РОЗДІЛ 8. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	317
8.1. Поняття фінансової стійкості підприємства.....	317
8.2. Аналіз фінансової стійкості на основі співвідношення власних і залучених фінансових ресурсів підприємства.....	319
8.3. Оцінка фінансової стійкості підприємства за рівнем безпеки господарської діяльності.....	328
РОЗДІЛ 9. АНАЛІЗ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	339
9.1. Механізм формування залучених фінансових ресурсів підприємства.....	339
9.2. Аналіз кредитоспроможності підприємства.....	348
9.3. Оцінка ефективності використання залучених фінансових ресурсів при кредитних операціях.....	369
РОЗДІЛ 10. АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	375
10.1. Поняття ділової активності підприємства.....	375
10.2. Аналіз і оцінка ділової активності підприємства за показниками економічного зростання.....	382
10.3. Аналіз і оцінка ділової активності персоналу підприємства.....	394

МОДУЛЬ 5. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА СТАНУ ІННОВАЦІЙНО - ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	403
РОЗДІЛ 11. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	403
11.1. Механізм формування і використання фінансових результатів підприємства.....	403
11.2. Аналіз формування і використання фінансових результатів.....	415
11.3. Аналіз рівня прибутковості діяльності підприємства.....	438
РОЗДІЛ 12. АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	452
12.1. Економічна сутність інвестицій та інвестиційної діяльності.....	452
12.2. Аналіз розвитку інвестиційної діяльності підприємства.....	460
12.3. Аналіз ефективності інвестицій.....	470
МОДУЛЬ 6. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	479
РОЗДІЛ 13. КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	479
13.1. Поняття комплексного оцінювання фінансового стану підприємства.....	479
13.2. Побудова узагальненої оцінки фінансового стану підприємства.....	484
13.3. Оцінка рівня і побудова рейтингових систем фінансового стану підприємств.....	503
РОЗДІЛ 14. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	515
14.1. Зміст та об'єкти економічного потенціалу підприємства.....	515
14.2. Аналіз розвитку економічного потенціалу підприємства.....	539
14.3. Аналіз вартісного потенціалу підприємства.....	557
РОЗДІЛ 15. АНАЛІЗ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....	578
15.1. Зміст та об'єкти системи оподаткування підприємства.....	578
15.2. Формування показників в системі оподаткування підприємства.....	584
15.3. Аналіз податкових платежів підприємства.....	600



Ринкова трансформація економіки України вимагає докорінної перебудови системи оцінки діяльності підприємства, що зокрема, передбачає використання глибоких аналітичних досліджень, в результаті яких визначаються сценарії заходів для розв'язання фінансових проблем й одержання бажаного розвитку господарських процесів.

Діяльність підприємства в умовах ринкової економіки зумовила розподіл аналітичних досліджень на фінансові і управлінські. Такий поділ прикладної частини економічних досліджень є доцільним, а дискусійним може залишатися лише склад фінансового і управлінського аналізу.

Відтак метою пропонованого підручника є формування теоретичних знань та практичних навичок з методики проведення фінансового аналізу.

Підручник складається із 15 тем, які повністю відповідають вимогам нормативної програми курсу і забезпечують виконання галузевого стандарту вищої освіти щодо освітньо-професійної програми підготовки фахівців з галузі знань „Економіка та підприємництво”.

Водночас, висвітлюючи зміст окремих питань фінансового аналізу, автори враховують особливості сучасного стану розвитку підприємств України та подає власне тлумачення багатьох мікроекономічних явищ, категорій і показників. До останніх належить нова парадигма сучасного управління і фінансового аналізу його результатів в умовах диверсифікації розвитку економіки через оцінку економічного потенціалу підприємства та його податкової системи, методики яких подано в 14 і 15 темах підручника.

Розгляд питань фінансового аналізу в підручнику розпочинається з обґрунтування його функціональної ролі, предмета, об'єктів, користувачів, організації і методичного забезпечення, а також концептуальної схеми процесу пізнання фінансового стану підприємства, яка відтворює механізм аналітичного дослідження.

У темі 2 з'ясується інформаційне забезпечення фінансового аналізу за системою показників фінансового плану, рахунків бухгалтерського обліку, фінансової, статистичної і податкової звітності. У трьох наступних темах розкриваються питання формування джерел фінансових ресурсів підприємства та їх розміщення в активах. Особливу увагу приділено моделям поведінки в процесі господарської діяльності основних засобів, оборотних активів і джерел капіталу. Оскільки діяльність господарюючої системи – це єдність формування і використання коштів за грошовими потоками, то у темі 6 обґрунтована модель руху грошових коштів на підприємстві і методика оцінки її ефективності.

У темах 7, 8 і 9 розглядаються важливі інструменти оцінки фінансового стану підприємства – ліквідність, платоспроможність,

фінансова стійкість і кредитоспроможність.

Відтак, у наступній темі подано матеріал щодо оцінки стану і розвитку ділової активності підприємства, яка дозволяє забезпечити економічне зростання і фінансову стійкість господарської діяльності. Тема 11 присвячена аналізу прибутковості і рентабельності підприємства та їх впливу на досягнення стійкого фінансового стану. У темі 12 особливу увагу приділено вивченню розвитку інвестиційної діяльності, її ефективності і ролі у вирішенні перспективних проблем.

Тема 13 присвячена висвітленню питань комплексного оцінювання фінансового стану і побудови рейтингових систем оцінки економічного розвитку підприємства.

Завершують підручник теми 14 і 15 в яких подана методика фінансового аналізу економічного і податкового потенціалів підприємства.

Особливість підручника полягає в тому, що всі теми висвітлені відповідно до діючих в Україні нормативних положень планування, бухгалтерського обліку, аудиту, фінансової, статистичної і податкової звітності.

Підручник підготовлено на основі концептуальних засад фінансового аналізу, викладених в публікаціях викладачів наукових шкіл Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана, Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Київського національного торговельно-економічного університету, Львівської державної фінансової академії, Тернопільського національного економічного університету та Житомирського технологічного університету.

Водночас, підручник є продовженням розробок авторів, що були опубліковані в навчальних посібниках „Фінансова звітність підприємства та її аналіз”, „Економіка підприємства”, „Витрати підприємства”, „Аудит”, „Облік і аналіз витрат підприємства” і монографіях „Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія, практика та інтерпретація”, „Стан і розвиток економічного потенціалу аграрного та промислового секторів національного господарства України”, „Моніторинг економічного потенціалу підприємства: теорія, методологія, організація”, „Обліково-аналітичне забезпечення моніторингу економічного потенціалу підприємства”.

Запропонований підручник дозволяє використовувати кредитно-модульну систему планування та організації навчального процесу.

Під кредитно-модульною системою слід розуміти таку модель організації навчального процесу, яка ґрунтується на поєднанні модульно-рейтингових технологій навчання із системою спеціальних освітніх одиниць (залікових кредитів). Характерною ознакою впровадження модульно-рейтингових технологій в навчальний процес є розподіл навчального матеріалу на модулі та застосування накопичувальних систем оцінювання знань студентів.

Оцінка засвоєння навчального матеріалу з курсу „Фінансовий аналіз” здійснюється за шістьма змістовними модулями: „Теоретичні засади та інформаційне забезпечення фінансового аналізу”; „Аналіз фінансових ресурсів та їх розміщення в активах”; „Аналіз грошових потоків і платоспроможності підприємства”; „Аналіз фінансової привабливості підприємства”; „Аналіз ефективності та стану інноваційної інвестиційної діяльності підприємства”; „Комплексний аналіз використання потенціалу підприємства”.

Кожний модуль має вагову величину оцінки, яка визначається навчальною програмою, виходячи із підсумкової 100-бальної шкали.

Підсумкова оцінка засвоєння студентом курсу „Фінансовий аналіз” визначається як інтегральна рейтингова оцінка за всіма змістовними модулями. При цьому студент, який протягом семестру набрав необхідну кількість балів, має низку переваг:

- ✓ не складати екзамен чи залік і отримати підсумкову оцінку залежно від набраної кількості балів за рейтингом;
- ✓ з метою підвищення власного рейтингу складати екзамен чи залік;
- ✓ вільно розпоряджатися часом, відведеним у графіку навчального процесу на складання екзамен у чи заліку з курсу „Фінансовий аналіз”.

Суттєвою особливістю впровадження кредитно-модульної системи є те, що студент, який не набрав протягом семестру достатньої кількості балів, обов'язково повинен складати екзамен чи залік. Разом з тим, він може бути допущеним до складання екзамен у чи заліку лише за умови попереднього виконання обов'язкового переліку завдань, передбачених навчальним графіком з курсу „Фінансовий аналіз”.

Стимулювання систематичної самостійної роботи студентів протягом всього семестру дає змогу підвищити рівень об'єктивності оцінювання знань студентів та підсилити здорову конкуренцію в навчанні.

Наведені у підручнику цифрові дані є умовними і не можуть бути використані як довідковий матеріал.

У підручнику не знайшли відображення завдання для проведення практичних занять. Підготовлені авторами матеріали для аудиторної і самостійної аналітичної роботи викладачів та студентів, система комплексних контрольних завдань і фахових тестів викладені в окремому навчальному посібнику.

Автори висловлюють глибоку вдячність рецензентам (д.е.н., проф. В.О. Шевчуку, д.е.н., проф. П.Т. Саблуку, д.е.н., проф.. І.В. Луканьову) за слушні зауваження та побажання.

Відгуки, зауваження та пропозиції щодо поліпшення змісту й структури підручника просимо надсилати на адресу: 10008, м. Житомир, бульвар Старий, 7, кім. 215.



МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

РОЗДІЛ 1. ЗНАЧЕННЯ І ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

- 1.1. Зміст фінансового аналізу і його функціональна роль в діяльності суб'єктів господарювання.*
 - 1.2. Предмет і об'єкти фінансового аналізу.*
 - 1.3. Види фінансового аналізу.*
 - 1.4. Методи фінансового аналізу.*
 - 1.5. Суб'єкти і користувачі фінансового аналізу.*
 - 1.6. Організація фінансового аналізу.*
 - 1.7. Методичне забезпечення фінансового аналізу.*
-
-

1.1. Зміст фінансового аналізу і його функціональна роль в діяльності суб'єктів господарювання

Слова відомого американського фінансиста Джека Трейнора „можливо ви не одержите багатства, використовуючи всю доступну інформацію, проте безсумнівно, що ви втратите все, якщо не будете цього робити” відображають всю сутність фінансового аналізу з позицій діяльності господарюючих систем в умовах ринкових економічних відносин. Сьогодні, коли кожне підприємство здійснює підприємницьку діяльність самостійно і на власний ризик з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку, значення фінансового аналізу як інструменту пошуку шляхів забезпечення сталого розвитку господарюючих систем тільки посилюються.

За допомогою фінансового аналізу можна забезпечити:

- оцінку рівня ефективності діяльності господарюючих систем та виявлення факторів і причин досягнення існуючого стану;
- визначення тенденцій розвитку підприємства за показниками його фінансового стану;
- розроблення сценаріїв розвитку економічної діяльності суб'єктів господарювання;
- накопичення, трансформацію і ефективне використання

інформаційної бази фінансового характеру;

- визначення рівня кредитоспроможності підприємства як позичальника фінансових ресурсів для здійснення господарської діяльності;

- якісне планування, прогнозування, бюджетування, визначення потреби і ефективне розміщення фінансових ресурсів;

- ефективне формування і використання потоків грошових коштів;

- створення рейтингових систем оцінки фінансового стану господарюючих систем;

- своєчасне вживання заходів, спрямованих на підвищення платоспроможності, фінансової стійкості і прибутковості підприємств;

- визначення резервів поліпшення фінансового стану господарюючих систем;

- обґрунтування політики розподілу і використання прибутку для потреб господарюючих систем та їх власників;

- оцінку рівня підприємницького ризику щодо можливості погашення зобов'язань, здатності до нарощування чистих активів, залучення інвестицій та прийняття управлінських рішень.

Отже, фінансовий аналіз – це складова аналітичного економічного дослідження щодо вивчення рівня, змін і динаміки фінансових показників у їх взаємозв'язку і взаємозумовленості, з метою прийняття ефективних управлінських рішень для забезпечення внутрішньої і зовнішньої діяльності господарюючих систем, сталого економічного розвитку і стійкого фінансового стану.

Для фахівців в сфері побудови економічного механізму діяльності підприємства фінансовий аналіз забезпечує:

- ✓ чітке уявлення про взаємозв'язок системи показників діяльності господарюючих суб'єктів (анатомію їх економіки);

- ✓ усвідомлення необхідності при розробці проектів управлінських рішень обов'язково використовувати результати аналітичних досліджень;

- ✓ можливість проведення комплексного аналітичного дослідження економічної діяльності господарюючих суб'єктів;

- ✓ арсенал методів і прийомів аналізу звітної, планової (прогнозної) і нормативної інформації з урахуванням, крім економічної дії, інших аспектів управління та якісних показників;

- ✓ здатність знаходити для кожної ситуації найменш трудомісткі способи і методи аналізу.

Концептуальна структурно-функціональна схема фінансового аналізу господарюючих систем наведена на рис. 1.1.1.

Процес фінансового аналізу за інформаційними ресурсами підприємства забезпечують три системотворчих елементи:

- об'єкт дослідження;
- суб'єкт дослідження;

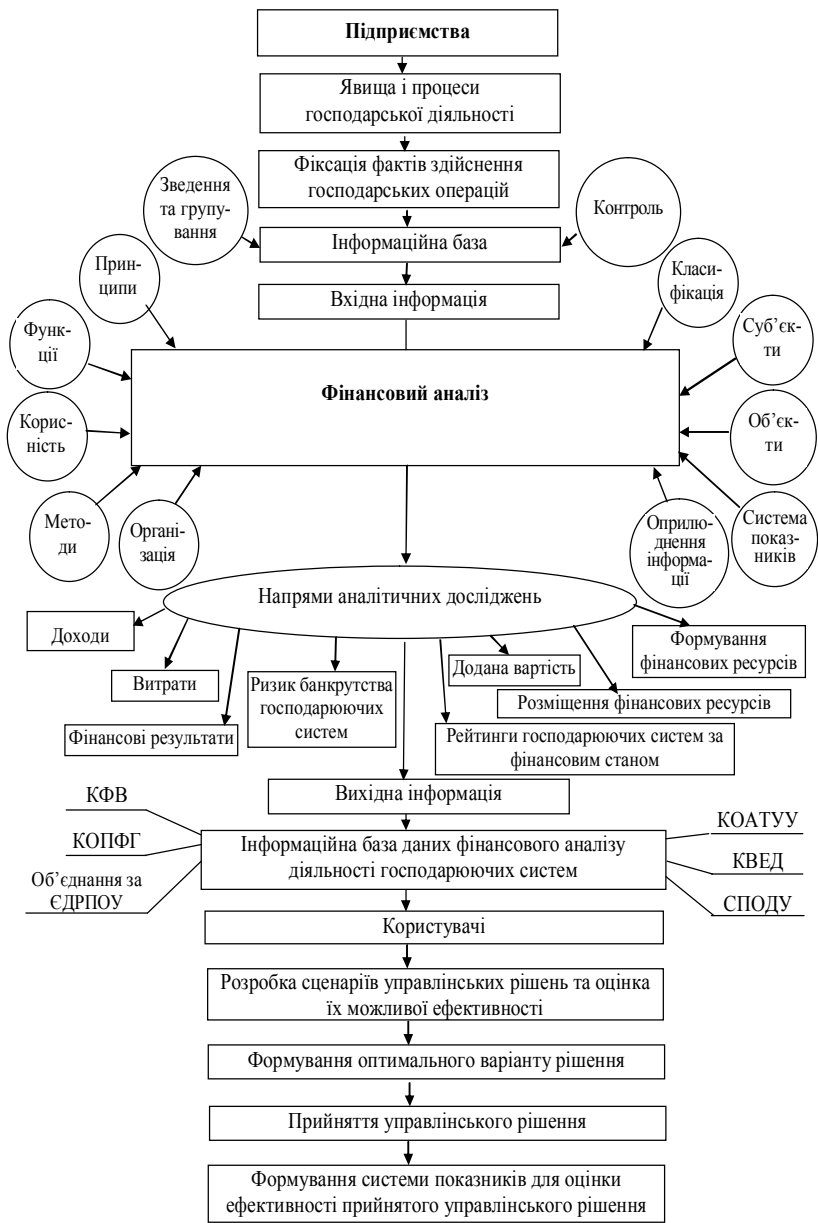


Рис.1.1.1. Концептуальна структурно-функціональна схема фінансового аналізу господарюючих систем

- методика, яка опосередковує відносини між об'єктом, який вивчається та суб'єктом, який пізнає.

Тріада елементів фінансового аналізу забезпечує процес пізнання фінансового стану господарюючих систем (рис. 1.1.2).

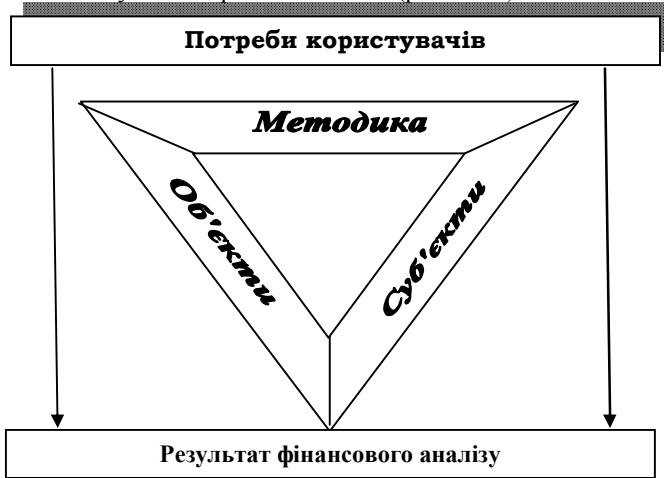


Рис.1.1.2. Елементи фінансового аналізу

Для фінансового аналізу характерним є розкладання суб'єктами дослідження цілісної інформаційної системи про об'єкти економічного механізму діяльності підприємства на активи, власний капітал, зобов'язання, витрати, доходи і фінансові результати, як функціональні складові елементи, за якими можна визначити причинно-наслідкові зв'язки їх стану, зміни та розвиток.

Процес пізнання явищ і процесів, які відображають фінансовий стан підприємства, здійснюється за допомогою методології фінансового аналізу. При цьому методологічні засади фінансового аналізу будуть різними залежно від ієрархії конкретної економічної системи, її внутрішньої структури й умов виконання тієї або іншої функції управління.

На сьогодні фінансовому аналізу належить важливе місце у формуванні єдиного інформаційного простору України, показники якого можна використовувати як для діагностики та оцінки ходу реалізації державної політики в сфері підприємництва, так і для прийняття ефективних управлінських рішень при здійсненні господарської діяльності.

Використання суб'єктами управління економічних інструментів у регулюванні економіки може породжувати не тільки позитивні, а й негативні наслідки. Кожен з них може дати позитивний результат при

вирішенні однієї проблеми й одночасно породити іншу проблему або ще більш ускладнити її вирішення. Ця обставина змушує суб'єкт управління щоразу порівнювати позитивні ефекти з негативними та вибирати найоптимальніші варіанти свого втручання в економіку.

За умов ускладнення суспільних завдань і обмеженості ресурсів фінансовий аналіз повинен стати важливим інструментом оцінки успішності дій побудованого господарського економічного механізму. Перевірка успішності передбачає дослідження науковими методами надійності самої концепції того чи іншого господарського заходу, шляхів його здійснення і відповідності одержаних та очікуваних наслідків (рис. 1.1.3).

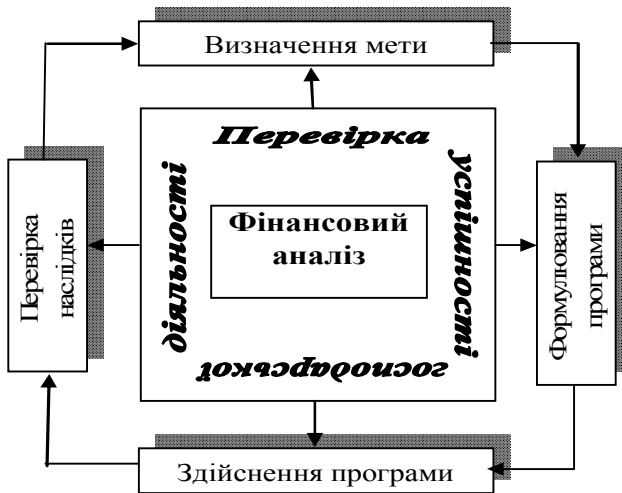


Рис. 1.1.3. Місце фінансового аналізу у функціонуванні економічного механізму процесу управління

На стадії визначення мети і формулювання програми фінансовий аналіз дає змогу розглянути різні способи досягнення наміченого і обрати раціональну стратегію практичних дій. На етапі здійснення програми аналітичні дослідження дають змогу виявляти причини можливих проблем і допомагають в їх подоланні. Нарешті, перевірка наслідків впровадження програм за допомогою фінансових показників формує рекомендації на перспективу.

Чим детальніша і точніша інформаційна модель показників фінансового аналізу, тим кращі можливості формування вагомих пропозицій для поліпшення фінансового стану економічних систем. Пізнавши внутрішню сутність явищ і процесів за показниками, характер і закономірності їх зміни та розвитку, можна побудувати інформаційну

модель економічної системи за відповідними потребами і можливостями.

З огляду на це застосування теорії і практики фінансового аналізу корисне для кожного, кому доводиться брати участь в ухваленні рішень в сфері економічної діяльності господарюючих суб'єктів або давати рекомендації для прийняття їх чи зазнавати на собі наслідки діючого механізму підприємства.

Пізнання інформаційних ресурсів про діяльність підприємств і моделювання на цій основі фактів господарського життя, що можуть відбуватися, здійснюється через виконання фінансовим аналізом відповідних функцій. Слово “функція” в дослівному перекладі з латинської означає “виконання”, “звернення”.

До функцій фінансового аналізу належать:

Онтологічна – встановлення і вивчення основних характеристик та властивостей явищ і процесів, які досліджуються вперше. Ця функція у повному обсязі виражає основне призначення фінансового аналізу – встановлення і дослідження всього нового, раніше невідомого, особливо із зміною змісту інформаційних ресурсів про діяльність підприємств.

Евристична – забезпечує відкриття нових, раніше невідомих характеристик і властивостей об'єкта, який вже досліджувався раніше. Реалізація саме цієї функції дозволяє встановити закономірності, властиві явищам у нових соціально-економічних умовах, по-новому поглянути на сучасність, не тільки передбачати майбутнє, а й оцінити минуле.

Методологічна – проявляється, насамперед, у тому, що фінансовий аналіз спрямовується на допомогу дослідження явищ у сфері діяльності підприємств і формулює систему пов'язаних з ними понять, які використовуються для оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання, видів економічної діяльності і регіонів. Фінансовий аналіз, спрямований на формування сучасного економічного мислення людей, вчить якомога раціональніше здійснювати життєві спостереження в економічних процесах, дає змогу об'єктивно і всебічно оцінювати економічну політику управлінської системи, а також економічні програми різних політичних партій і рухів щодо діяльності господарюючих суб'єктів.

Ідеологічна – полягає в оцінці ідей щодо шляхів подальшого розвитку та у формуванні образу досконалого фінансового стану економічних систем. Фінансовий аналіз дає змогу зрозуміти, яким чином уникнути фальшивих, безглузких ціннісних орієнтацій. У державі має бути ідеологічна домінанта, але ж не як державна ідеологія, а як ідеологія державного будівництва економічної політики, побудована не на абстрактних утопіях, а на загальнонародних цінностях.

Системотворча – виявляється у тому, що вихідні дані фінансового аналізу стану підприємств є складовою інтегрованою інформаційною базою, що забезпечує потреби користувачів.

Описова – полягає в констатації фактів економічної реальності

фінансового стану підприємств, на підставі чого можна отримати відповідь, якою є ця реальність.

Оцінювальна – забезпечує визначення відповідності стану економічної діяльності суб'єктів господарювання його цільовим параметрам функціонування та потенційним можливостям.

Діагностична – дає змогу встановити причинно-наслідкові зміни щодо розвитку економічної діяльності у кількісному і якісному вимірюваннях та вплив на них відповідних факторів.

Пояснювальна – дає змогу зрозуміти суть явищ за показниками діяльності господарюючої системи, причини їх виникнення, закономірності функціонування. Пояснювальна функція дає відповідь на запитання, чому саме ці, а не інші факти мають місце в економічній реальності.

Інструментальна – полягає в підготовці інформації щодо розробки певних проектів прийняття управлінських рішень для досягнення конкретного економічного результату.

Експертна – проявляється в тому, що фахівці з фінансового аналізу дедалі частіше залучаються до виконання експертиз проектів нормативно-правових актів та розроблених бізнес-планів господарської діяльності.

Практично-прикладна – полягає у впровадженні напрацьованих за допомогою фінансового аналізу положень і висновків у господарську діяльність, у врахуванні їх у роботі з удосконалення організації і функціонування органів управління, в підвищенні якості економічного механізму господарювання, підготовки нормативно-правових актів у сфері економічної політики й ефективності їх реалізації.

Інформаційна – забезпечує формування даних про явища з метою побудови інтегрованої бази інформаційних ресурсів, складання системи національних рахунків, оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання.

Виховна – реалізується у процесі оприлюднення результатів фінансового аналізу стану економічних систем.

Комунікативна – зумовлена тим, що фінансовий аналіз пов'язаний з інформаційними відносинами і полягає у тому, що збагачує інші науки результатами аналітичних досліджень.

Навчальна – виявляється в тому, що фінансовий аналіз є інструментом для підготовки фахівців економічних спеціальностей. Як такий, він набуває рис інструменту оволодіння знаннями економічного механізму в сфері діяльності економічних систем.

Контрольна – забезпечує можливість оцінки достовірності економічних показників за допомогою використання прийомів аналітичного дослідження інформаційних ресурсів.

Пошукова – полягає у виявленні невикористаних резервів і потенційних можливостей зміни та розвитку економічної діяльності, обґрунтуванні механізмів їх мобілізації.

Прогностична – визначається опануванням закономірностей розвитку економічного механізму господарювання, спроможністю не тільки дати пояснення його минулого і правильно зорієнтуватися у сучасному, а й передбачити шляхи його розвитку. Це дає змогу передбачити можливі наслідки, які можуть настати в діяльності об'єктів дослідження у результаті змін, що відбуваються у пов'язаних з ними відносинах.

Фінансовий аналіз дає можливість здійснити комплексну оцінку економічного механізму господарювання підприємства щодо його спрямованості на реалізацію і оптимальне узгодження інтересів усіх учасників підприємницької діяльності.

1.2. Предмет і об'єкти фінансового аналізу

Для більш свідомого сприйняття суті понять „об'єкт” і „предмет”, насамперед, розглянемо їх тлумачення в найвідоміших словниках і офіційних документах:

1. За російським тлумачним словником Ожегова: об'єкт – явище, предмет, на який спрямована будь-яка діяльність; предмет – те, на що спрямована думка, що є її змістом або те, на що спрямована будь-яка дія.

2. За новим тлумачним словником української мови: об'єкт – явище, предмет, особа, на які спрямована певна діяльність, увага; предмет наукового дослідження, спеціальної зацікавленості, компетенції; предмет будь-яке конкретне матеріальне явище, що сприймається органами чуття; річ, реалія те, на що спрямована пізнавальна, творча, практична діяльність будь-кого, чого-небудь.

3. За філософським енциклопедичним словником: об'єкт (пізніше лат. *objectum* – предмет; лат. *objecio* – кидаю вперед, протиставляю) – те, що протистоїть суб'єкту в його предметно-практичній і пізнавальній діяльності; один і той самий об'єкт може бути предметом різних видів досліджень; предмет – категорія, яка зазначає певну цілісність, виділену зі світу об'єктів у процесі людської діяльності та пізнання.

4. За нормативними документами Вищої атестаційної комісії України: об'єкт – це процес або явище, що породжує проблемну ситуацію й обране для вивчення; предмет – це частина об'єкта, яка безпосередньо є предметом дослідження.

Протиставлення предмета (*gegenstand*) об'єкту (*object*) вперше запропонував у 1904 р. австрійський філософ Р. Амезедер, хоча в загальноносеологічному плані протиставлення об'єкта та предмета є відносним. Головна структурна відмінність предмета від об'єкта полягає в тому, що предмет охоплює лише головні, найбільш істотні властивості й ознаки.

Отже, в узагальненому вигляді об'єктом можуть виступати процес,

явище або будь-яка інша річ, яка об'єктивно існує, що завдяки своїй актуальності, практичній і пізнавальній значущості стає предметом безпосереднього дослідження.

Фінансовий аналіз має свій специфічний предмет дослідження, що виділяє його в окремий напрям знань серед економічних наук. Враховуючи цільову орієнтацію фінансового аналізу, його предмет можна пов'язати з фінансовим станом підприємства, господарськими явищами і процесами, що знаходять своє відображення через систему фінансових показників, які характеризують підприємницьку діяльність.

Фінансовий стан підприємства відображає на певний момент рівень ефективності використання ресурсів у господарській діяльності, або, кажучи точніше, ефективність функціонування механізмів економічної системи.

Фінансовий аналіз пов'язаний з господарськими явищами та процесам, які виражають сутність відносин щодо:

- формування фінансових ресурсів підприємства з відповідних джерел;
- розміщення фінансових ресурсів в активах;
- формування витрат при створенні об'єктів діяльності і вибутті активів;
- грошових потоків підприємства;
- створення доданої вартості суб'єктами господарювання;
- формування, розподілу і використання фінансових результатів.

Предметом фінансового аналізу є діяльність підприємства, спрямована на забезпечення його сталого розвитку і стійкого фінансового стану. Кінцевою позицією досягнення цієї мети є виявлення резервів підвищення ефективності господарської діяльності і побудови системи управління для забезпечення незадоволених потреб і побудови системи управління для забезпечення одержання бажаного результату.

Предмет фінансового аналізу конкретизується і розкривається через його об'єкти, виходячи з класифікаційних ознак суб'єктів господарювання та видів їх діяльності.

Отже, об'єктами фінансового аналізу є безпосередньо підприємства відповідної територіальної ознаки (КОАТУУ), форми власності (КВФ), організаційно-правової форми господарювання (КОПФГ), виду економічної діяльності (КВЕД) і системи підпорядкування (СПОДУ) та окремі елементи економічного механізму господарювання (рис. 1.2.1).

Залежно від ступеня складності розрізняють прості і складні об'єкти дослідження, які відрізняються числом елементів і видом зв'язку між ними, тому вони називаються системними.

До простих відносять об'єкти, які не можна розчленити на кілька елементів. Складні об'єкти мають невизначену структуру, яку треба дослідити, а потім описати елементи, що їх конкретизують.

Кожний об'єкт оточує середовище, з яким він взаємодіє. Завдання аналізу полягає в тому, щоб виявити фактори, які впливають на поведінку

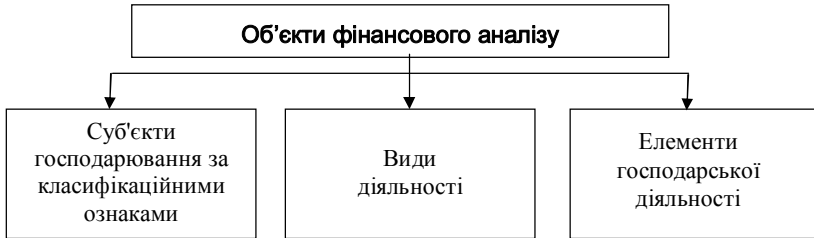


Рис. 1.2.1. Характеристика об'єктів фінансового аналізу

об'єкта, виділити з них істотні і неістотні. На істотних необхідно зосередити зусилля аналізу.

Визначивши об'єкт аналізу, фактори, які впливають на його поведінку, встановлюють його параметри, тобто повноту вивчення об'єкта відповідно до мети аналітичного дослідження.

Підприємства як суб'єкти господарювання і об'єкти фінансового аналізу характеризуються економічною діяльністю, тобто процесом виробництва продукції (товарів, робіт, послуг), який здійснюється з використанням певних ресурсів: сировини, матеріалів, устаткування, робочої сили, технологічних процесів. Економічна діяльність характеризується витратами на виробництво, процесом виробництва та випуском продукції.

Класифікація підприємств здійснюється за основним видом діяльності, на який припадає найбільший внесок за визначеним критерієм: валова додана вартість, обсяг реалізованої (виробленої) продукції, кількість зайнятих працівників, показники ресурсів підприємства – обсяг заробітної плати, розмір основних засобів.

Валова додана вартість – це вартість валової виробленої продукції за відрахуванням вартості витрат на сировину та матеріали, а також інших витрат проміжного споживання.

Проміжне споживання – це витрати на товари та послуги (сировину, паливо, енергію, поточний ремонт, послуги транспорту), які були використані підприємством для виробничих потреб.

Об'єктами класифікації в КВЕД є види економічної діяльності статистичних одиниць (юридичних осіб, відокремлених підрозділів юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців тощо), які на вищих рівнях класифікації групуються у галузі.

Класифікаційні секції для характеристики підприємств за видами економічної діяльності наведено в табл. 1.2.1.

За формами власності майно підприємства може формуватися на правах приватної, державної, державної корпоративної, комунальної і комунальної корпоративної власності.

Таблиця 1.2.1

*Характеристика суб'єктів господарювання
за видами економічної діяльності*

Вид економічної діяльності	
код секції	найменування
A	Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство
B	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів
C	Переробна промисловість
D	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря
E	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами
F	Будівництво
G	Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів
H	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність
I	Тимчасове розміщування й організація харчування
J	Інформація та телекомунікації
K	Фінансова та страхова діяльність
L	Операції з нерухомим майном
M	Професійна, наукова та технічна діяльність
N	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування
O	Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування
P	Освіта
Q	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги
R	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок
S	Надання інших видів послуг
T	Діяльність допоміжних господарств
U	Діяльність екстериторіальних організацій і органів

* Примітка. Національний класифікатор України ДК 009:2010 "Класифікація видів економічної діяльності". Наказ Держспоживстандарту України від 11 жовтня 2010 р. № 457

Суб'єкти господарювання реалізують свою господарську компетенцію на основі речових прав: власності, господарського відання, оперативного управління, внутрішньогосподарських відносин, володіння і користування (табл. 1.2.2).

Таблиця 1.2.2

Правовий режим майна суб'єктів господарювання

Види правового режиму майна	Зміст господарської діяльності
1	2
Право власності	Суб'єкт господарювання, який здійснює господарську діяльність на основі права власності, на свій розсуд, одноосібно або спільно з іншими суб'єктами володіє, користується і розпоряджається належним йому (їм) майном, у тому числі має право надати майно іншим суб'єктам для використання його на праві власності, праві господарського відання чи праві оперативного управління, або на основі інших форм правового режиму майна, передбачених законодавством. Володіння – означає гарантію власнику мати майно у своєму віданні, фактичне перебування майна у сфері впливу власника цього майна. Користування – закріплена можливість власника вилучати з речей їхніх корисних властивостей і таким чином задовольняти потреби власника чи уповноважених ним осіб. Розпорядження – забезпечена можливість визначити долю речі або всього майна, тобто це абсолютна влада власника над своїм майном.
Право господарського відання	Право господарського відання є речовим правом суб'єкта підприємництва, який володіє, користується і розпоряджається майном, закріпленим за ним власником (уповноваженим ним органом), з обмеженням правомочності розпорядження щодо окремих видів майна за згодою власника. Власник майна, закріпленого на праві господарського відання за суб'єктом підприємництва, здійснює контроль за використанням та збереженням належного йому майна безпосередньо або через уповноважений ним орган, не втручаючись в оперативно-господарську діяльність підприємства. Шляхом надання права господарського відання розмежовуються права власності держави і права державного підприємства щодо виділеного йому майна.
Право оперативного управління	Правом оперативного управління визнається речове право суб'єкта господарювання, який володіє, користується і розпоряджається майном, закріпленим за ним власником (уповноваженим ним органом) для здійснення некомерційної господарської діяльності. Власник майна, закріпленого на праві оперативного управління за суб'єктом господарювання, здійснює контроль за використанням і збереженням переданого в оперативне управління майна безпосередньо або через уповноважений ним орган і має право вилучати у суб'єкта господарювання надлишкове майно, а також майно, що не використовується, та майно, що використовується ним не за призначенням.
Внутрішньогосподарські відносини	Майно суб'єктів господарювання закріплюється за відокремленими структурними підрозділами (структурними одиницями) відповідно до умов договору, що надає їм змогу

Продовження табл. 1.2.2

1	2
	володіти, користуватися і розпоряджатися майном у процесі господарської діяльності.
Право володіння	Право володіння виникає на підставі договору з власником.
Право користування	Право користування майном (сервітут) може бути встановлене щодо земельної ділянки, інших природних ресурсів або іншого нерухомого майна відповідно до договору для задоволення потреб суб'єкта господарювання

Економічний механізм здійснення господарської діяльності, який визначає характер відносин між засновниками, режим майнової відповідальності по зобов'язаннях підприємства, порядок створення, реорганізації, ліквідації, управління, розподілу одержаних прибутків, можливі джерела фінансування діяльності забезпечується організаційно-правовою формою господарювання (табл.1.2.3).

Таблиця 1.2.3

Класифікація організаційно-правових форм господарювання

Класифікаційна ознака	Організаційно-правова форма господарювання
1	2
Підприємства	Фермерське господарство
	Колективне підприємство*
	Приватне підприємство
	Державне підприємство
	Казенне підприємство
	Комунальне підприємство
	Дочірнє підприємство
	Іноземне підприємство
	Підприємство об'єднання громадян (релігійної організації, профспілки)
	Підприємство споживчої кооперації
	Орендне підприємство*
	Індивідуальне підприємство*
	Сімейне підприємство*
Спільне підприємство*	
Господарські товариства	Акціонерне товариство
	Публічне акціонерне товариство
	Приватне акціонерне товариство
	Державна акціонерна компанія (товариство)
	Товариство з обмеженою відповідальністю
Товариство з додатковою відповідальністю	

Продовження табл. 1.2.3

1	2
	Повне товариство Командитне товариство
Кооперативи	Виробничий кооператив Обслуговуючий кооператив Споживчий кооператив Сільськогосподарський виробничий кооператив Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив Кооперативний банк
Організації (установи, заклади)	Орган державної влади Орган місцевого самоврядування Державна організація (установа, заклад) Комунальна організація (установа, заклад) Приватна організація (установа, заклад) Організація (установа, заклад) об'єднання громадян (релігійної організації, профспілки) Організація покупців* Організація орендарів*
Об'єднання підприємств (юридичних осіб)	Асоціація Корпорація Консорціум Концерн Холдингова компанія Інші об'єднання юридичних осіб
Відокремлені підрозділи без статусу юридичної особи	Філія (інший відокремлений підрозділ) Представництво
Об'єднання громадян, профспілки, благодійні організації та інші подібні організації	Політична партія Громадська організація Спілка об'єднань громадян Релігійна організація Профспілка Об'єднання профспілок Творча спілка (інша професійна організація) Благодійна організація Організація роботодавців Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку Орган самоорганізації населення
Інші організаційно- правові форми	Підприємець – фізична особа Товарна біржа Фондова біржа Кредитна спілка

Продовження табл. 1.2.3

1	2
	Споживче товариство
	Спілка споживчих товариств
	Недержавний пенсійний фонд
	Інші організаційно-правові форми

Примітка. Державний класифікатор України. Класифікація організаційно-правових форм господарювання. Наказ Держспоживстандарту України від 27 квітня 2009 р. № 167.

** Примітка. Чинним законодавством не передбачається створення та державна реєстрація нових підприємств та організацій з такими організаційно-правовими формами.*

Окремі організаційно-правові форми господарювання як об'єкти фінансового аналізу характеризуються відповідними ознаками.

Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торгівельної та іншої господарської діяльності.

Господарські товариства – підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та (або) громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку.

Кооператив – юридична особа, утворена фізичними та (або) юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування.

Організація (установа, заклад) – організаційна структура, створена однією або кількома особами (засновниками), які не беруть участі в управлінні нею, шляхом об'єднання (виділення) їхнього майна для досягнення мети, визначеної засновниками, за рахунок цього майна.

Об'єднання підприємств (юридичних осіб) – господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств (юридичних осіб) з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань.

Об'єктами фінансового аналізу, що безпосередньо визначають фінансовий стан підприємства, є окремі види діяльності та елементи економічного механізму господарювання: фінансові ресурси, активи, витрати, доходи, додана вартість і фінансовий результат.

Фінансові ресурси визначаються зобов'язаннями і власним капіталом

підприємства, які характеризуються відповідними джерелами їх формування.

Активами визначаються об'єкти, в які розміщені фінансові ресурси підприємства. Вони мають облікову і ринкову вартість, а різниця між ними є винагородою власнику за ефективне їх формування.

Витрати підприємства формуються в процесі створення об'єктів підприємницької діяльності та господарських операцій, що зменшують вартість активів.

При створенні об'єктів підприємницької діяльності вартість використаних ресурсів формує виробничу собівартість, тобто ресурси в технологічному процесі перетворюються у виготовлену готову продукцію, виконані роботи, надані послуги і товари (рис.1.2.2).

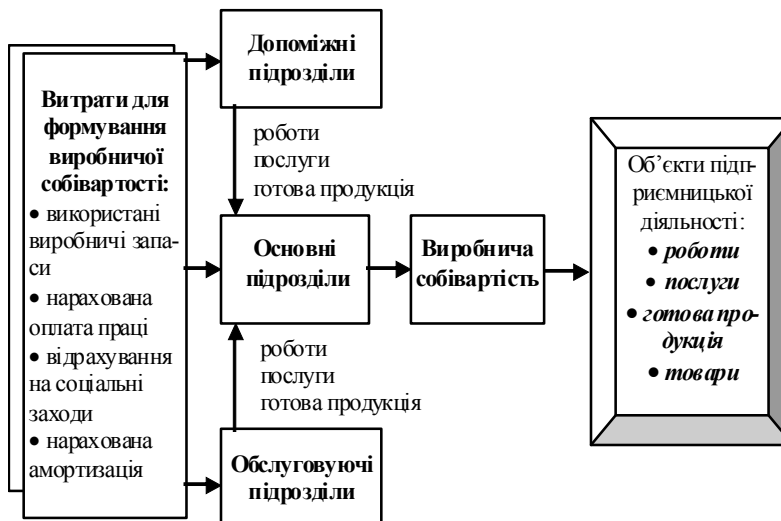


Рис. 1.2.2. Формування виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) підприємства

Зменшення активів формує зовнішні витрати і забезпечує створення доходів підприємства (рис. 1.2.3).

Дохід визнається під час збільшення активів або зменшення зобов'язань, що зумовлює зростання власного капіталу (рис. 1.2.4).

Доходи дають можливість відшкодувати матеріальні та привіняти до них витрати та здійснювати формування доданої вартості в складі фонду оплати праці, амортизації, податкових платежів, витрат на соціальні заходи та чистого прибутку.

Для визначення фінансового результату доходи звітного періоду

порівнюють з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в момент їх виникнення незалежно від дати надходження активів (рис. 1.2.5).

Об'єкти фінансового аналізу підприємства формуються господарськими операціями в процесі операційної, інвестиційної, фінансової і надзвичайної діяльності (рис. 1.2.6).

Звичайна діяльність – операції, які можна передбачити при забезпеченні процесу господарювання відповідно до об'єктів підприємницької діяльності, визначених установчими документами підприємства.

Надзвичайна діяльність – події або операції, які відрізняються від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вони повторюватимуться періодично або в кожному наступному звітному періоді.

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечує основну частку його доходу, а також інші види діяльності, які не підпадають під категорію інвестиційної чи фінансової діяльності. Перевищення вхідних грошових потоків від операційної діяльності над грошовими витратами є підґрунтям для забезпечення сталого розвитку підприємства та залучення коштів із зовнішніх джерел.

Основна діяльність – операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

Інша операційна діяльність визначається операціями, які не виникають безпосередньо з технологічного процесу щодо основних об'єктів господарювання, а пов'язана з реалізацією виробничих запасів, орендою майна, курсовими різницями, штрафами, пенями і неустойками, списанням заборгованості, безкоштовно отриманими оборотними активами та роботою соціальних об'єктів підприємства.

Фінансова діяльність – це діяльність, яка призводить до змін розміру та складу власного і запозиченого капіталу підприємства, має вирішальний вплив на процеси формування вартості підприємства.

Інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою еквівалентів грошових коштів.

Загалом під інвестиціями розуміють усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті яких створюється чистий прибуток та забезпечується приріст вартості майна.

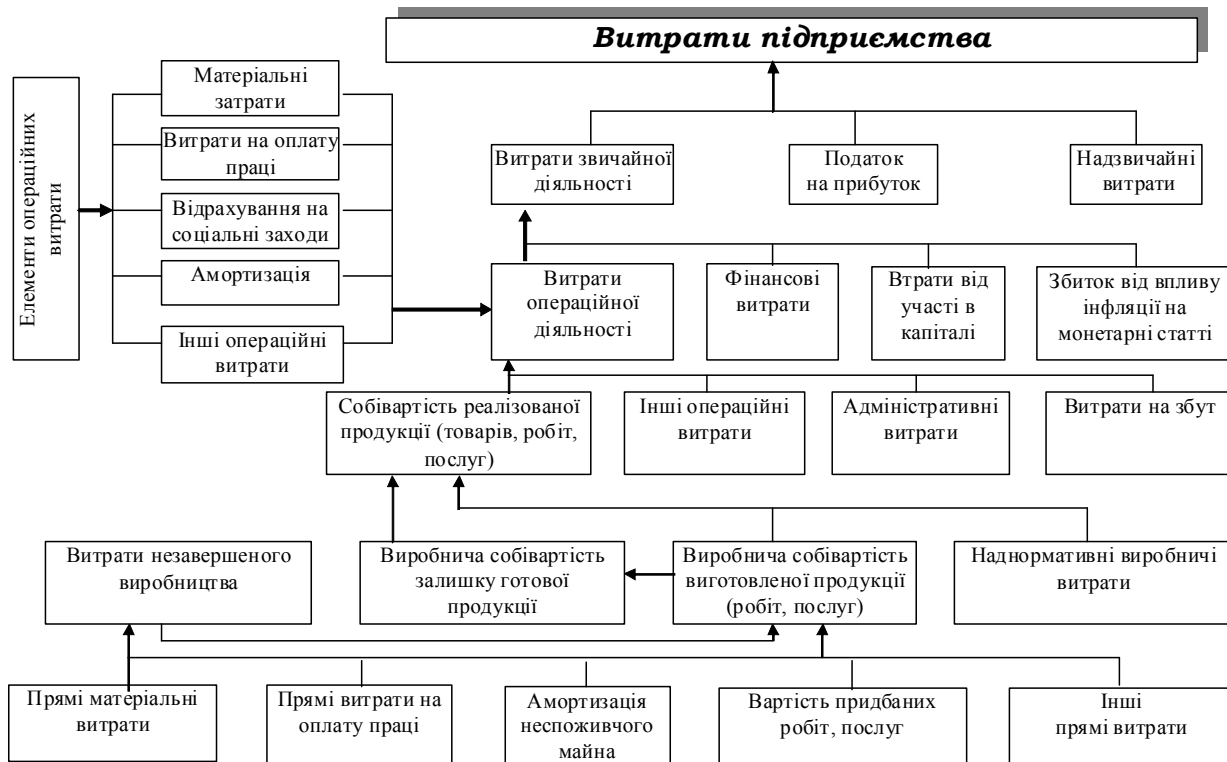


Рис. 1.2.3. Формування витрат підприємства



Рис. 1.2.4. Формування і використання доходу підприємства



Рис. 1.2.5. Формування чистого прибутку (збитку) підприємства

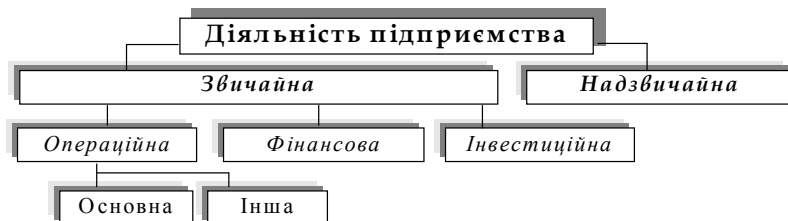


Рис.1.2.6. Види діяльності підприємства

Успішна інвестиційна та операційна підприємницька діяльність можлива лише за наявності достатнього обсягу фінансових ресурсів. Так, оптимізація структури фінансових ресурсів веде до зменшення затрат на їх залучення і створює фінансову базу для успішної операційної та інвестиційної діяльності.

1.3. Види фінансового аналізу

Для проникнення в суть явища, яким є фінансовий аналіз діяльності підприємства, суттєве значення має питання його класифікації. Класифікаційні ознаки фінансового аналізу займають важливе місце як для визначення методики досліджень, так і для організації аналітичного процесу (табл. 1.3.1).

Таблиця 1.3.1

Класифікація фінансового аналізу за видами (напрямами)

Ознака	Вид (напрямок)
1	2
Користувачі інформаційних ресурсів	Внутрішній Зовнішній
Інтереси користувачів	Прийняття управлінських рішень Оцінка економічної політики Діагностика рівня господарювання Планування діяльності Організація контролю
Часовий період	Квартальний Піврічний За 9 місяців Річний Динамічний
Обсяг дослідження	Комплексний Тематичний

Продовження табл. 1.3.1

1	2
Просторова форма	Господарючий суб'єкт Регіон Загальнодержавний Міждержавний
Класифікаційні ознаки господарюючих суб'єктів	Види економічної діяльності Форми власності Організаційно-правові форми господарювання Органи управління
Повнота охоплення об'єктів	Суцільний Вибірковий
Рівень автоматизації робіт аналітичного дослідження	Ручний Комп'ютеризований Автоматизований
Організаційна система	Централізований Децентралізований
Динаміка формування вихідних інформаційних ресурсів	Одноразовий Періодичний
Етапи управління	Стратегічний (перспективний) Попередній (проектний) Операційний (ситуаційний) Ретроспективний (наступний)

Фінансовий аналіз забезпечує потреби внутрішніх і зовнішніх користувачів. Внутрішній фінансовий аналіз використовують в своїй діяльності безпосередньо власники або уповноважені ними органи господарюючих суб'єктів за відповідними рівнями управління. За допомогою внутрішнього аналізу здійснюють оцінку стану господарювання, виявляють та обґрунтовують можливості використання резервів економічного зростання, формують планові і прогностичні показники господарюючої системи, розробляють сценарії управлінських рішень. Він може здійснюватися на рівні суб'єкта господарювання, регіону, органу виконавчої влади та держави.

Зовнішній аналіз здійснюється відносно господарюючих суб'єктів, регіонів, держави з метою оцінки їх місця, відповідно, у ринковому середовищі за класифікаційними ознаками підприємств, регіонів в державі, держави в світовому господарстві. Основні напрями зовнішнього аналізу: визначення стратегії і тактики економічних відносин; пошук партнерів; забезпечення конкурентних позицій; напрацювання концепцій і цільових програм економічного розвитку та індикативних планів; розробка законодавчого забезпечення економічної політики держави. В організаційному плані він може проводитись як силами зацікавленої

сторони, так і незалежними спеціалізованими органами в сфері аналітичних досліджень. На державному рівні функцію зовнішнього фінансового аналізу діяльності суб'єктів господарювання за інформаційними ресурсами фінансової звітності виконують центральні, територіальні та функціональні органи державної влади.

За інтересами користувачів фінансовий аналіз можна розглядати як функцію цільової орієнтації за наступними напрямками:

- прийняття управлінських рішень – обґрунтування заходів для розв'язання певної проблеми й одержання бажаного результату;
- оцінка економічної політики – дослідження правильності і ефективності управлінських рішень за фактичними результатами господарювання;
- діагностика рівня господарювання – визначення тенденцій і закономірностей змін та адаптованості економічної системи будь-якого порядку у ринковому середовищі;
- планування діяльності економічних систем – використання вихідної аналітичної інформації фінансового аналізу для потреб розробки стратегії діяльності суб'єктів господарювання;
- організація контролю – оцінка рівня достовірності об'єктів контролю для потреб власників, аудиторської діяльності і державних органів управління.

У практичній діяльності за змістом інтересів користувачів поділ фінансового аналізу дуже умовний, але за характером його вихідної інформаційної бази він цілком обґрунтований.

Відповідно до часових етапів формування інформаційних ресурсів звітності, фінансовий аналіз можна поділити на квартальний, піврічний, за 9 місяців, річний і динамічний. При цьому виділяють інтервальні періоди: перший, другий, третій і четвертий квартал, півроку, 9 місяців, рік, декілька років (динамічний період). За часовим періодом фінансовий аналіз розкриває стан і закономірності господарської діяльності, що проявляються на різних часових етапах розвитку того чи іншого явища, виявляє тенденції розвитку та їх особливості за ланцюговою динамікою і динамічними рядами наростаючих підсумків.

За обсягом дослідження (мірою охоплення господарської діяльності) фінансовий аналіз поділяється на комплексний (повний) і тематичний (частковий, експрес-аналіз).

Комплексний аналіз охоплює всі об'єкти за системою показників і класифікаційними ознаками підприємств. В конкретних умовах простору і часу комплексний аналіз характеризується системними властивостями закономірностей щодо розвитку (динаміки) явищ, розподілу елементів сукупності, структурних зрушень і зв'язку між явищами.

У процесі комплексного фінансового аналізу суб'єктів господарювання використовують методи SWOT-аналізу, аналізу суми

цінностей і конкурентного аналізу. SWOT (у перекладі з англійської за значеннями перших букв – strength (сила), weakness (слабкість), opportunities (можливості), threats (загрози)) будується на концепції спільної оцінки сильних і слабких сторін діяльності економічних систем у взаємозв'язку з загрозами та можливостями зовнішнього середовища. За методом суми цінностей здійснюються аналітичні дослідження в сфері оптимізації авансованих і поточних витрат з доходами і фінансовими результатами господарюючих суб'єктів. Конкурентний фінансовий аналіз забезпечує оцінку можливостей економічних систем.

Тематичний аналіз досліджує окремі, тільки найбільш актуальні сторони господарської діяльності підприємства для даної ситуації за показниками його фінансового стану.

Просторові види фінансового аналізу характеризуються територіальними ознаками об'єктів дослідження. При цьому об'єкти фінансового аналізу формуються щодо окремих суб'єктів господарювання, регіонів, держав і міжнародних економічних систем.

Особливістю мікрофінансового аналізу є дослідження функціонування підприємств як первинних ланок національної економіки і цілісних економічних систем. Він спрямований на оцінювання та моделювання елементів господарюючих суб'єктів за всіма параметрами їх поведінки у внутрішньому і зовнішньому економічних середовищах.

Дослідження стану економічних систем на рівні національної економіки, її регіональної структури, за видами економічної діяльності та інших сукупностей підприємств щодо їх класифікаційних ознак охоплює макрофінансовий аналіз.

За класифікаційними ознаками суб'єктів господарювання їх інформаційні ресурси можливо групувати і досліджувати за видами економічної діяльності, формами власності, організаційно-правовими формами господарювання, органами управління виконавчої влади держави і об'єднань підприємств. Поділ фінансового аналізу за такими напрямками дає можливість оцінити вплив на ефективність господарювання форм власності і організаційної побудови підприємств.

У процесі фінансового аналізу можуть досліджуватися всі об'єкти, (повний аналіз) або вибірково окремі показники їх діяльності чи діяльність господарюючих суб'єктів певних класифікаційних ознак (вибірковий аналіз).

Рівень механізації обробки інформації при фінансовому аналізі може бути дуже різним: усі розрахунки виконуються вручну; використовуються автономні АРМ; існує автоматизована система подання даних і аналітичного дослідження інформаційних ресурсів.

Світовим лідером на ринку програмного забезпечення визнається інтегрована система Statistica, що працює з чотирма типами документів:

- електронна таблиця Spreadsheet, призначена для введення і перетворення первинних даних;

- електронна таблиця Scrollsheet – для виведення результатів аналізу;
- графік – для візуалізації результатів обробки та аналізу даних;
- звіт-файл у формі RTF (розширений текстовий формат), в якому зберігається текстова, числова і графічна інформація.

Серед організаційних форм фінансового аналізу суб'єктів господарювання можна виділити два його види: централізований і децентралізований. При централізованій системі фінансовий аналіз виконується спеціальними підрозділами державних органів влади. При такій організаційній системі досягається єдність методологічного забезпечення аналізу, чіткий розподіл праці аналітиків та можливість застосування комп'ютерних технологій. У децентралізованій системі спеціалізовані підрозділи не виділяються, а весь комплекс аналітичних робіт здійснюється безпосередньо користувачами інформаційних ресурсів. За такої організації аналітичний процес максимально наближений до управлінського, є його окремим етапом. На практиці фінансовий аналіз є сукупністю централізованої і децентралізованої організаційних систем, тобто окремі аспекти діяльності господарюючих суб'єктів досліджуються, як правило, органами державної влади, а інші безпосередньо користувачами інформаційних ресурсів.

За динамікою формування вихідних інформаційних ресурсів фінансовий аналіз може мати одноразовий і періодичний характер. Одноразові аналітичні дослідження використовуються для вирішення поточних питань з метою одержання моментної користі. Водночас, поновлення досліджень через певні проміжки часу дає можливість дослідити динаміку змін, які відбуваються з господарюючими суб'єктами. При здійсненні періодичних аналітичних досліджень необхідно зберігати їх єдину методику і забезпечувати порівнянність системи показників.

Відповідно до змісту основних функцій управління (планування, організація, контроль), фінансовий аналіз поділяється на стратегічний, попередній, оперативний і ретроспективний.

Стратегічний фінансовий аналіз застосовується для з'ясування основних довгострокових тенденцій і факторів розвитку господарюючих систем. Його метою є прогнозування напрямів подальшого розвитку господарюючих суб'єктів за їх класифікаційними ознаками та національної економіки в цілому. Він забезпечує вибір найоптимальніших перспективних рішень.

Попередній аналіз – це дослідження можливої діяльності підприємства до початку будь-яких господарських операцій і пов'язаних з фінансовим плануванням, розробкою проектів, вибором і обґрунтуванням варіантів управлінських рішень, які визначають майбутній стан економічної системи.

Оперативний аналіз проводиться в процесі поточної діяльності

підприємства для забезпечення управління процесами щодо зміни економічної ситуації та їх причин, відхилень від попередньо визначених параметрів і оцінки можливих від них наслідків з метою своєчасного коригування управлінських рішень, спрямованих на попередження та усунення негативних явищ і ефективне маневрування наявними ресурсами. За допомогою оперативного фінансового аналізу здійснюється швидке втручання в господарські процеси для забезпечення безперервного та ефективного функціонування підприємства.

Ретроспективний фінансовий аналіз проводиться після закінчення певного часового періоду діяльності господарюючих суб'єктів та одержання від них звітності. Його завдання – це всебічна діагностика фінансового стану підприємств, об'єктивна оцінка результатів діяльності у звітному періоді, інтерпретація закономірностей і тенденцій розвитку, резервів господарювання та опрацювання конкретних заходів щодо їх реалізації.

Ретроспективний аналіз ґрунтується на фактичних показниках діяльності підприємства, що дозволяє комплексно та всебічно вивчити досягнуті результати. Це не в змозі виправити виявлені недоліки, але має важливе значення при обґрунтуванні управлінських рішень на перспективу.

Як бачимо, всі види і напрями фінансового аналізу доповнюють один одного і на практиці в чистому вигляді зустрічаються рідко. Водночас, знання найважливіших принципів їх організації і методик проведення є важливими елементами побудови системи аналітичних досліджень інформаційних ресурсів.

1.4. Методи фінансового аналізу

Для оцінки господарської діяльності необхідно мати не тільки відповідні показники підприємств, але і знати прийоми їх дослідження за всіма напрямками фінансового аналізу. Методи дослідження інформації щодо діяльності підприємств ґрунтуються на поєднанні аналізу і синтезу. Цей момент, незважаючи на його теоретичний аспект, є дуже важливим для практичної роботи, оскільки вивчення господарської діяльності без глибокого аналізу інформаційних ресурсів є одностороннім процесом, а теоретичні і практичні висновки недостатньо повними.

В процесі фінансового аналізу підприємства застосовується комплекс методів та прийомів. При цьому, кожний із методів володіє відповідними інформаційними, візуальними, узагальнюючими або аналітичними можливостями. Всю різноманітність методів дослідження, що застосовуються фінансовим аналізом для розв'язання конкретних завдань управління, можливо згрупувати за системами.

1. Трансформаційні інструменти – спрямовані головним чином на перетворення звітності в більш зручний для сприйняття вид (агрегування статей, трансформація в форми звітності за міжнародними стандартами тощо). Вони не несуть аналітичної функції й не призводять прямо до яких-небудь висновків і рекомендацій. Прийоми трансформації звітності, що використовують офіційні індекси інфляції, іноземні валюти й оцінки експертів, покликані в першу чергу забезпечити порівнянність даних різних звітних періодів, однак адекватність подібних методів обмежує ряд факторів:

- рух коштів, як інтервальний показник для оцінки діяльності підприємств, відбувається нерівномірно протягом періоду, а трансформаційні розрахунки здійснюються на окремі звітні дати;

- реальні темпи інфляції, звичайно, істотно відрізняються для окремих категорій активів і навіть для різних їх видів у групі, у той час як трансформація здійснюється за єдиним середнім індексом;

- облікові оцінки історичні за своєю природою, активи, використовувані протягом декількох періодів без переоцінки, виражені в одиницях купівельної спроможності, що відповідає раннім звітним періодам і, отже, трансформації будуть необґрунтовані;

- трансформація не враховує аспекти зміни ринкової вартості активів під впливом мінливих оцінок ризиків, пов'язаних з ними. Наприклад, термін дебіторської заборгованості в деяких випадках може розцінюватися як симптом, що свідчить про підвищення ризику її неповернення. В аналізі ж суми цієї заборгованості в різних періодах будуть розглядатися як рівноцінні.

2. Зведення – дозволяє здійснювати систематизацію одиничних фактів та вийти на узагальнюючі показники, що стосуються всієї досліджуваної сукупності та її окремих частин. Зведення як перша сходинка фінансового аналізу виступає важливою підготовчою стадією для більш глибокого аналізу та прогнозування досліджуваних явищ і процесів.

Насамперед, необхідно в повному обсязі використати просте підсумкове зведення, яке не має попереднього розподілу одержаної інформації на відповідні групи показників. При простому зведенні визначають загальний підсумок всіх одиниць сукупності або загальний обсяг досліджуваних показників.

Поряд з простим зведенням для висвітлення певних аспектів конкретного дослідження використовують групове зведення, на яке можливо покласти наступні аналітичні функції:

- розподіл всієї сукупності явищ і процесів на якісно однорідні групи;
- вивчення складу досліджуваних явищ і структурних зрушень;
- виявлення взаємозв'язків між ознаками.

Відповідно до цих завдань виділяють три види групувань: типологічні,

структурні, аналітичні. Слід зауважити, що види групувань при дослідженні показників носять дещо умовний характер, оскільки вони застосовуються в комплексі. Це зумовлено багатогранністю процесів, які відбуваються в господарській діяльності.

Отже, зведення, спираючись на діалектичну єдність синтезу і аналізу, як взаємодоповнюючих один одного способів пізнання, допускає певний ступінь абстракції, поділяє велику кількість інформаційних ресурсів на відмінні між собою, але внутрішньо однорідні частини, об'єднуючи їх у типові групи за певною істотною ознакою. Саме при таких підходах до вивчення господарської діяльності групування виступає важливим методом дослідження, який дозволяє простежити перехід кількісних змін в якісні і навпаки, виявити закономірності їх розвитку.

3. Горизонтальний (часовий) аналіз – здійснюється для оцінки розвитку явищ і процесів, які характеризують діяльність підприємств у часі (динаміці). В процесі фінансового аналізу можна будувати одномірні і багатомірні ряди динаміки.

Одномірні ряди динаміки характеризують зміну в часі одного показника, а багатомірні – зміну в часі двох, трьох і більше показників. У свою чергу, багатомірні динамічні ряди поділяються на паралельні і ряди взаємопов'язаних показників. Паралельні ряди динаміки відображають зміну в часі або одного показника різних об'єктів, або різних показників одного об'єкта. Ряди взаємопов'язаних показників характеризують залежність одного явища від іншого.

При побудові динамічних рядів за інформаційними ресурсами підприємства потрібно дотримуватись порівняльності всіх рівнів ряду між собою за періодами часу, за територією, колом охоплених об'єктів, методом обчислення показників, одиницями виміру та іншими параметрами. В цьому аспекті важливе місце необхідно відводити виявленню змін, які відбуваються з показниками внаслідок інфляційних процесів.

Завдання фінансового аналізу полягає в тому, щоб шляхом побудови рядів динаміки розкрити і охарактеризувати закономірності, що проявляються на різних етапах формування того чи іншого явища, виявити тенденції та особливості їх розвитку.

У процесі аналізу показників за рядами динаміки обчислюють і використовують наступні характеристики величин: абсолютний приріст, темп зростання, темп приросту і абсолютне значення одного процента приросту.

Динамічні ряди показників складаються з багатьох рівнів, а тому, як будь-яка сукупність, вони потребують деяких узагальнюючих характеристик. Для цього вираховують середні показники: середні рівні ряду, середні абсолютні прирости, середні темпи зростання і приросту.

Показникам діяльності підприємств притаманні більш-менш стійкі внутрішньорічні, сезонні коливання в рядах динаміки, які зумовлені

специфічними умовами господарської діяльності. Щоб виявити і дати характеристику тенденції розвитку показників господарюючих суб'єктів в динаміці, можуть використовуватись різні способи згладжування та аналітичного вирівнювання динамічних рядів, які дозволяють оцінити закономірність зміни з різною точністю, надійністю і трудомісткістю.

4. Вертикальний (структурний) аналіз – дає можливість визначити структуру підсумкових показників з оцінкою впливу кожної позиції на результати в цілому.

Структурний аналіз використовується для всіх показників, які мають адитивні моделі розрахунку (активи, власний капітал, зобов'язання, витрати, доходи і фінансові результати). Зіставляючи структуру одного і того ж показника за різні періоди часу, можна простежити її зміну.

Поглиблений аналіз структури передбачає оцінювання співвідношень, пропорцій між окремими складовими узагальнюючих показників за допомогою відносних величин координації. Вони показують, у скільки разів зрівнювальна частина сукупності є більшою чи меншою від тієї частини, яку взято за базу порівняння.

5. Інструменти оцінки показників діяльності підприємства щодо рівня їх фактичної величини, визначення основної тенденції за динамікою та розрахунку ймовірного значення у майбутньому.

При фінансовому аналізі використовують три види показників: фактичні (розрахункові), прогнозні, нормативні. Розрахункові – надають інформацію щодо фактичного фінансового стану підприємства для аналізу механізму його формування. Прогнозні – визначають очікувані величини для оцінки можливої тенденції розвитку. Нормативні – дають змогу здійснювати діагностику фактичних даних в порівнянні з очікуваними або з досягнутими в минулих періодах.

Економічні моделі показників можуть мати різну математичну форму.

До першого типу належать адитивні моделі, в яких результативний показник визначається як алгебраїчна сума кількох факторних явищ. Зв'язок описується наступною формулою:

$$y = x_1 + x_2 + \dots + x_n.$$

Другий тип є так званий мультиплікативний. У цьому разі результативний узагальнюючий показник визначається як добуток певної кількості факторів:

$$y = x_1 \cdot x_2.$$

Таким чином описується, наприклад, залежність величини чистого доходу (ЧД) від обсягів продаж в натуральному виразі (К) і ціни за одиницю товару (Ц).

Третій тип – це кратні моделі. Вони застосовуються, якщо значення функціонального показника розраховуються як співвідношення факторних показників:

$$y = x_1 : x_2.$$

І нарешті, четвертий тип є комбінованим, тобто таким, що поєднує в

певний спосіб попередні моделі:

$$y = (x_1 + x_2) \cdot x_3, \text{ або } y = x_1 : (x_2 + x_3).$$

Для здійснення оцінки показників діяльності підприємств у фінансовому аналізі найчастіше використовуються наступні методи:

- методи продовження моделі (додавання розрахункових показників).

Наприклад, показник витратомісткості господарської діяльності за активами (ЗА) знаходимо за формулою: $ЗА = СА : ЧД$, де СА – середньорічна вартість активів; ЧД – чистий дохід.

Водночас, якщо $СА = СНА + СОА$, де СНА – середньорічна вартість необоротних активів; СОА – середньорічна вартість оборотних активів, то витратомісткість господарської діяльності за активами буде представлена як:

$ЗА = СА : ЧД = (СНА : ЧД) + (СОА : ЧД)$, тобто витратомісткість за необоротними активами це $ЗНА = СНА : ЧД$, а оборотними – $ЗОА = СОА : ЧД$.

Для оцінки витратомісткості господарської діяльності за розміщеними активами вивчають дві складові:

$$ЗА = ЗНА + ЗОА;$$

- методи розширення (множення розрахункових показників) факторної моделі. Наприклад, капіталомісткість господарської діяльності визначаємо як $КМ = СОЗ : ЧД$, де СОЗ – середньорічна вартість основних засобів. Цей показник можливо представити як модель ще двох факторних показників: $КМ = СОЗ : ЧД = (СОЗ : АМ) \times (АМ : ЧД)$, де АМ – сума річної амортизації основних засобів; $СОЗ : АМ$ – середній термін експлуатації основних засобів; $АМ : ЧД$ – амортизаційна місткість чистого доходу (питома вага амортизації), що свідчить про суму зносу основних засобів при створенні 1 грн. чистого доходу;

- методи ділення розрахункових показників моделі. Наприклад, рентабельність (прибутковість) активів (РА) визначаємо за формулою $РА = ЧП : СА$, де ЧП – чистий прибуток.

Якщо $СА = СНА + СОА$, то зробимо такі перетворення:

$$РА = ЧП : СА = ЧП : (СНА + СОА) = (ЧП : ЧД) : [(СНА : ЧД) + (СОА : ЧД)],$$

де ЧП : ЧД – рентабельність (прибутковість) чистого доходу; $СНА : ЧД$ – капіталомісткість господарської діяльності за необоротними активами; $СОА : ЧД$ – витратомісткість господарської діяльності за оборотними активами.

Основним інструментом прогнозування явищ і процесів, які відображають діяльність підприємства, є екстраполяція. Суть прогнозної екстраполяції полягає в поширенні закономірностей, зв'язків і відношень, виявлених у звітних періодах, за їх межі. Залежно від гіпотез щодо механізму формування і подальшого розвитку показників використовують різні методи прогнозної екстраполяції. Їх можна об'єднати в дві групи:

закономірності розвитку – тенденції і коливання та причинно-наслідковий механізм формування явищ – багатофакторне прогнозування.

Прогнозний результат можна представити одним числом (прогноз точковий) або інтервалом значень (прогноз інтервальний). Порівнюючи прогнозне значення за результативним показником із реально досягнутою величиною, можна зробити оцінку, а також визначити тенденції розвитку господарюючих суб'єктів на майбутнє, виходячи з певних економічних ситуацій, що матимуть місце або можуть скластися в ринкових умовах господарювання.

6. Відносні величини інтенсивності – дослідження співвідношень між окремими показниками діяльності підприємства.

Відносними величинами інтенсивності називаються показники, які характеризують ступінь поширення, розвиток явищ у певному середовищі.

Відносні величини інтенсивності за показниками діяльності підприємства завжди є результатом порівняння двох абсолютних різноіменних величин. За чисельник цього відношення беруться обсяги явища (показник), ступінь поширення якого вивчається, а у знаменнику – обсяги того середовища, в якому розвивається (поширюється) це явище. У кожному конкретному випадку таке співвідношення характеризує інтенсивність поширення явища в середовищі і показує, скільки одиниць однієї сукупності припадає на одиницю іншої сукупності. На відміну від інших видів відносних величин, відносні величини інтенсивності завжди є величинами іменованими.

У формі відносних величин інтенсивності обчислюється низка співвідношень: активів і зобов'язань; зобов'язань і власного капіталу; доходів і витрат; фінансових результатів і доходів, витрат, активів тощо.

7. Порівняльний просторовий аналіз включає три аспекти:

- *територіальний* – розвиток явищ і процесів за окремими регіонами (класифікаційна ознака КОАТУУ);

- *організаційний* – розвиток явищ і процесів за окремими організаційно-правовими формами господарювання (класифікаційні ознаки КФВ і КОПФГ);

- *конкурентний* – вивчення явищ і процесів у контексті конкурентного середовища економічної діяльності (класифікаційна ознака КВЕД).

Під економічним простором, який можна досліджувати за допомогою інформаційних ресурсів, слід розуміти динамічну систему, яка включає всі наявні господарюючі суб'єкти з їх ресурсами розвитку. Наукове осмислення поняття просторового розвитку в економічній науці ґрунтується на таких характерних рисах як: синергізм (незворотність, невірноваженість, ризикованість); континуальність (безперервність); системність; складність; поліструктурність; відкритість; відособленість; динамічність; цілісність. Особливої актуальності фінансовий аналіз

процесів просторового розвитку набуває в епоху глобалізації світової економіки і поступового втягування в її орбіту нових суб'єктів господарювання економічного простору макро- та мікрорівнів.

Порівняльний просторовий аналіз господарюючих суб'єктів здійснюється за допомогою відносних величин порівняння у просторі шляхом співвідношення одноіменних показників діяльності різних суб'єктів.

Наприклад, рівень концентрації ринку щодо КВЕД можливо вивчити за допомогою індексу Герфіндаля.

$$I_k = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2 = \sum_{i=1}^n S_i^2,$$

де I_k – індекс концентрації (конкурентності) ринку за чистим доходом господарюючих систем (підприємства, регіону, форми власності тощо); S – частка чистого доходу господарюючої системи в загальному обсязі виду економічної діяльності (відсотків); n – кількість господарюючих суб'єктів.

Індекс конкурентності залежить від обсягів господарювання кожного суб'єкта ринку та їх кількості. Якщо на ринку господарює один суб'єкт (монополіст), індекс буде становити 10000, в інших випадках індекс зменшується, що свідчить про зростання конкурентності господарюючих систем.

8. Факторний аналіз – дослідження впливу окремих показників-факторів на величину показника, який розглядається як результат стохастичних і детермінованих (функціональних) зв'язків. У фінансовому аналізі під фактором (від лат. factor – роблячий, виробляючий) слід розуміти умови, які необхідні для здійснення господарського процесу, а також причину, яка його змінює та визначає характер або основні риси. При цьому виходять з того, що досліджувані показники характеризуються як жорстко детерміновані (функціональні), мультиплікативні та кратні моделі. Отже, при фінансовому аналізі у моделі показника $y = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$, яка характеризує жорсткий зв'язок результату (y) від факторів (x_i) і який одержав приріст Δy , можна визначити, яка частка приросту відбулася за рахунок кожного фактора.

$$\Delta y = \Delta x_1 y + \Delta x_2 y + \dots + \Delta x_n y.$$

Для вирішення цієї задачі в аналітичній практиці широко використовуються специфічні прийоми. Загальну схему алгоритму використання прийомів факторного дослідження в фінансовому аналізі показників розглянемо на прикладі двофакторної моделі (табл.1.4.1).

Результативний показник ЧД описується формулою мультиплікативного зв'язку: $ЧД_0 = B_0 \times ЕП_0$; $ЧД_1 = B_1 \times ЕП_1$.

Отже, показник ЕП, як кратна модель, дорівнює:

$$ЕП_0 = ЧД_0 : B_0; \quad ЕП_1 = ЧД_1 : B_1.$$

Для розрахунку впливу факторів на $\Delta ЧД$ використаємо прийом абсолютних відхилень. При цьому, щоб розрахувати вплив першого фактора (кількісного) (B) на результативний показник ($\Delta ЧД_b$), необхідно абсолютний

Таблиця 1.4.1

Показники для факторного аналізу формування
результатів операційної діяльності

(тис. грн.)

Показники	Базисний рівень (0)	Звітний рівень (1)	Відхилення (Δ) +,-
Чистий дохід (ЧД)	773,9	1662,9	889,0
Витрати (В)	753,4	1592,8	839,4
Чистий дохід з 1 грн. витрат (ЕП), грн.	1,027	1,044	0,017

приріст цього фактора (ΔB) помножити на базисний рівень другого фактора (якісного) (EP_0).

$$\Delta ЧД_v = \Delta B \times EP_0 = 839,4 \times 1,027 = 862,1 \text{ тис. грн.}$$

Вплив другого фактора (ЕП) на результативний показник ($\Delta ЧД_{EP}$) розраховується множенням фактичного значення першого фактора (B_1) на абсолютний приріст другого фактора (ΔEP), тобто того фактора, вплив якого вивчається.

$$\Delta ЧД_{EP} = B_1 \times \Delta EP = 1592,8 \times 0,017 = 26,9 \text{ тис. грн.}$$

Загальна ціна впливу факторів дорівнює приросту результативного показника.

$$\Delta ЧД = \Delta ЧД_v + \Delta ЧД_{EP} = 862,1 + 26,9 = 889,0 \text{ тис. грн.}$$

Для розрахунку впливу факторів на ΔEP (кратна модель) використаємо прийом ланцюгових підстановок. Алгоритм розрахунку за цим прийомом для кратної моделі показника буде таким:

$$\Delta EP = \Delta EP_{чд} + \Delta EP_v; \Delta EP_{чд} = \Delta ЧД : B_0;$$

$$\Delta EP_v = - [(\Delta B \times ЧД_1) : (B_0 \times B_1)].$$

Як бачимо, зміна ЕП була зумовлена впливом:

$$\Delta EP_{чд} = 889,0 : 753,4 = 1,180 \text{ грн.}; \Delta EP_v = - [(839,4 \times 1662,9) : (753,4 \times 1592,8)] = -1,163 \text{ грн.}$$

$$\Delta EP = 1,180 - 1,163 = 0,017.$$

Зрозуміло, що при факторному аналізі з використанням жорстко детермінованих моделей допускаються певні умовні розрахунки, які не змінюють напрямку дії відповідного фактора.

Стохастичні зв'язки досліджуються переважно регресійними моделями. Рівняння регресії характеризує зміну середнього рівня результативної ознаки (y) залежно від зміни факторної ознаки (x). При цьому визначають математичне сподівання групових середніх результативної ознаки під впливом різних значень факторної ознаки.

Залежно від форми зв'язку між результативними і факторними ознаками для аналітичного дослідження використовують відповідні математичні формули (табл. 1.4.2).

Таблиця 1.4.2

Математичні рівняння для регресійних методів аналізу зв'язків між показниками діяльності підприємств

Характеристика зв'язків між результативними і факторними ознаками	Математичні рівняння для статистичного аналізу*
1	2
1. Результативна ознака змінюється рівномірно при зміні факторної ознаки	$\bar{y}_x = a_0 + a_1 x$
2. Результативна ознака при збільшенні факторної ознаки спадає, але не нескінченно, а прямує до певного рівня	$\bar{y}_x = a_0 + a_1 \frac{1}{x}$
3. Динамічний ряд показників результативної ознаки розвивається в геометричній прогресії, тобто ланцюгові темпи зростання більш-менш постійні	$\bar{y}_x = a_0 + a^x$
4. Зростання факторної ознаки впливає на нерівномірне зростання або спадання результативної ознаки	$\bar{y}_x = a_0 + a_1 x + a_2 x^2$
5. Зростання факторної ознаки призводить спочатку до певних меж дуже швидкого зростання результативної ознаки, але пізніше темпи її зростання поступово сповільнюються	$\bar{y}_x = a_0 + a_1 \log x$
6. Рівні результативної ознаки під впливом факторної ознаки, визначеній в радіанній мірі (π) або градусах, змінюються з певною періодичністю (ряд Фур'є) у вигляді синусоїдних коливань (сезонності)	$\bar{y}_x = a_0 + a_1 \cos x + a_2 \sin x$, при ступені точності гармонік 1
7. Результативна ознака змінюється рівномірно під впливом зміни двох факторних ознак	$\bar{y}_x = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2$

*Примітка. У математичних рівняннях наведені такі позначення: \bar{y}_x – вирівняне середнє значення результативної ознаки; x – значення факторних ознак; a – параметри рівняння: a_0 значення „ y ” при „ x ” = 0, a_1 , a_2 – коефіцієнти регресії.

9. Індексний аналіз – визначається функцією, яку виконує індекс у конкретному аналізі та характером порівнянь.

Розглядають дві функції індексів:

- синтетичну, пов'язану з побудовою узагальнюючих характеристик динаміки чи просторових порівнянь. Динамічний індекс характеризує інтенсивність динаміки, просторовий – визначає ступінь відхилення значень показників у просторі за класифікаційними ознаками господарюючих суб'єктів;

- аналітичну, спрямовану на вивчення закономірностей динаміки, взаємозв'язків між показниками, структурних зрушень.

Основою аналітичної індексної моделі є мультиплікативний зв'язок між певною множиною показників, один з яких розглядається як результат, інші – як фактори.

При побудові індексної моделі функція розглядається для двох періодів: базисного (з яким порівнюють) і поточного (який зіставляється і оцінюється). Абсолютну і відносну зміну показника функції можна розкласти за факторами-множниками. Оцінювання ступеня та абсолютного розміру впливу кожного з них на динаміку функції здійснюється в рамках індексної моделі, в якій відтворюються взаємозв'язки між показниками.

В теорії і практиці виділяють декілька форм індексів: для оцінки кількісних факторів (обсягів) – Ласпейреса і Пааше; якісних факторів (цін) – Ласпейреса, Пааше, Маршала-Еджуорта, Лоу, Фішера. Вибір форми індексу залежить від мети дослідження та наявної інформації. Зауважимо, що при незначній кореляції між кількісними і якісними показниками, які впливають на результат, індекси розраховані за Ласпейресом і Пааше, практично однакові. Спираючись на формально-математичні критерії, Фішер назвав свій індекс ідеальним, проте через відсутність конкретного економічного змісту цей індекс не набув широкого практичного застосування. Водночас, будь-який з розрахованих індексів має певний ступінь умовності за необхідності елімінування інших включених у модель факторів. Використовуючи елімінування як спосіб факторного аналізу, доводиться виходити з того, що фактори змінюються незалежно один від одного. Насправді, вони змінюються одночасно, у взаємному зв'язку, і від цього взаємозв'язку отримується додатковий приріст результативного показника, який за використання способів елімінування приєднується до одного з факторів, як правило, до останнього. Отже, величина впливу факторів на зміну результативного показника змінюється залежно від місця, на яке поставлений той чи інший фактор в аналітичній моделі.

Щодо вибору форми індексу, то він повинен, насамперед, передбачати вивчення впливу кількісних факторів шляхом ранжування від найбільш важливих до найменш важливих, а потім якісних. Це цілком узгоджується з методикою побудови економічних показників мультиплікативного характеру в умовах ринкової економіки. При цьому, якщо є кількісний фактор, то завжди буде і якісний, а також відповідний результат. За наявності тільки якісного фактора і відсутності кількісного – результат завжди буде нульовий.

Індексною системою при факторному аналізі можливо користуватися для визначення одного з показників, якщо відомі всі інші, що входять в систему.

10. Цифрові характеристики показників за допомогою статистичних таблиць і графіків – здійснюються для наочного відображення загальної

картини стану чи розвитку явищ і процесів, розкриття зв'язків і залежностей між різними показниками.

Значення статистичних таблиць полягає в тому, що вони дозволяють охопити матеріали зведення в цілому, значно полегшують їх аналіз, дозволяють без додаткових розрахунків зіставляти різні показники, виявляти ті чи інші характерні особливості досліджуваних явищ господарської діяльності.

Проте таблична форма викладу цифрового матеріалу не завжди дозволяє достатньо наочно і чітко відобразити загальну картину стану чи розвитку якого-небудь явища, розкрити закономірності зв'язку показників між собою або їх розподілу. А тому для розгляду цих та інших завдань у процесі фінансового аналізу поряд із статистичними таблицями доцільно широко застосовувати графічний спосіб зображення інформаційних ресурсів.

Графік у фінансовому аналізі – це особливий спосіб наочного зображення і узагальнення явищ і процесів у сфері господарської діяльності через геометричні образи, малюнки або схематичні географічні карти та пояснення до них.

При фінансовому аналізі показників можливо виділити такі основні напрями використання графіків:

- порівняння розвитку показників у просторі;
- дослідження динаміки (зміни в часі) показників;
- вивчення структури і структурних зрушень;
- організація контролю за виконанням прогнозних показників;
- вивчення розміщення явищ у просторі і поширення їх в часі;
- вивчення зв'язків та залежностей між різними показниками або

щодо значень варіаційної ознаки.

Електронні таблиці Excel дають змогу будувати різні типи графіків для потреб фінансового аналізу господарюючих систем.

Всі прийоми дослідження інформаційних ресурсів при фінансовому аналізі господарюючих суб'єктів потребують визначення оптимальної бази з метою порівняння показників. Для забезпечення порівняльного дослідження можуть слугувати:

- фактичні показники діяльності господарюючих суб'єктів за попередні звітні періоди;
- середні значення показників економічних систем;
- показники діяльності економічних систем, що є найбільш привабливими за своїм рівнем господарювання;
- певні нормативні значення показників відповідно до законодавчих нормативних документів та рекомендацій науковців;
- цільові значення показників, визначені замовниками дослідження;
- оптимальні та критичні значення показників, розраховані аналітиками для економічної системи, яка аналізується;

- усереднені за часом значення показники, обчислені за минулими даними діяльності економічної системи.

Отже, лише системний підхід з використанням всіх можливих прийомів фінансового аналізу, наявних фактичних, нормативних і прогнозних показників у динаміці дає можливість реально оцінювати ефективність господарської діяльності. Ігнорування хоча б однієї з складових прийомів фінансового аналізу значно знижує ефективність аналітичних досліджень показників, що характеризують стан і розвиток суб'єктів господарювання.

1.5. Суб'єкти і користувачі фінансового аналізу

Суб'єктами фінансового аналізу є аналітики, які зацікавлені в оцінці діяльності підприємства з будь-яких причин (1.5.1).



Рис. 1.5.1. Характеристика суб'єктів фінансового аналізу

Цілком очевидно, що найпершими суб'єктами аналізу є органи управління підприємством (господарюючих суб'єктів) у складі власників, менеджерів, а також зацікавлених осіб для забезпечення ефективної діяльності, рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин. Фінансовий аналіз на рівні підприємства вносить прямий вклад у формування прибуткової моделі господарської діяльності, а також дозволяє оцінити рівень її конкурентоспроможності.

Результати інформаційних ресурсів фінансового аналізу використовуються на підприємстві при проведенні загальних зборів, в роботі ради і правління, посадовими особами, окремими власниками, органами внутрішнього контролю та для вирішення питань самоврядування трудового колективу.

Виконання завдань фінансового аналізу, що здійснюється власниками, персоналом і функціональними службами підприємства на всіх стадіях господарського процесу, охоплює аналітичною роботою всі структурні

підрозділи і органи самоврядування трудового колективу. Аналітична робота внутрішніх суб'єктів фінансового аналізу передбачає оптимальний вибір і використання великої кількості різних показників діяльності будь-якого структурного підрозділу підприємства щодо вивчення технології, економіки і організації підприємства, стану обліку та звітності, особливостей взаємозв'язків між об'єктами аналізу.

Зовнішні учасники, що забезпечують та спрямовують діяльність підприємства, здійснюють фінансовий аналіз для оцінки ефективності своїх відносин з суб'єктом господарювання визначенням його економічного потенціалу, розробки програм активної політики регіонів і держави щодо підтримки підприємства.

Для задоволення потреб в інформаційних ресурсах фінансового аналізу органами управління і самоврядування підприємства, окремі власники та працівники, а також зовнішні учасники, що забезпечують і спрямовують діяльність господарюючої системи, можуть користуватися послугами незалежних інформаційних служб. Суб'єкти господарювання з надання інформаційних послуг виконують аналітичну роботу на умовах договору відповідно до визначеної програми. Ці суб'єкти фінансового аналізу можуть здійснювати безпосередньо аналітичну роботу, надавати допомогу щодо діяльності внутрішніх аналітичних служб підприємства, готувати висновки і розробляти заходи для прийняття управлінських рішень за результатами проведеного аналізу.

Види користувачів інформаційних ресурсів фінансового аналізу підприємства та їх інтереси наведені на рис. 1.5.2.

Загальноприйнятим є розподіл користувачів інформаційних ресурсів фінансового аналізу на зовнішніх та внутрішніх, які мають різні інтереси та інформаційні потреби.

Серед внутрішніх користувачів інформаційних ресурсів фінансового аналізу господарюючих суб'єктів, які виконують функції менеджменту і безпосередньо зацікавлені в їх ефективній діяльності, слід виділити: власників, виконавчі органи управління і трудовий колектив підприємства. Як приклад, система внутрішніх користувачів інформаційних ресурсів фінансового аналізу підприємства наведена на рис. 1.5.3.

Окремі внутрішні користувачі фінансового аналізу підприємства можуть задовольняти свої потреби в наступному:

власники: які передали свої фінансові ресурси господарюючим суб'єктам та реінвестують чистий прибуток у їх діяльність, зацікавлені в оцінці здатності підприємства збільшувати власний капітал та дивідендні платежі. Тут не можна не погодитися з президентом групи „Сітібенк” У. Рістоном, який так визначає формулу успіху: збагачення в наші часи зводиться до одержання інформації та її подальшого застосування до засобів виробництва. Найбільші переваги отримують ті суб'єкти господарювання та їх сукупності, яким вдається в процесі фінансового аналізу опрацювати широкодоступну інформацію з точки зору значущості для власного



Рис. 1.5.2. Характеристика користувачів інформаційних ресурсів фінансового аналізу підприємства

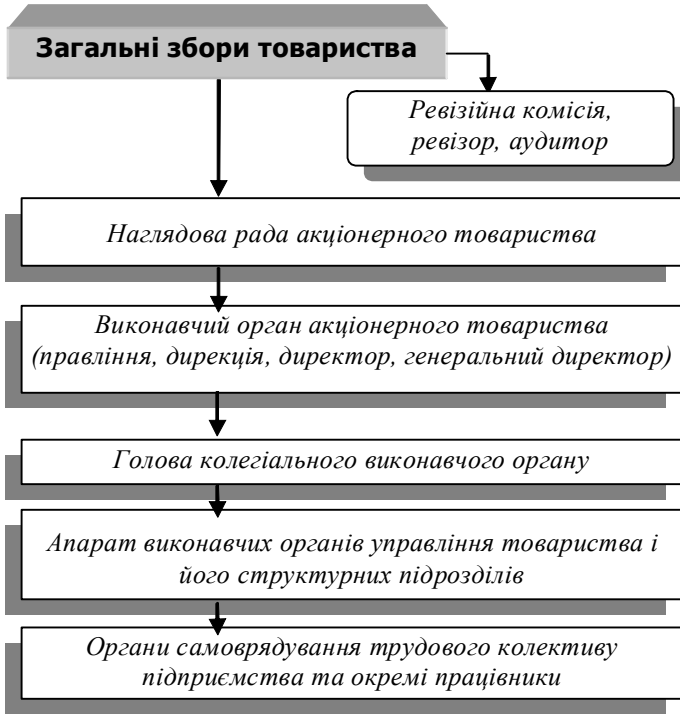


Рис. 1.5.3. Система внутрішніх користувачів інформаційних ресурсів фінансового аналізу акціонерного товариства

- розвитку і трансформувати її в орієнтовані на застосування знання, що знову використовуються у виробництві;
 - виконавчі органи управління: їм потрібна інформація для того, щоб розробити стратегію і тактику бізнесу, визначити головні напрями розвитку підприємства, його сильні та слабкі сторони, ефективно здійснювати процес управління (планування, організацію, мотивацію і контроль) господарською діяльністю;
 - трудовий колектив: зацікавлений в інформації для оцінки рівня стабільності та прибутковості підприємства, його здатності забезпечувати належний рівень оплати праці та видатки на соціальні потреби.
- Як відомо з літературних джерел, деякі американські компанії, безперечно, прагнуть, щоб з опублікованими ними даними знайомились не лише акціонери, але й робітники та службовці. Саме тому в звітах іноді зустрічаються пояснення, написані простою мовою, та приводяться

відповідні пояснювальні таблиці та діаграми. Іноді компанії спеціально повідомляють своїм робітникам та службовцям короткі дані відносно справ компанії за рік з яскравими ілюстраціями. Робиться це для того, щоб у робітників та службовців, так само як у акціонерів, викликати живий інтерес до діяльності компанії і сприяти тим самим розвитку духу співпраці та лояльності відносно компанії. Деякі компанії намагаються підтримувати тісний зв'язок з акціонерами за допомогою листів, а в деяких випадках вони надсилають їм зразки продукції, що виготовляється. Листи направляються також особам, які, за отриманими даними, продали належні їм акції даної компанії, щоб з'ясувати, чим саме їх не влаштувала діяльність компанії, а новим акціонерам президент компанії надсилає листи з привітанням.

В інформації фінансового аналізу підприємств також зацікавлене широке коло зовнішніх користувачів, яких можна поділити на три групи.

До першої групи належать користувачі інформації, які безпосередньо зацікавлені в ефективній господарській діяльності підприємства, зокрема:

- потенційні інвестори: особи, які вносять свої фінансові ресурси, стурбовані ризиком, притаманним інвестиціям і доходам від них. Їм потрібна чітка інформація, яка б дозволила оцінити спроможність підприємства здійснювати прибуткову діяльність та сплачувати дивіденди. Потенційні інвестори за допомогою фінансового аналізу можуть визначити:

- ✓ вміння майбутнього співвласника успішно здійснювати господарську діяльність;
- ✓ перспективність можливих інвестиційних вкладень;
- ✓ можливості підприємства конкурувати і протистояти кризовим явищам.

Інформаційні ресурси фінансового аналізу можуть слугувати базою щодо зростання підприємництва, створення концепції просторового освоєння і побудови спільної стратегії розвитку господарюючих структур та залучення інвестицій.

- позикодавці: зацікавлені в інформації фінансового аналізу підприємства, тому що вона дозволяє їм визначити чи будуть їхні позики та відсотки з них сплачені своєчасно та у повному розмірі;

- кредитори: здійснюють фінансовий аналіз підприємств, щоб визначити чи будуть вчасно та у повній сумі сплачені заборговані їм суми за реалізоване майно, надані послуги, виконані роботи;

- споживачі об'єктів господарської діяльності підприємств: виявляють інтерес до інформації фінансового аналізу щодо оцінки ризику можливого банкрутства господарюючих суб'єктів, особливо у випадках, коли вони мають з ними довгострокові угоди або залежать від них;

- громадськість: користуючись оприлюдненою інформацією звітності та її фінансового аналізу, можна визначити, як підприємства

впливають на соціально-економічний розвиток регіону, перспективи забезпечення зайнятості і здійснення благодійних акцій, створення соціальної інфраструктури, задоволення потреб населення на регіональному рівні;

- органи державної податкової служби: відповідно до своїх повноважень використовують фінансовий аналіз для виконання поставлених перед ними завдань, серед яких можливо виділити такі, що носять аналітичний характер: оцінка податкового потенціалу платників податку, регіонів та країни в цілому; аналіз надходження податкових платежів та наявності об'єктів оподаткування і джерел податкових надходжень; вивчення впливу окремих показників діяльності підприємств і положень податкового законодавства на формування та надходження податкових платежів; діагностика причин збиткових господарських операцій. Для адміністрування податків потрібно мати уявлення про тенденції та характер змін, що відбуваються в діяльності платника податків. Крім того, результати фінансового аналізу підприємства можна використовувати в сфері непрямих методів оподаткування і при камеральних перевірках податкової звітності.

До другої групи зовнішніх користувачів інформації фінансового аналізу належать ті суб'єкти, які мають не прямий інтерес до підприємства, а використовують його показники для оцінки економічної політики держави та прийняття управлінських рішень в сфері регулювання діяльності економічних систем. Серед них особливо слід виділити Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку, органи державної статистики, законодавчі органи державної влади, виконавчі органи державної влади та органи місцевого самоврядування.

Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку (далі Комісія) через подання їй емітентами цінних паперів фінансової звітності в електронному вигляді і на паперовому носії з відповідним аудиторським висновком забезпечує державний захист прав інвесторів. Подання до Комісії фінансової звітності емітентами цінних паперів носить адміністративний та інформаційний характер. Оприлюднення даних фінансової звітності здійснюється шляхом публікації в одному з офіційних друкованих видань Верховної Ради України, Кабінету Міністрів і Комісії, або шляхом розміщення на WEB-сайті одного з інформаційних агентств, з якими Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України уклало відповідний договір.

Органи державної статистики в складі центрального, територіальних і функціональних підрозділів виконавчої влади використовують фінансовий аналіз для побудови інтегральної інформаційної статистичної бази з метою комплексної оцінки та моніторингу фінансового стану держави, регіонів та окремих економічних систем.

При цьому органи державної статистики, відповідно до своїх завдань, виконують посередницьку функцію між респондентами і користувачами

даних статистичних спостережень (рис. 1.5.4).

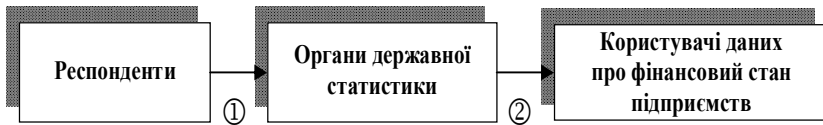


Рис. 1.5.4. Місце органів державної статистики в системі інформаційного забезпечення користувачів даними про фінансовий стан підприємств

Обидві стрілки на рис. 1.5.4 відбивають інформаційні потоки і канали руху статистичних даних. На першому етапі (①) формуються „мікродані”, тобто інформація про одну окрему звітну одиницю за формами звітності. На другому етапі (②) мова йде про агреговану інформацію (макродані), таблиці, графічні зображення і показники, які характеризують певну сукупність звітних одиниць. Коли йдеться про збирання мікроданих від респондентів, органи державної статистики діють як виконавча влада, а якщо це стосується опрацювання, аналізу і поширення статистичної інформації, вони виступають в ролі агентств з функціями аналітичних досліджень.

Органи державної статистики забезпечують доступ користувачів до інформаційних ресурсів шляхом:

- систематичної публікації їх в друкованих виданнях;
- поширення їх в засобах масової інформації;
- безпосереднього надання інформації органам державної влади та місцевого самоврядування, юридичним, а також фізичним особам.

Законодавчі органи державної влади використовують інформаційні ресурси фінансового аналізу для моніторингу і оцінки діяльності господарюючих суб'єктів у системі забезпечення прийняття нормативних актів. При цьому держава виконує роль суб'єкта регулювання економіки через реалізацію відповідних функцій.

По-перше, вона формує правові засади функціонування економіки.

По-друге, держава повинна створювати умови для ефективного розвитку господарюючих суб'єктів шляхом застосування різноманітних засобів і механізмів регулювання їх діяльності. До головних із них належать: макроекономічне планування, державний бюджет, податки, кредит, ціни, інвестиції, заробітна плата тощо.

По-третє, держава забезпечує стабілізацію економічного розвитку і має підтримувати ділову активність суб'єктів господарювання.

Врахування стану та тенденцій розвитку економічних систем за показниками фінансового аналізу забезпечує ефективний пошук підходів щодо державного регулювання економіки та позитивні наслідки їх реалізації.

Місцеві органи державної влади (державні адміністрації) та

самоврядування реалізують свою компетенцію через правові акти, ефективність яких в сфері економіки оцінюється за допомогою показників фінансового аналізу підприємств. Вони повинні використовувати дані фінансового аналізу для створення інформаційної бази про розвиток господарської діяльності відповідно з територіальним поділом України і побудови регіональної інформаційної бази.

Потребу органів державних адміністрацій і місцевого самоврядування в інформаційних ресурсах фінансового аналізу зумовлюють їх повноваження, зокрема для:

- підготовки програм економічного розвитку відповідних територій;
- забезпечення збалансованого економічного розвитку, ефективного використання ресурсів та виконання регіональних програм;
- складання балансів ресурсів, грошових доходів і видатків економічних систем та відповідних бюджетів;
- розгляду проектів планів господарюючих суб'єктів комунальної власності, внесення до них зауважень і пропозицій та здійснення контролю за їх виконанням;
- оцінки фінансового стану господарюючих суб'єктів;
- створення необхідних умов щодо раціонального розміщення, ефективної спеціалізації і кооперації суб'єктів господарювання на регіональному рівні;
- розрахунку створених в регіоні доданої вартості і національного багатства.

До третьої групи зовнішніх користувачів інформації належать ті суб'єкти, які не мають фінансового інтересу до підприємства. Вони, використовуючи інформаційні ресурси фінансового аналізу, здійснюють задоволення власних потреб або визначають її як об'єкт господарської діяльності. До перших можна віднести науково-дослідні установи і навчальні заклади освіти, до других – аудиторів і суб'єкти господарювання з надання інформаційних послуг.

Інформаційні ресурси фінансового аналізу в науково-дослідних установах і в навчальних закладах освіти є базою для проведення наукових досліджень і підготовки фахівців з економіки.

Для аудиторів та суб'єктів господарювання в сфері інформаційно-аналітичних досліджень фінансовий аналіз є інструментом щодо виконання замовлень користувачів на проведення діагностики фінансового стану економічних систем та інтерпретацію її результатів. Послуги аудиторів та інформаційних агентів з аналітичного дослідження, як правило, мають прикладний характер і готують підґрунтя для прийняття важливих управлінських рішень.

Контрольно-аналітичні прийоми в аудиті дають можливість встановити загальний фінансовий стан підприємства, виявити негативні

фактори, а також намітити подальші напрями дослідження з метою уточнення місць зосередження неефективних господарських операцій. Зарубіжна і національна практика свідчить про широкий аспект послуг в сфері аналітичних досліджень фінансової звітності.

1.6. Організація фінансового аналізу

Умовою успішного проведення фінансового аналізу є чітка організація аналітичного процесу як системи раціональних, скоординованих дій вивчення об'єкта дослідження відповідно до визначеної мети. Для забезпечення ефективності фінансового аналізу його потрібно добре продумати, спланувати й організувати.

Процес фінансового аналізу повинен здійснюватись упорядковано, у певній послідовності. Адже фінансовий аналіз слід розглядати як цілісну систему, механізм оцінки, ефективна дія якого забезпечується чітким дотриманням його технології і методики проведення. Організацію фінансового аналізу можна уявити як технологічний процес, в якому необхідні аналітичні процедури здійснюються у встановленому порядку і реалізуються за допомогою сукупності організаційних, методичних і технічних методів, способів і прийомів. Виходячи із терміну, змісту і призначення виконуваних аналітиком процедур, процес фінансового аналізу умовно можна поділити на окремі складові щодо чотирьох основних етапів (рис. 1.6.1).



Рис. 1.6.1. Аналітична схема процесу фінансового аналізу

Фінансовий аналіз, незалежно від суб'єктів його проведення, реалізується в системному підході до його методики та структури етапів щодо їх складу, зв'язків і змісту.

Коротко пояснимо зміст кожного з етапів фінансового аналізу.

Визначальним етапом розроблення методики фінансового аналізу є процес формування його моделі. Він полягає у визначенні завдання, мети і об'єктів аналізу, вивченні матеріалів та результатів раніше проведених аналітичних досліджень, складанні плану аналізу і графіка його проведення, розробці програми і всього інструментарію методичних прийомів і алгоритмів розрахунків для аналізу, обмеженні кола необхідної інформації для проведення аналізу і попередньому ознайомленні з нею.

Як відмічає відомий економіст Е. Хелферт, в будь-якій ситуації слід чітко розуміти мету аналізу, перед тим як братися за олівець чи сідати за комп'ютер, інакше процес аналізу стає беззмістовним перебиранням цифр.

Формування моделі аналізу дає змогу: визначити оптимальну структуру інформаційних потоків щодо об'єктів для розв'язку всієї сукупності завдань, передбачених методикою аналізу; забезпечити максимальну оперативність та економічність аналітичного процесу; виявити взаємозв'язки за видами і напрямками аналізу; досягти максимальної адаптації методики аналітичного дослідження до запиту користувачів.

Визначення об'єктів фінансового аналізу повинно забезпечити вирішення поставлених завдань і відповідати принципам оптимізації інформаційних потреб, повноти і об'єктивності відображення економічних явищ та процесів, єдності інформаційної моделі показників та максимальної алгоритмізації розрахунків до комп'ютерних технологій.

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

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

Графік виконання аналітичних робіт має передбачати найстисліші терміни. Тому що, чим оперативніший аналіз, тим ефективніше використовуються його результати для вирішення проблем користувачів.

Кількість і кваліфікація виконавців залежить від програми аналізу і термінів його проведення. Розподіл обов'язків між виконавцями потребує диференційного підходу. Значна частина аналітичних робіт має більш чи менш технічний характер (збір, систематизація, обробка даних) і тому її можна виконати з допомогою обчислювальної техніки, а також вручну без участі висококваліфікованих працівників. Інша частина робіт –

безпосередній аналіз оброблених і згрупованих даних, інтерпретація отриманих результатів, розробка висновків і пропозицій – потребують участі в них теоретично і практично підготовлених фахівців.

Розробка програми і вибір методики аналізу – один з важливих етапів, що значною мірою визначає обсяг та ефективність всієї аналітичної роботи. У програмі потрібно відобразити мету, об'єкти й основні напрями аналізу, період, який він охопить, ступінь деталізації і глибину вивчення окремих сторін діяльності, його інформаційне і технічне забезпечення. Відображення у програмі обсягу використаної в аналізі інформації залежить від того, який аналіз проводять – повний (комплексний) чи тематичний (цільовий), за який період часу (місяць, квартал, рік, декілька років), на якому рівні управління, за якими класифікаційними ознаками суб'єктів господарювання, хто є суб'єктом аналізу. У ряді випадків програма може передбачати можливі заходи щодо поповнення дослідження додатковою інформацією.

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

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

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

У першому випадку мова йде про планування на рік (квартал) постійно діючої розгалуженої системи комплексного аналізу з визначеною метою, об'єктами, системою аналітичних показників, суб'єктами аналізу, інформацією, що відображають специфіку окремих функціональних служб. При цьому необхідно забезпечити осіб, які приймають рішення, у встановлені терміни і в достатньому обсязі потрібною аналітичною інформацією. У такому комплексному плані доречно використати сіткові графіки для зв'язку черговості, термінів і виконавців окремих аналітичних робіт, а також для фіксування того, хто, коли і куди спрямовує вихідну інформацію, що відображає результати проведеного аналізу.

План тематичного фінансового аналізу характеризується певною фрагментарністю щодо його об'єктів, виконавців і користувачів. Головна

умова успішності фінансового аналізу – це достатня і достовірна інформація щодо адекватності у висвітленні реальних господарських явищ та процесів і, лише впевнившись в останньому, можна починати безпосередньо обробляти і досліджувати показники діяльності підприємства.

Другий структурний етап фінансового аналізу – власне аналітичне дослідження – включає в себе зведення і групування даних, розрахунок системи синтетичних та аналітичних показників, побудову таблиць і графіків.

В процесі аналітичного дослідження використовується система логічних, математичних та евристичних методів фінансового аналізу.

Водночас, як застерігає Е. Хелферт, фінансовий аналітик часто зазнає спокуси розрахувати все, що тільки можливо, від початку до кінця, однак в більшості випадків декілька правильно вибраних коефіцієнтів містять в собі ту інформацію і той зміст, які в дійсності йому необхідні.

Для кожного блоку завдань фінансового аналізу необхідно формувати окрему підсистему показників, враховуючи принципи їх достатності, для відповідної глибини аналітичних досліджень. Водночас вивчаються взаємозв'язки між показниками та рівні їх значень.

Концептуальна модель фінансового аналізу дозволяє здійснювати дослідження за класифікаційними ознаками господарюючих суб'єктів щодо їх економічного стану, розвитку в часі і просторі та можливостей діяльності в майбутньому. Аналіз фінансового стану господарюючих суб'єктів проводять у системі досліджень об'єктів їх діяльності за двома напрямками: активи → зобов'язання → власний капітал; доходи → витрати → фінансовий результат. Інформація такого аналізу дає можливість здійснити оцінку повноти використання потенціалу господарської діяльності економічної системи у формуванні фінансового результату. Аналітичні дослідження розвитку економічних систем в часі і просторі дають змогу оцінювати ефективність прийнятих рішень щодо регулювання економічних процесів у їх діяльності. Майбутні умови господарської діяльності досліджуються за допомогою аналізу: потенційних можливостей і варіантів прогресивного розвитку; очікуваних економічних результатів; ефективності заходів, спрямованих на досягнення економічного зростання.

На етапі інтерпретації системи показників аналітичного дослідження здійснюють в текстовому вигляді описовий якісний виклад кількісних показників фінансового аналізу, відображених в таблицях і на графіках; дають оцінку стану ефективності динаміки розвитку і потенційних можливостей діяльності господарюючих суб'єктів; узагальнюють досягнення і недоліки, виявляють наявні резерви і визначають заходи з їх реалізації; доводять до відома користувачів результати аналізу. Інтерпретацією одержаних результатів завершується кожний крок

дослідження. При цьому визначають, який висновок можна зробити, виходячи із проведеного аналізу, що говорять одержані цифри, чи підтверджують вони вихідні передбачення або відкривають щось нове.

З цього приводу аналітики вважають, що на етапі інтерпретації результатів дослідження відбувається процес синтезу показників аналізу залежно від їх складу та факторів, які на них впливають. Чим більше таких факторів, тим складніше підготувати висновки. У цьому разі необхідно зосередити увагу на групуванні факторів за певними ознаками і вибрати головні.

Виходячи з цього, вихідна інформація фінансового аналізу може бути розподілена на три категорії: щодо минулої діяльності, сучасного стану об'єктів (спостереження і опрацювання) і про майбутній розвиток об'єктів, які включають дані про очікувані зміни, їх внутрішні параметри та зовнішні умови (прогнози).

Надзвичайно популярною формою подання результатів фінансового аналізу є економічні експрес-доповіді. Це письмові повідомлення суб'єктів аналізу, користувачів про результати аналітичного дослідження. Рівень якості інтерпретації даних фінансового аналізу характеризують інформаційність, виразність і наочність матеріалів.

На завершальному етапі фінансового аналізу на підставі інформаційних ресурсів статистичних таблиць і графіків та формулювання проблем, які потребують розв'язання в економічних експрес-доповідях, користувачі розробляють сценарії управлінських рішень і визначають систему контролю оцінки їх ефективності. Фінансовий аналіз дозволяє виявити все корисне, що знаходиться у вихідних даних і визначити, що і як можливо використати для прийняття рішень.

В процесі прийняття рішень виконавчі органи можуть доповнювати одержану інтерпретовану інформацію додатковими показниками і висновками.

Передумовою підготовки та прийняття управлінського рішення завжди є наявність проблеми, тобто встановлення за допомогою фінансового аналізу невідповідності між фактичним і бажаним станом діяльності господарюючих суб'єктів.

Технологія прийняття рішень охоплює діагностику проблеми, виявлення можливих способів її вирішення, оцінку варіантів і вибір варіанта, який дасть змогу найвигіднішим для економічної системи способом вирішити проблему. Вибір відповідного варіанта рішення здійснюється з урахуванням рівня показників фінансового аналізу щодо критеріїв часу, величини і ймовірності одержання необхідного результату.

Управлінське рішення – це, власне, відповіді на запитання, в які строки, з витратою яких сил і коштів, в якому порядку, за якого розподілу обов'язків, прав і відповідальності, за якої організації контролю, з якими результатами має здійснюватися управлінський вплив.

Контроль прийняття рішень передбачає вибір системи аналізу щодо

отриманої інформації та здійснення коригувальних дій.

Системний підхід до проблеми економічної діяльності господарюючих суб'єктів і прийняття відповідних рішень різними користувачами передбачає розгляд результатів фінансового аналізу як багаторівневої структурної моделі управління. Абсолютно точного і повного переліку ключових процедур кожного етапу фінансового аналізу визначити практично неможливо через невизначеність поведінки інформаційних ресурсів у процесі аналітичного дослідження. Тому розглянуті процедури і операції окремих етапів фінансового аналізу не є сталими і повинні формуватися виходячи із запитів користувачів.

1.7. Методичне забезпечення фінансового аналізу

Результативність фінансового аналізу залежить від його методичного забезпечення, яке охоплює такі основні елементи:

- ✓ мету і завдання фінансового аналізу, які визначаються потребами прийняття управлінських рішень;

- ✓ організаційне забезпечення виконання аналітичних робіт, що визначається технічними, технологічними, трудовими та інформаційними ресурсами. Організаційна структура фінансового аналізу визначається його суб'єктами шляхом формування сукупності відділів і служб управління, посадових осіб та спеціалістів, які будуть виконувати аналітичні роботи. Технологія фінансового аналізу визначає його результативність при використанні технічних ресурсів (знарядь праці), інформаційних ресурсів (предметів праці) і праці аналітиків (робочої сили). Найпрогресивнішою є організація технології аналітичного процесу з використанням ЕОМ, яка задовольняє вимоги комплексності, системності, оперативності, точності пізнання досліджуваного об'єкта, тенденцій і закономірностей його зміни і розвитку. Фінансовий аналіз з використанням ЕОМ передбачає автоматичне формування необхідної інформації з бази даних бухгалтерського, статистичного і податкового обліку, здійснення в автоматизованому режимі аналітичних робіт і подання результатної інформації аналізу відповідно до запитів користувачів. Умови для продуктивної роботи аналітиків передбачають визначення нормативів праці, підтримку ініціативи працівників та формування системи матеріального і морального стимулювання.

- ✓ систему показників, яка виражає інформаційну модель досліджуваних явищ і процесів за кількісними і якісними ознаками. Для кожного блоку аналітичних задач формується окрема підсистема показників. Водночас, визначаються взаємозв'язки між показниками, алгоритми їх розрахунку та рівні значень. Показники формують відповідні потоки планово-нормативної і фактичної інформації для характеристики

економічної сутності конкретного явища чи процесу за їх станом або динамікою;

✓ фактори і можливі резерви поліпшення фінансового стану. Зміна кожного показника відбувається під впливом чітко визначених факторів, які мають функціональні та стохастичні зв'язки. Визначальна мета вимірювання взаємозв'язків виявити кількісну характеристику причинних зв'язків;

✓ джерела інформації відповідно до потреб розробки науково обґрунтованих управлінських рішень. Кількість і якість інформації повинна відповідати вимогам фінансового аналізу з визначеними його цілями, зв'язками і глибиною;

✓ методи аналізу, які реалізуються через сукупність якісних і кількісних прийомів дослідження. Якісні прийоми дослідження не дають числової характеристики явищ, що вивчаються, а тільки відповідають на питання, як досліджувати економічні процеси, вивчають способи підходу до вивчення закономірностей (порівняння, деталізація, абстрагування, синтез). Кількісні прийоми дослідження дають числову характеристику економічних явищ за допомогою описових та аналітичних інструментів (абсолютні, відносні величини, ряди динаміки, графіки, групування, індекси, прийоми вивчення функціональних і стохастичних зв'язків та оптимізації економічних явищ);

✓ оцінка результатів аналізу та їх оформлення передбачає здійснення висновків щодо стану об'єктів, їх зміни в динаміці та у порівнянні з визначеним еталоном, наявних ресурсів за факторними ознаками і можливих сценаріїв розвитку господарюючих систем. Аналітичну інформацію можна подати в табличній та графічній формі, у вигляді текстів і динамічних рядів.

Відповідальність за методичне забезпечення фінансового аналізу покладають на фахівця, котрий здійснює керівництво аналітичною роботою. Методичне забезпечення може бути результатом власних розробок або адаптації наявних готових рекомендацій. Серед останніх можна виділити методичні рекомендації державних органів виконавчої влади:

1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. - Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій. – 23.02.1998 р. – № 22.

2. Методика оцінювання роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо залучення інвестицій, здійснення заходів з поліпшення інвестиційного клімату у відповідних галузях економіки та в розрізі регіонів, рейтингової оцінки інвестиційної привабливості галузей, регіонів та суб'єктів господарювання. – Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. – 25.03.2004 р. – № 115.

3. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій. -

Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій. – 27.06.1997 р. – № 81.

4. Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій. – Лист Державної податкової адміністрації України. – 27.01.1998 р. – № 759/10/20-2117.

5. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. – Наказ Мінекономіки України. – 17.01.2001 р. – № 10.

6. Методичні рекомендації з аналізу фінансового стану підприємств, які звертаються до податкових органів з питання розстрочення (відстрочення) податкових зобов'язань. – Лист Державної податкової адміністрації України. – 23.07.2009 р. № 15653/7/24-0417

7. Методичні рекомендації щодо проведення системного економічного аналізу фінансово-господарської діяльності по здійсненню випереджувальних заходів запобігання банкрутству підприємств транспортно-дорожнього комплексу. - Наказ Міністерства транспорту України. – 10.02.2003 р. – № 92.

8. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації. - Наказ Міністерства фінансів України. – 26.01.2001 р. – № 49/121.

9. Рекомендації щодо оцінки комерційними банками кредитоспроможності та фінансової стабільності позичальника. - Лист Національного банку України. – 02.06.1994 р. – № 23011/79.

10. Рекомендації щодо інтегральної оцінки обсягів тіньової економіки. – Наказ Міністерства економіки України. – від 03.06.2005 р. № 156.

11. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки. – Наказ Міністерства фінансів України. – 14.02.2006 р. – № 170.

12. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємства. – Рішення Правління Укоопспілки. – 28.07.2006 р.

13. Методичні рекомендації щодо встановлення загрози виникнення податкового боргу та проведення аналізу фінансового стану підприємств, які звертаються до органів ДПС для розстрочення (відстрочення) податкових зобов'язань. – Наказ Державної податкової адміністрації України. – 11.02.2010 р. – № 72.

14. Методичних рекомендацій щодо організації високоефективної системи технічного обслуговування устаткування та обладнання на прикладі промислових підприємств. – Наказ Міністерства праці та соціальної політики України. – 20.01.2011 р. №10.

15. Методичні рекомендації щодо порядку організації та проведення перевірок платників податків. – Наказ Державної податкової адміністрації. – 14.04.2011 р. – № 213.

16. Методичні рекомендації щодо оплати праці працівників малих підприємств. – Наказ Міністерства праці та соціальної політики України. – 13.08.2004 р. – № 186.

17. Методичні рекомендації з розробки внутрішньовиробничих тарифних умов організації оплати праці працівників госпрозрахункових підприємств та організації виробничої сфери. – Наказ Міністерства праці та соціальної політики України. – 25.12.2003 р. – № 348.

18. Методичні рекомендації з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, розрахунків та незавершеного виробництва сільськогосподарських підприємств. – Лист Міністерства аграрної політики України. – 4.12.2003 р. – № 37-27-12/14023.

19. Інструкцію по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків. – Наказ Міністерства фінансів України. – 11.08.1994 р. – № 69.

Основні недоліки рекомендацій, це їх розробка без врахування інформаційних ресурсів діючих форм фінансової звітності, різні підходи до побудови алгоритмів розрахунку і оцінки показників та неповне використання методів аналізу.

Методичне забезпечення фінансового аналізу формується на системі діючих норм і рекомендацій:

1. Національних стандартів бухгалтерського обліку (табл. 1.7.1).

Таблиця 1.7.1

Перелік національних стандартів (положень) бухгалтерського обліку

Назва	Номер	Дата та номер наказу Міністерства фінансів України
1	2	3
Загальні вимоги до фінансової звітності	1	31.03.1999р. №87
Баланс	2	31.03.1999р. №87
Звіт про фінансові результати	3	31.03.1999р. №87
Звіт про рух грошових коштів	4	31.03.1999р. №87
Звіт про власний капітал	5	31.03.1999р. №87
Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах	6	28.05.1999р. №137
Основні засоби	7	27.04.2000р. №92
Нематеріальні активи	8	18.10.1999р. №242
Запаси	9	20.10.1999р. №246
Дебіторська заборгованість	10	08.10.1999р. №237
Зобов'язання	11	31.01.2000р. №20
Фінансові інвестиції	12	26.04.2000р. №91
Фінансові інструменти	13	30.11.2001р. №559

Продовження табл. 1.7.1

1	2	3
Оренда	14	28.07.2000р. №181
Дохід	15	29.11.1999р. №290
Витрати	16	31.12.1999р. №318
Податок на прибуток	17	28.12.2000р. №353
Будівельні контракти	18	28.04.2001р. №205
Об'єднання підприємств	19	07.07.1999р. №163
Консолідована фінансова звітність	20	30.07.1999р. №176
Вплив змін валютних курсів	21	10.08.2000р. № 193
Вплив інфляції	22	28.02.2002р. № 147
Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін	23	18.06.2001р. №303
Прибуток на акцію	24	16.07.2001р. №344
Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва	25	25.02.2000р. №39
Виплати працівникам	26	28.10.2003р. №601
Діяльність, що припиняється	27	07.11.2003р. №617
Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність	27	03.10.2007р. №1100
Зменшення корисності активів	28	24.12.2004р. №817
Фінансова звітність за сегментами	29	19.05.2005р. №412
Біологічні активи	30	18.11.2005р. №790
Фінансові витрати	31	28.04.2006р. №415
Інвестиційна нерухомість	32	02.07.2007р. №779
Витрати на розвідку запасів корисних копалин	33	26.08.2008р. № 1090
Платіж на основі акцій	34	30.12.2008р. № 1577

Стандарти бухгалтерського обліку визначають склад і зміст фінансових показників та порядок їх формування за господарськими операціями, які виникають в процесі діяльності підприємства.

2. Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності що діють для підприємств України з 01.01.2012 року (табл. 1.7.2).

Таблиця 1.7.2

Характеристика міжнародних стандартів фінансової звітності

Ознака	Назва	Визначає та описує
1	2	3
МСФЗ 1	Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності	Перші фінансові звіти суб'єкта господарювання, складені за МСФЗ, потребу додаткових зусиль та вигоду для користувачів
МСФЗ 2	Платіж на основі акцій	Вимоги щодо операцій, платіж за якими здійснюється на основі акцій

Продовження табл.1.7.2

1	2	3
МСФЗ 3	Об'єднання бізнесу	Правила за якими всі об'єднання бізнесу треба обліковувати із використанням методу придбання
МСФЗ 4	Страхові контракти	Розкриття інформації, яка визначає та пояснює суми страховика, що походять від страхових контрактів
МСФЗ 5	Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність	Бухгалтерський облік активів утримуваних для продажу та подання і розкриття інформації щодо припиненої діяльності
МСФЗ 6	Розвідка та оцінка запасів корисних копалин	Інформацію, яка ідентифікує та пояснює суми суб'єкта господарювання, що виникають від розвідки та оцінки запасів корисних копалин
МСФЗ 7	Фінансові інструменти: розкриття інформації	Значимість фінансових інструментів для формування фінансового стану і результатів діяльності суб'єкта господарювання
МСФЗ 8	Операційні сегменти	Характер і фінансовий результат діяльності, в якій бере участь, і економічне середовище, в якому діє підприємство
МСФЗ 9	Фінансові інструменти	Статті, на які поширюється сфера застосування МСБО 39
МСФЗ 10	Консолідована фінансова звітність	Порядок складання консолідованої фінансової звітності
МСФЗ 11	Спільні угоди	Облік господарських операцій за спільними угодами
МСФЗ 12	Розкриття вкладень в інші компанії	Облік вкладень в інші компанії
МСФЗ 13	Вимірювання справедливої вартості	Оцінку активів і зобов'язань підприємства за справедливою вартістю
МСБО 1	Подання фінансової звітності	Загальні вимоги щодо подання фінансових звітів, керівництво з їх структури та мінімальні вимоги щодо їх змісту
МСБО 2	Запаси	Підходи до обліку запасів, керівництво з визначення собівартості та подальшого визнання витрат, включаючи будь-яке часткове списання до чистої вартості реалізації
МСБО 7	Звіт про рух грошових коштів	Вимоги до надання інформації про минулі зміни грошових коштів суб'єкта господарювання та їхніх еквівалентів за

Продовження табл.1.7.2

1	2	3
		допомогою звіту про грошові потоки, який розмежує грошові потоки протягом періоду від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності
МСБО 8	Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки	Критерії до обрання та змінювання облікових політик разом з обліковим підходом та розкриттям інформації про зміни в облікових політиках, зміни в облікових оцінках та виправлення помилок
МСБО 10	Події після дати балансу	Розкриття інформації, що її суб'єктові господарювання слід надавати про дату затвердження фінансових звітів до випуску та про події після дати балансу
МСБО 11	Будівельні контракти	Обліковий підхід до доходів та витрат, пов'язаних із будівельними контрактами.
МСБО 12	Податки на прибуток	Обліковий підхід до податків на прибуток, поточні та майбутні податкові наслідки, відстрочене податкове зобов'язання (відстрочений податковий актив)
МСБО 16	Основні засоби	Обліковий підхід до визнання основних засобів, визначення їх балансової вартості та амортизаційних відрахувань, а також збитків від зменшення корисності, які слід визнавати у зв'язку з ними
МСБО 17	Оренда	Облікову політику та розкриття інформації, які слід застосовувати до угод про оренду
МСБО 18	Дохід	Дохід як збільшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді надходження або збільшення корисності активів чи зменшення зобов'язань, що веде до збільшення власного капіталу, крім випадків, пов'язаних із внесками учасників власного капіталу
МСБО 19	Виплати працівникам	Бухгалтерський облік та розкриття інформації про виплати працівникам як: а) зобов'язання, якщо працівник надав послугу в обмін на виплати, які будуть сплачені в майбутньому; б) витрати, якщо суб'єкт господарювання споживає економічну вигоду, що виникає внаслідок послуги, наданої працівником в обмін на виплати працівникам

Продовження табл. 1.7.2

1	2	3
МСБО 20	Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу	Облік при розкритті інформації про державні гранти, а також і інші форми державної допомоги
МСБО 21	Вплив змін валютних курсів	Операції в іноземній валюті, закордонні господарські одиниці суб'єкта господарювання, та як переводити фінансові звіти у валюту подання
МСБО 23	Витрати на позики	Витрати на позики, що безпосередньо відносяться до придбання, будівництва або виробництва кваліфікованого активу формують частину собівартості такого активу
МСБО 24	Розкриття інформації щодо зв'язаних сторін	Інформацію, необхідну для привернення уваги до можливого впливу на фінансовий стан і на прибуток чи збиток суб'єкта господарювання, спричинених наявністю зв'язаних сторін
МСБО 26	Облік та звітність за програмами пенсійного забезпечення	Програми пенсійного забезпечення при складанні звітів
МСБО 27	Консолідовані та окремі фінансові звіти	Складання та подання консолідованих фінансових звітів групи суб'єктів господарювання, що їх контролює материнське підприємство
МСБО 28	Інвестиції в асоційовані підприємства	Облік інвестицій в асоційовані підприємства
МСБО 29	Фінансова звітність в умовах гіперінфляції	Консолідовані фінансові звіти будь-якого суб'єкта господарювання, функціональною валютою якого є валюта країни з гіперінфляційною економікою
МСБО 31	Частки в спільних підприємствах	Облік часток у спільних підприємствах та звітність про його активи, зобов'язання, дохід та витрати
МСБО 32	Фінансові інструменти: подання	Класифікацію фінансових інструментів (з точки зору емітента) на фінансові активи, фінансові зобов'язання та інструменти власного капіталу; пов'язаних з ними відсотків, дивідендів, збитків та прибутків, а також обставин, за яких слід згортати фінансові активи та фінансові зобов'язання

Продовження табл.1.7.2

1	2	3
МСБО 34	Проміжна фінансова звітність	Мінімальний зміст проміжного фінансового звіту та визначення принципів для визнання та оцінки грошових потоків в повних або стислих фінансових звітах за проміжний період
МСБО 36	Зменшення корисності активів	Процедури, які суб'єкт господарювання застосовує для забезпечення обліку своїх активів за сумою, яка є більшою від суми їх очікуваного відшкодування
МСБО 37	Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи	Критерії визнання і методів оцінки забезпечень, непередбачених зобов'язань і непередбачених активів, а також розкриття інформації у примітках до фінансових звітів, достатньої для надання користувачам можливості зрозуміти їх характер, строк і суму
МСБО 38	Нематеріальні активи	Критерії визнання і обліковий підхід до нематеріальних активів
МСБО 39	Фінансові інструменти: визнання та оцінка	Принципи визнання та оцінювання фінансових активів, фінансових зобов'язань та деяких контрактів на придбання чи продаж нефінансових статей
МСБО 40	Інвестиційна нерухомість	Обліковий підхід до інвестиційної нерухомості та пов'язані з ним вимоги до розкриття інформації
МСБО 41	Сільське господарство	Обліковий підхід, а також розкриття інформації, пов'язаної з сільськогосподарською діяльністю
КТМФЗ 1	Зміни в існуючих зобов'язаннях з виведенням з експлуатації, відновленням та подібних зобов'язаннях	Зміни в оцінці зобов'язань з виведення з експлуатації, відновлення та подібних зобов'язань
КТМФЗ 2	Частки учасників кооперативних суб'єктів господарювання та подібні інструменти	Фінансові інструменти, які належать до сфери застосування МСБО 32
КТМФЗ 4	Визначення, чи містить угода оренду	Застосовування угод оренди на які не поширюється сфера застосування МСБО 17

Продовження табл. 1.7.2

1	2	3
КТМФЗ 5	Права на частки у фондах на виведення з експлуатації, відновлення та екологічну реабілітацію	Облік у фінансовій звітності при окремому управлінні активами і при обмеженому праві до активів
КТМФЗ 6	Зобов'язання, що виникають внаслідок участі у специфічному ринку – відходів електричного та електронного обладнання	Визнання у фінансовій звітності виробників зобов'язань зі збору та утилізації відходів
КТМФЗ 7	Застосування методу перерахунку згідно з МСБО 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції»	Застосування вимог МСБО 29 у звітному періоді, в якому суб'єкт господарювання ідентифікує наявність гіперінфляції в економіці своєї функціональної валюти, якщо ця економіка не була гіперінфляційною у попередньому періоді
КТМФЗ 10	Проміжна фінансова звітність і зменшення корисності	Визнання збитків від зменшення корисності гудвілу, відповідно до МСБО 34 і МСБО 36
КТМФЗ 12	Послуги за угодами про концесію	Відображення в обліку угод про концесію
КТМФЗ 13	Програми лояльності клієнта	Вимоги до обліку суб'єкта господарювання, який надає своїм клієнтам винагороду у вигляді балів
КТМФЗ 14	МСБО 19: обмеження на активи з визначеною виплатою, мінімальні вимоги до фінансування та їхня взаємодія	Програми виплат по закінченні трудової діяльності та інші програми довгострокових виплат працівникам з визначеними виплатами
КТМФЗ 15	Угоди про будівництво об'єктів нерухомості	Облік доходу і відповідних витрат суб'єктів господарювання, які займаються безпосередньо або через субпідрядників будівництвом об'єктів нерухомості
КТМФЗ 16	Хеджування чистих інвестицій в	Хеджування валютного ризику, що виникає внаслідок його чистих інвестицій в

Продовження табл. 1.7.2

1	2	3
	закордонну господарську одиницю	закордонні господарські одиниці і бажає кваліфікувати облік хеджування згідно з МСБО 39
КТМФЗ 17	Виплати негрошових активів власникам	Види односторонніх виплат активів своїм власникам, відповідно до МСФЗ 3 і МСФЗ 5
КТМФЗ 18	Передачі активів від клієнтів	Облік передач об'єктів основних засобів суб'єктами господарювання, які отримують такі передачі від своїх клієнтів
КТМФЗ 19	Погашення фінансових зобов'язань інструментами власного капіталу	Облік перегляду умов фінансового зобов'язання, внаслідок чого суб'єкт господарювання випускає інструменти власного капіталу для кредитора цього суб'єкта господарювання для погашення всього або частини фінансового зобов'язання
ПКТ-7	Введення євро	Введення євро відповідно до МСБО 10 і МСБО 21
ПКТ-10	Державна допомога: відсутність конкретного зв'язку з операційною діяльністю	Одержання допомоги відповідно до МСБО 20
ПКТ-12	Консолідація: суб'єкти господарювання спеціального призначення	Суб'єкти господарювання створені для вузького, чітко окресленого призначення (наприклад, оренди, проведення досліджень, розробок або сек'юризациі фінансових активів), відповідно до МСБО 8 і МСБО 27
ПКТ-13	Спільно контрольовані суб'єкти господарювання: негрошові внески контролюючих учасників	Негрошові внески учасників відповідно до МСБО 18 і МСБО 31
ПКТ-15	Операційна оренда: заохочення	Заохочення орендаря до укладання нової або поновлюваної угоди на операційну оренду, відповідно до МСБО 17
ПКТ-25	Податки на прибуток: зміни у податковому статусі суб'єкта господарювання або	Зміни в податковому статусі суб'єкта господарювання або його акціонерів які через збільшення або зменшення його податкових зобов'язань чи активів змінюють умови оподаткування на

Продовження табл. 1.7.2

1	2	3
	його акціонерів	прибуток підприємств, відповідно до МСБО 12
ПКТ-27	Оцінка сутності операцій, які мають юридичну форму угоди про оренду	Операцію (або ряд структурованих операцій) із незв'язаною стороною або сторонами (інвестором), яка має юридичну форму угоди про оренду, відповідно до МСБО 1, 17, 18 та МСФЗ 4
ПКТ-29	Угоди про концесію послуг: розкриття інформації	Надання послуг в умовах концесії, які забезпечують громадський доступ до об'єктів основної економічної та соціальної інфраструктури відповідно до МСБО 1
ПКТ-31	Дохід: бартерні операції, пов'язані з рекламними послугами	Бартерні операції для надання рекламних послуг в обмін на отримання рекламних послуг від свого клієнта, відповідно до МСБО 18
ПКТ-32	Нематеріальні активи: витрати на сторінку в Інтернеті	Внутрішні видатки на розробку та підтримку роботи своєї власної сторінки в Інтернеті відповідно до МСБО 1, 2, 11, 16, 17, 36, 38 і МСФЗ 3

Примітка. МСФЗ – Міжнародний стандарт фінансової звітності; МСБО – Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку; КТМФЗ – Тлумачення Комітету Міжнародної фінансової звітності; ПКТ – Передумови Комітету з тлумачень міжнародної фінансової звітності.

Міжнародні стандарти фінансової звітності виступають на даний момент ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань, яка надає можливість об'єктивно розкривати і віддзеркалювати існуючі фінансові ризики у суб'єктів, які звітуються, а також порівнювати результати їх діяльності в цілях забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень. Крім того, МСФЗ якісно впливають на можливості керівництва в області управління організацією і надають значні переваги перед конкурентами. У суб'єктів, які складають звітність за МСФЗ, значно зростає можливість залучити додаткові джерела капіталу та партнерів по бізнесу, які допоможуть забезпечити економічне зростання і процвітання. Використовуючи МСФЗ суб'єкти господарювання, мають доступ до інформації про фінансовий стан потенційних партнерів, що слугує додатковим інструментарієм при їх виборі.

Забезпечення прозорості суб'єктів національної економіки має величезне значення, оскільки, ринкова вартість капіталу визначається

двома ключовими чинниками: майбутніми доходами та майбутніми ризиками. Деякі ризики дійсно характерні для діяльності самих організацій, проте є й такі, які спричинені відсутністю необхідної інформації, відсутністю точних відомостей про прибутковість капіталовкладень. Кредитори і інвестори згодні одержувати менший прибуток, але бути впевненими в тому, що достовірна, справедлива і точна інформації знизить їх ризики.

Позитивними сторонами застосування МСФЗ як для суб'єктів господарювання, які складають фінансову звітність, так і для зовнішніх користувачів являються:

- можливість отримання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень;
- забезпечення порівнянності звітності з іншими організаціями, незалежно від того, резидентом якої країни вони є і на якій території здійснюють господарську діяльність;
- можливість залучення іноземних інвестицій і позик, а також виходу на зарубіжні ринки;
- престижність, забезпечення більшої довіри з боку потенційних партнерів;
- у багатьох випадках велика надійність інформації;
- прозорість інформації, що забезпечується шляхом дотримання правил її складання, а також численними поясненнями до звітності.

3. Методичних розробок щодо складання фінансового плану:

3.1. Методичні рекомендації щодо порядку складання та погодження (затвердження) річного фінансового плану господарського товариства, у статутному фонді якого більше 50% акцій належать державі. – Наказ Фонду державного майна України. – 21.02.2002 р. – № 343.

3.2. Положення про порядок складання річного фінансового плану державним підприємством. – Наказ Міністерства економіки України. – 25.12.2000 р. – № 277.

3.3. Про складання фінансових планів підприємств та звітність про їх виконання. – Наказ Міністерства транспорту України. – 16.07.2003 р. – № 539.

3.4. Порядок складання фінансового плану державним підприємством (крім казенного) та контролю за його виконанням. – Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. – 27.05.2003 р. – № 137.

3.5. Про складання фінансових планів підприємств затверджено. – Розпорядження Кабінету Міністрів України. – 13.04.2005 р. – № 95-р.

3.6. Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану державного комерційного та казенного підприємства, господарського товариства, у статутному фонді якого більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) належить державі. – Наказ Міністерства економіки України. – 17.01.2007 р. – № 7.

3.7. Порядок складання, затвердження фінансових планів державних підприємств, акціонерних, холдингових компаній та інших суб'єктів господарювання, у статутному фонді яких більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) належать державі, та їх дочірніх підприємств, що належать до сфери управління Мінпаливенерго, та контролю за їх виконанням. – Наказ Міністерства палива та енергетики України. – 15.08.2006 р. – № 289.

3.8. Порядок складання, затвердження та контролю за виконанням фінансових планів державних комерційних та казенних підприємств, господарських товариств сфери управління МНС України, у статутному фонді яких більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) належить державі. – Наказ Міністерства України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи. – 25.07.2006 р. – № 477.

3.9. Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану казенним, державним підприємством та господарським товариством, де державна частка у статутному фонді складає більше 50 %, що належать до сфери управління Міністерства промислової політики України. – Наказ Міністерства промислової політики України. – 17.08.2005 р. – № 308.

3.10. Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансових планів державних підприємств, акціонерних, холдингових компаній та інших суб'єктів господарювання, у статутному фонді яких більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) належить державі, та їх дочірніх підприємств. – Наказ Міністерства економіки України. – 21.06.2005 р. – № 173.

3.11. Порядок складання, затвердження та контролю виконання фінансового плану суб'єкта господарювання державного сектору економіки. – Наказ Міністерства економіки України – 16.03.2009 р. – № 216.

3.12. Порядок складання, затвердження фінансових планів державних комерційних та казенних підприємств, господарських товариств та інших суб'єктів господарювання, у статутному фонді яких більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) належать державі, їх дочірніх підприємств, що належать до сфери управління Мінпаливенерго, та контролю за їх виконанням. – Наказ Міністерства палива та енергетики України. – 27.05.2009 р. – № 276.

Значення величин планових показників, які формують найбільш раціональний розвиток підприємства, використовуються в фінансовому аналізі для оцінки стану господарської діяльності у порівнянні з фактичними даними та визначення якості прийнятих управлінських рішень.

4. Міжнародних стандартів аудиту (табл. 1.7.3).

Стандарти аудиту – це загальні керівні матеріали, які сприяють поглибленому дослідженню господарських операцій і дозволяють встановити достовірність показників у процесі фінансового аналізу. На практиці фінансовий аналіз є складовою аудиторської діяльності.

Таблиця 1.7.3

Характеристика міжнародних стандартів аудиту

Ознака	Назва	Визначас та описує
1	2	3
МСКЯ 1	Система контролю якості при виконанні завдань з надання впевненості та супутніх послуг	Відповідальність фірми стосовно її системи контролю якості для аудиту та огляду історичної фінансової інформації, а також інші завдання з надання впевненості та надання супутніх послуг
Концептуальна основа	Міжнародна концептуальна основа завдань з надання впевненості	Елементи та цілі завдань з надання впевненості
МСА 200	Мета та загальні принципи аудиторської перевірки фінансових звітів	Мету та загальні принципи аудиту фінансових звітів, відповідальності управлінського персоналу за складання та подання фінансових звітів, а також за ідентифікацію концептуальної основи фінансової звітності, яку слід застосовувати під час складання фінансових звітів
МСА 210	Умови завдань з аудиторської перевірки	Погодження умов завдання з замовником, відповіді аудитора на прохання замовника змінити умови завдання на такі, що нададуть нижчий рівень впевненості
МСА 220	Контроль якості під час аудиту	Відповідальність персоналу фірми щодо процедур контролю якості під час аудиту історичної фінансової інформації, в тому числі аудиту фінансової звітності
МСА 230	Аудиторська документація	Аудиторську документацію
МСА 240	Відповідальність аудитора за розгляд шахрайства та помилок під час аудиторської перевірки фінансових звітів	Відповідальність аудитора за розгляд шахрайства під час аудиторської перевірки фінансових звітів, а також пояснення, як стандарти та рекомендації застосовуються до ризиків суттєвих викривлень внаслідок шахрайства
МСА 250	Врахування законів та нормативних актів при аудиторській перевірці	Відповідальність аудитора за врахування й дотримання законів та нормативних актів при аудиторській перевірці фінансових звітів.
МСА 260	Повідомлення інформації з питань аудиту найвищому управлінському персоналу	Повідомлення інформації з питань аудиту, що виникають під час проведення аудиторської перевірки фінансових звітів, найвищому управлінському персоналові суб'єкта господарювання
МСА 300	Планування аудиту фінансових звітів	Дії та питання стосовно планування аудиту фінансових звітів

Продовження табл. 1.7.3

1	2	3
MCA 315	Розуміння суб'єкта господарювання та його середовища	Розуміння суб'єкта господарювання та його середовища, в тому числі його внутрішнього контролю, і оцінки ризиків суттєвих викривлень при здійсненні аудиторської перевірки фінансових звітів
MCA 320	Суттєвість в аудиті	Поняття суттєвості і її взаємозв'язків з аудиторським ризиком подальших аудиторських
MCA 330	Аудиторські процедури відповідно до оцінених ризиків	Загальні характеристики, а також планування та виконання подальших аудиторських процедур у відповідь на оцінені ризики суттєвого викривлення на рівні фінансових звітів та тверджень при аудиторській перевірці фінансових звітів
MCA 402	Аудиторські міркування стосовно суб'єктів господарювання, які звертаються до організацій, що надають послуги	Стандарти і рекомендації аудиторів в тих випадках, коли суб'єкт господарювання звертається до організації, що надає послуги
MCA 500	Аудиторські докази	З чого складаються аудиторські докази в аудиторській перевірці фінансових звітів, кількість та якість аудиторських доказів, які слід отримати, та аудиторських процедур, які використовують аудитори для одержання цих аудиторських доказів
MCA 501	Аудиторські докази: додаткові міркування щодо окремих статей	Стандарти, додаткові рекомендації стосовно деяких окремих залишків на рахунках у фінансових звітах та іншого розкриття інформації
MCA 505	Зовнішні підтвердження	Застосування аудитором зовнішніх підтверджень як засобу отримання аудиторських доказів
MCA 510	Перші завдання: залишки на початок періоду	Стандарти і рекомендації щодо залишків на початок періоду, якщо аудиторська перевірка фінансових звітів здійснюється вперше, або якщо аудиторська перевірка фінансових звітів за попередній період здійснювалась іншим аудитором
MCA 520	Аналітичні процедури	Застосування аналітичних процедур під час аудиторської перевірки
MCA 530	Аудиторська вибірка та інші процедури тестування	Застосування процедур аудиторської вибірки, а також інших способів відбору статей для тестування з метою збирання аудиторських доказів

Продовження табл. 1.7.3

1	2	3
MCA 540	Аудиторська перевірка облікових оцінок	Аудиторську перевірку облікових оцінок, що містяться у фінансових звітах
MCA 545	Аудит оцінок за справедливою вартістю та розкриття інформації	Аудиторську перевірку оцінок за справедливою вартістю та розкриття інформації, що містяться у фінансових звітах
MCA 550	Зв'язані сторони	Обов'язки аудитора та аудиторські процедури стосовно зв'язаних сторін і операцій з такими сторонами
MCA 560	Подальші події	Обов'язки аудитора стосовно подальших подій
MCA 570	Безперервність	Обов'язки аудитора при аудиторській перевірці фінансових звітів щодо застосування припущення про безперервність діяльності підприємства
MCA 580	Пояснення управлінського персоналу	Використання пояснень управлінського персоналу як аудиторських доказів, процедур оцінювання й документування пояснень управлінського персоналу, а також щодо необхідних дій у разі відмови управлінського персоналу надати відповідні пояснення
MCA 600	Використання роботи іншого аудитора	одного або кількох компонентів суб'єкта господарювання, включеної у фінансові звіти суб'єкта господарювання при підготовці висновку щодо фінансових звітів суб'єкта господарювання
MCA 610	Розгляд роботи внутрішнього аудиту	Стандарти і рекомендації зовнішнім аудиторам при розгляді роботи внутрішнього аудиту
MCA 620	Використання роботи експерта	Використання роботи експерта як аудиторського доказу
MCA 700	Аудиторський висновок щодо повного пакета фінансових звітів	Висновок незалежного аудитора, який надається в результаті проведення аудиторської перевірки повного пакета фінансових звітів загального призначення, підготовлений у відповідності з концептуальною основою фінансової звітності, метою якої є досягнення справедливого відображення
MCA 701	Модифікація висновку незалежного аудитора	Стандарти і рекомендації для застосування у тих випадках, коли висновок незалежного аудитора необхідно модифікувати, а також формат та зміст модифікацій аудиторського висновку за цих обставин

Продовження табл. 1.7.3

1	2	3
МСА 710	Порівняльні дані	Обов'язки аудитора стосовно порівняльних даних
МСА 720	Інша інформація в документах, що містять перевірені фінансові звіти	Розгляд аудитором іншої інформації, стосовно якої аудитор не зобов'язаний надавати аудиторський висновок, і яка міститься в документах, до складу яких входять перевірені фінансові звіти
МСА 800	Аудиторський висновок при виконанні завдань з аудиту спеціального призначення	Положення і рекомендації у зв'язку з аудиторськими завданнями спеціального призначення щодо фінансових звітів, складених відповідно до всеохоплюючої основи бухгалтерського обліку, компонентів фінансових звітів, виконання контрактних угод та узагальнених фінансових звітів
ПМПІА 1000	Процедури міжбанківського підтвердження	Процедури міжбанківського підтвердження для зовнішніх незалежних аудиторів, а також для управлінського персоналу банків, такого як внутрішні аудитори або інспектори
ПМПІА 1004	Взаємовідносини інспекторів з банківського нагляду та зовнішніх аудиторів	Рекомендації щодо зміцнення взаємовигідних відносин між банківськими аудиторами та інспекторами
ПМПІА 1005	Особливості аудиту малих підприємств	Основні характеристики малих підприємств та особливості їх аудиту
ПМПІА 1006	Аудит фінансових звітів банків	Практику аудиторських перевірок фінансових звітів банків
ПМПІА 1010	Вивчення питань, пов'язаних з охороною довкілля, при аудиторській перевірці фінансових звітів	Питання, пов'язані з охороною довкілля та їх вплив на фінансову звітність
ПМПІА 1012	Аудит похідних фінансових інструментів	Планування та виконання аудиторських процедур для тверджень у фінансових звітах щодо похідних фінансових інструментів
ПМПІА 1013	Електронна комерція: вплив на аудиторську перевірку фінансових звітів	Рекомендації для допомоги аудиторам фінансових звітів, суб'єктів господарювання, що займаються комерційною діяльністю, здійснюючи її за допомогою комп'ютерів, підключених до загальнодоступної мережі
ПМПІА 1014	Надання висновків аудиторами про відповідність фінансової звітності міжнародним стандартам	Рекомендації стосовно того, чи відповідають підготовлені фінансові звіти в усіх суттєвих аспектах застосовній концептуальній основі фінансової звітності

Продовження табл. 1.7.3

1	2	3
МСЗО 2400	Завдання з огляду фінансових звітів	Професійну відповідальність аудитора при виконанні завдання з огляду фінансових звітів, а також форму і зміст висновку, який надає аудитор у зв'язку з проведенням такого огляду
МСЗО 2410	Огляд проміжної фінансової інформації, виконаний незалежним аудитором суб'єкта господарювання	Професійну відповідальність аудитора при виконанні завдання з огляду проміжної фінансової інформації клієнта з аудиту, а також щодо форми та змісту висновку
МСЗНВ 3000	Завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	Рекомендації професійним бухгалтерам-практикам щодо принципів та процедур для виконання завдань з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації
МСЗНВ 3400	Перевірка прогностичної фінансової інформації	Рекомендації стосовно завдань з перевірки та висновку щодо прогностичної фінансової інформації, у тому числі процедури перевірки найкращих оцінок і гіпотетичних припущень
МССП 4400	Завдання з виконання погоджених процедур стосовно фінансової інформації	Професійну відповідальність аудитора під час роботи над завданням з виконання погоджених процедур стосовно фінансової інформації, а також форму і зміст висновку, що надається аудитором у зв'язку з виконанням такого завдання
МССП 4410	Завдання з підготовки фінансової інформації	Професійні обов'язки бухгалтера при виконанні завдань з підготовки фінансової інформації, а також форму і зміст висновку, який бухгалтер надає в зв'язку з такою підготовкою

Примітка. МСКЯ – Міжнародний стандарт контролю якості. МСА – Міжнародні стандарти аудиту. ПМПА – Положення з міжнародної практики аудиту. МСЗО – Міжнародні стандарти завдань з огляду. МСЗНВ – Міжнародні стандарти завдань з надання вивченості. МССП – Міжнародні стандарти супутніх послуг.

Міжнародні стандарти аудиту: 1) забезпечують високу якість аудиторської перевірки; 2) сприяють впровадженню в аудиторську практику нових наукових досягнень; 3) допомагають користувачам зрозуміти процес аудиту; 4) підвищують суспільний імідж професії аудитора; 5) усувають зайвий контроль із боку держави; 6) допомагають аудиторам вести переговори з клієнтом; 7) забезпечують зв'язок окремих елементів аудиторського процесу.

5. Положень про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій:

5.1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій

підприємств і організацій. - Наказ Міністерства фінансів України. – 30.11.1999 р. – № 291.

5.2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів. - Наказ Міністерства фінансів України. – 30.09.2003 р. – № 561.

5.3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів. - Наказ Міністерства фінансів України. – 29.12.2006 р. – № 1315.

5.4. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів. - Наказ Міністерства фінансів України. – 10.01.2007 р. – № 2.

5.5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку бібліотечних фондів. – Наказ Міністерства культури і туризму України. – 27.03.2008 р. – № 321/0/16/-08.

5.6. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів. – Наказ Міністерства фінансів України. – 16.11.2009 р. – № 1327.

5.7. Методичні рекомендації по відображенню у бухгалтерському обліку операцій за ф'ючерсними контрактами учасниками фондового ринку. – Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 20.10.2010 р. № 1595.

5.8. Галузеві методичні рекомендації з обліку витрат на виробництво готової вугільної продукції. – Наказ Міністерства вугільної промисловості України. – 31.01.2008 р. № 48.

5.9. Методичні рекомендації з обліку нематеріальних активів кіновиробництва. – Наказ Міністерства культури і туризму України. – від 02.04.2008 р. № 353/0/16-08.

5.10. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних операцій фінансових установ, що надають послуги факторингу. – Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – 29.10.2009 р. № 787.

5.11. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку фінансових витрат. – Наказ Міністерства фінансів України. – 01.11.2010 р. № 1300.

5.12. Положення бухгалтерського обліку "Податкові різниці". – Наказ Міністерства фінансів України. – 25.01.2011 р. – № 27.

Система рахунків та схеми реєстрації і порядок групування фактів господарської діяльності у бухгалтерському обліку використовуються для формування показників про стан і розвиток підприємства. Записи на бухгалтерських рахунках формують інформаційну базу для фінансового аналізу про фактичний стан діяльності господарюючих систем.

6. Закони України в сфері бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування:

6.1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16.07.1999 р. – № 996-XIV.

Визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

6.2. Про аудиторську діяльність від 22.04.1993 р. – № 3125-XII.

Визначає правові засади здійснення аудиторської діяльності в Україні і спрямований на створення системи незалежного фінансового контролю з метою захисту інтересів користувачів фінансової та іншої економічної інформації.

6.3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. – № 2755-VI.

Регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема, визначає вичерпний перелік податків та зборів і порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства.

6.4. Про електронні документи та електронний документообіг від 22.05.2003 р. № 851-IV.

Встановлює основні організаційно-правові засади електронного документообігу та використання електронних документів.

7. Положень щодо застосування реєстрів бухгалтерського обліку:

7.1. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами. – наказом Міністерства фінансів України. – 25.06.2003 р. – № 422.

7.2. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку. – Наказ Міністерства фінансів України. – 29.12.2000 р. – № 356.

7.3. Методичні рекомендації щодо застосування реєстрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств. – Наказ Міністерства аграрної політики України. – 04.06.2009 р. – № 390.

7.4. Методичні рекомендації із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами. – Наказ Міністерства фінансів України. – 15.06.2011 р. – № 720.

Система реєстрів бухгалтерського обліку використовується для реєстрації і узагальнення інформації про господарську діяльність підприємства та формування показників про склад і рух активів, капіталу, зобов'язань, доходів, витрат, фінансових результатів.

8. Інструкцій щодо складання державної статистичної звітності:

8.1. Інструкція зі статистики кількості працівників. – Наказ Державного комітету статистики України. – 28.09.2005 р. – № 286.

8.2. Інструкція зі статистики заробітної плати. – Наказ Державного комітету статистики України. – 13.01.2004 р. – № 5.

8.3. Інструкція складання форм державних статистичних спостережень зі структурної статистики N 1-підприємство (річна), N 1-підприємство (коротка) - річна, N 1-підприємство (квартальна), N 1-підприємство (малі) – піврічна. – Наказ Державного комітету статистики України. – 27.08.2007 р. – № 321.

8.4. Інструкція щодо заповнення форм державних статистичних спостережень N 2-інвестиції (річна) "Капітальні інвестиції" та N 2-

інвестиції (квартальна) "Капітальні інвестиції". – Наказ Державного комітету статистики України. – 10.11.2008 р. – № 436.

8.5. Інструкція щодо складання форм державних статистичних спостережень зі статистики капітальних інвестицій. – Наказ Державного комітету статистики України. – 9.10.2006 р. – № 476.

8.6. Форма державної статистичної звітності із статистики основних засобів та Інструкція про порядок її складання. – Наказ Державного комітету статистики України. – 27.08.2001 р. – № 365.

8.7. Інструкція щодо заповнення форм державної статистичної звітності про використання робочого часу. – Наказ Державного комітету статистики України. – 4.01.2000 р. – № 1.

8.8. Інструкція щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 50-сг "Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств". – Наказ Державного комітету статистики України. – 06.11.2007 р. № 403 .

Інструкції містять основні методологічні положення щодо визначення показників у формах державних статистичних спостережень з метою одержання об'єктивної інформації про господарську діяльність підприємства. Дані статистичної звітності дозволяють здійснювати фінансовий аналіз окремих напрямів діяльності підприємства.

9. Облікової політики підприємств:

9.1. Про облікову політику. – Лист Міністерства фінансів України. – 21.12.2005 р. – № 31-34000-10-5/27793.

9.2. Про погодження облікової політики підприємства. – Наказ Міністерства аграрної політики України. – 11.04.2007 р. – № 254.

9.3. Щодо погодження облікової політики підприємств. – Наказ Міністерства промислової політики України. – 23.01.2007 р. – № 23.

9.4. Методичні рекомендації щодо складання розпорядчого документа про облікову політику в бюджетних установах (організаціях). – Наказ Міністерства аграрної політики України. – 28.10.2009 р. № 56.

9.5. Про облікову політику. – Наказ Міністерства промислової політики України. – 25.02.2009 р. - № 155.

9.6. Методичні рекомендації щодо складання розпорядчого документа про облікову політику підприємства, установи, організації, що належать до сфери управління Держводгоспу. – Наказ Державного комітету України по водному господарстві. – 10.08.2009 р. – №136.

Розпорядчий документ про облікову політику підприємства має визначити застосування:

- ✓ методів оцінки вибуття запасів;
- ✓ періодичності визначення середньозваженої собівартості одиниці запасів;
- ✓ порядку обліку (ідентифіковано чи загалом) і розподілу транспортно-заготівельних витрат;
- ✓ окремого субрахунку обліку транспортно-заготівельних витрат;

- ✓ методів амортизації необоротних активів;
- ✓ вартісних ознак предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів;
- ✓ класу 8 та/або 9 Плану рахунків бухгалтерського обліку;
- ✓ періодичності (періоду) зарахування сум дооцінки необоротних активів до нерозподіленого прибутку;
- ✓ методу обчислення резерву сумнівних боргів;
- ✓ переліку створюваних забезпечень майбутніх витрат і платежів;
- ✓ порядку оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг;
- ✓ сегментів, пріоритетного виду сегмента, засад ціноутворення у внутрішньогосподарських розрахунках;
- ✓ переліку і складу змінних і постійних загальновиробничих витрат, бази їх розподілу;
- ✓ переліку і складу статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг);
- ✓ порядку визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом;
- ✓ дати визначення придбаних в результаті систематичних операцій фінансових активів;
- ✓ бази розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу;
- ✓ порогу суттєвості щодо окремих об'єктів обліку;
- ✓ переоцінки необоротних активів;
- ✓ періодичності відображення відстрочених податкових активів і відстрочених податкових зобов'язань;
- ✓ окремого балансу філіями, представництвами, відділеннями та іншими відокремленими підрозділами підприємства.

10. Положень з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг):

10.1. Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт. – Наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України. – 31.12.2010 р. – № 573.

10.2. Методичні рекомендації щодо визначення повної собівартості послуг міського електротранспорту. – Наказ Міністерства з питань житлово-комунального господарства України. – 25.12.2008 р. - № 72.

10.3. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості робіт (послуг) сільськогосподарських підприємств. – Наказ Міністерства аграрної політики України. – 18.05.2001 р. – № 132.

10.4. Методичні положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах з газифікації та газопостачання. – Наказ Міністерства палива та енергетики України. – 20.10.2006 р. – № 394.

10.5. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості. Наказ Державного комітету промислової політики

України. – 09.07.2007 р. – № 373.

10.6. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості робіт (послуг) на підприємствах і в організаціях житлово-комунального господарства. – Наказ Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України. – 6.03.2002 р. – № 47.

10.7. Методичні рекомендації з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті. – Наказ Міністерства транспорту України. – 5.02.2001 р. – № 65.

10.8. Методичні рекомендації з формування собівартості проектних робіт з урахуванням вимог положень (стандартів) бухгалтерського обліку. – Наказ Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України. – 29.03.2002 р. – № 64.

10.9. Інструкція по плануванню, обліку і калькулюванню собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах лісового господарства України. – Наказ Міністерства лісового господарства України. – 17.07.1996 р. – № 72.

10.10. Типове положення з планування, обліку і калькулювання собівартості науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. – Постанова Кабінету Міністрів України. – 20.07.1996 р. – № 830.

10.11. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності. – Наказ Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України. – 22.05.2002 р. – № 145.

Рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості об'єктів господарської діяльності можуть застосовуватись для аналітичного дослідження і оцінки показників формування витрат підприємства центрами відповідальності.

11. Положення з формування інформаційних ресурсів в первинних документах:

11.1. Спеціалізовані форми первинних документів з обліку довгострокових та поточних біологічних активів в сільськогосподарських підприємствах. – Наказ Міністерства аграрної політики України. – 21.02.2008 р. № 73.

11.2. Типові форми первинної облікової документації зі статистики праці. – Наказ Державного комітету статистики України. – 05.12.2008 р. № 489.

11.3. Документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку. – Наказ Міністерства фінансів України. – 24.05.1995 р. № 88.

11.4. Типові форми первинних документів з обліку в будівництві. – Наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України. – 04.12.09 р. № 554.

11.5. Типові форми первинних облікових документів з обліку капітального будівництва. – Наказ Міністерства статистики України та Державного комітету України у справах містобудування і архітектури. –

27.01.1997 р. – № 26/5.

11.6. Типові форми первинних облікових документів з обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів. – Наказ Міністерства статистики України. – 22.05.1996 р. № 145.

11.7. Типові форми первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів. – Наказ Міністерства фінансів України. – 14.12.2004 р. № 1580/10179.

11.8. Форми первинної облікової документації з обліку об'єктів права інтелектуальної власності (винаходів, корисних моделей, промислових зразків, компонувань (топографій) інтегральних мікросхем і раціоналізаторських пропозицій) та Інструкції щодо їх заповнення. – Наказ Державного комітету статистики України. – 10.08.2004 р. № 469.

11.9. Типові форми первинного обліку. – Наказ Міністерство статистики України. – 29.12.1995 р. № 352.

11.10. Спеціалізовані форми первинних документів з обліку виробничих запасів в сільськогосподарських підприємствах. – Наказ Міністерства аграрної політики України. – 21.12.07 р. – № 929.

11.11. Спеціалізовані форми первинних документів з обліку виробничих запасів в сільськогосподарських підприємствах, затверджені Наказом Міністерства аграрної політики України – 15.01.2008 р. – № 929.

11.12. Типові форми первинних облікових документів з обліку сировини та матеріалів. – Наказ Міністерства статистики України. 21.06.1996 р. – № 193.

11.13. Форми первинної документації з обліку закупівель сільськогосподарських продуктів та сировини. – Постанова правління Укоопспілки. – 29.05.2000 р. – № 118.

11.14. Типові форми первинних облікових документів з обліку роботи будівельних машин та механізмів. – Наказ Міністерства статистики України. – 13.08.1997 р. – № 149.

11.15. Форми первинної документації для підприємств і організацій. – Постанова Державного комітету статистики України. – 28.12.1989 р. – № 241.

11.16. Типові форми первинного обліку роботи вантажного автомобіля. – Накази Міністерства транспорту України і Міністерства статистики України. – 29.12.1995 р. – № 488/346.

11.17. Типова форма первинного обліку роботи службового легкового автомобіля та Інструкція про порядок її застосування. – Наказ Державного комітету статистики України. – 17.02.1998 р. – № 74.

11.18. Форма податкової накладної та Порядок її заповнення. – Наказ Державної податкової адміністрації України. – 21.12.2010 р. – № 969.

11.19. Примірні форми первинних документів з обліку в будівництві. – Наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України. – 04.12.2009 р. – № 554.

Первинні документи – це документи, створені у письмовій або

електронній формі, що фіксують та підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення.

Господарські операції – це факти підприємницької та іншої діяльності, що впливають на стан майна, капіталу, зобов'язань і фінансових результатів.

Первинні документи повинні мати такі обов'язкові реквізити що підтверджують показники господарської діяльності: найменування підприємства, установи, від імені яких складений документ, назва документа (форми), дата і місце складання, зміст та обсяг господарської операції, одиниця виміру господарської операції (у натуральному та/або вартісному виразі), посади і прізвища осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення, особистий чи електронний підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції.

12. Положень щодо забезпечення проведення оцінки майна та майнових прав:

12.1. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні. – Закон України – 12.07.2001 р. – № 2658-III.

12.2. Про оцінку земель. – Закон України – 11.12.2003 р. – № 1378-IV.

12.3. Національні стандарти:

✓ № 1 „Загальні засади оцінки майна і майнових прав”. – Постанова Кабінету Міністрів України. – 10.09.2003 р. – № 1440.

✓ № 2 „Оцінка нерухомого майна”. – Постанова Кабінету Міністрів України. – 28.10.2004 р. – № 1442.

✓ № 3 „Оцінка цілісних майнових комплексів”. – Постанова Кабінету Міністрів України. – 29.11.2006 р. – № 1655.

✓ № 4 „Оцінка майнових прав інтелектуальної власності”. – Постанова Кабінету Міністрів України. – 03.10.2007 р. – № 1185.

12.4. Методика оцінки майна. – Постанова Кабінету Міністрів України. – 10.12.2003 р. – № 1891.

12.5. Класифікація видів цільового призначення земель – Наказ Держкомзему. – 23.07.2010 р. – № 548.

Визначення ринкової вартості майна і майнових прав дозволяє здійснити реальну оцінку фінансового стану підприємства. Для розрахунку показників в процесі фінансового аналізу, оцінку майна необхідно здійснювати з дотриманням принципів корисності, попиту і пропозиції, заміщення, очікування, граничної продуктивності внеску, найбільш ефективного використання.

Принцип корисності ґрунтується на тому, що майно має вартість тільки за умови корисності його для потенційного власника або користувача. Під корисністю слід розуміти здатність майна задовольняти потреби власника або користувача протягом певного часу.

З метою визначення корисності під час оцінки:

✓ розглядається корисність окремого майна у складі об'єкта оцінки як складова частина корисності об'єкта оцінки в цілому та корисність майна як окремого об'єкта оцінки;

✓ враховується сучасний стан використання об'єкта оцінки, що може не відповідати його можливому найбільш ефективному використанню, а також випадки, коли окремі об'єкти оцінки стають тимчасово зайвими, використовуються з іншою метою або не використовуються;

✓ прогнозується можливий вплив соціально-економічних та інших факторів на зміни в корисності об'єкта оцінки;

✓ оцінюються витрати на поліпшення об'єкта оцінки з урахуванням впливу цих витрат на збільшення його ринкової вартості.

Принцип попиту та пропозиції відображає співвідношення пропозиції та попиту на подібне майно. Відповідно до цього принципу під час проведення оцінки враховуються ринкові коливання цін на подібне майно та інші фактори, що можуть призвести до змін у співвідношенні пропозиції та попиту на подібне майно.

Принцип заміщення передбачає врахування поведінки покупців на ринку, яка полягає у тому, що за придбання майна не сплачується сума, більша від мінімальної ціни майна такої ж корисності, яке продається на ринку.

Принцип очікування передбачає, що вартість об'єкта оцінки визначається розміром економічних вигод, які очікуються від володіння, користування, розпорядження ним.

Принцип внеску (граничної продуктивності) передбачає врахування впливу на вартість об'єкта оцінки таких факторів, як праця, управління, капітал та земля, що є пропорційним їх внеску у загальний дохід. Вплив окремого фактора вимірюється як частка вартості об'єкта оцінки або як частка вартості, на яку загальна вартість об'єкта оцінки зменшиться у разі його відсутності.

Принцип найбільш ефективного використання полягає в урахуванні залежності ринкової вартості об'єкта оцінки від його найбільш ефективного використання. Під найбільш ефективним використанням розуміється використання майна, в результаті якого вартість об'єкта оцінки є максимальною. При цьому розглядаються тільки ті варіанти використання майна, які є технічно можливими, дозволеними та економічно доцільними.

Оцінка проводиться із застосуванням бази, що відповідає ринковій вартості або неринковим видам вартості.

Ринкова вартість – вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу.

Визначення ринкової вартості об'єкта оцінки можливе із застосуванням витратного, дохідного і порівняльного методичних підходів.

До неринкових видів визначення вартості майна належать вартість заміщення, вартість відтворення, залишкова вартість заміщення (відтворення), вартість у використанні, споживча вартість, інвестиційна вартість, спеціальна вартість, ліквідаційна вартість, чиста вартість реалізації, оціночна вартість та інші види, порядок визначення яких встановлюється окремими національними стандартами.

Залишкова вартість заміщення (відтворення) як база оцінки визначається із застосуванням витратного підходу і використовується для проведення оцінки спеціалізованого майна, у тому числі для ведення бухгалтерського обліку з метою визначення його справедливої вартості згідно з положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Визначення вартості у використанні полягає у проведенні оцінки об'єкта оцінки без урахування принципу найбільш ефективного використання.

Вартість ліквідації розраховується як сума валових доходів, які очікується отримати від реалізації об'єкта оцінки як єдиного цілого або його складових частин виходячи з принципу найбільш ефективного використання за вирахуванням очікуваних витрат, пов'язаних з такою ліквідацією.

Інвестиційна вартість об'єкта оцінки використовується з метою врахування умов угоди, у зв'язку з укладанням якої проводиться оцінка, в частині необхідності додаткового інвестування або виконання інших вимог, що потребує додаткових матеріальних витрат.

Спеціальна вартість об'єкта оцінки визначається на основі розрахунку його ринкової вартості з подальшим збільшенням її на суму надбавки, яка встановлюється з урахуванням особливого інтересу потенційного покупця або користувача.

Ринкова вартість та неринкові види вартості об'єктів, які визначено для цілей продажу визнаються за чистою вартістю реалізації, виходячи з одержаного доходу, зменшеного на суму витрат, що супроводжують продаж, у тому числі пов'язаних із сплатою податку на додану вартість.

Оцінка майна з метою відображення її результатів у бухгалтерському обліку в порядку, встановленому законодавством про бухгалтерський облік, проводиться з урахуванням того, що:

- ✓ справедлива вартість активу дорівнює його ринковій вартості у разі можливості її визначення у порядку, встановленому національними стандартами;
- ✓ справедлива вартість активу, який може бути віднесено до спеціалізованого майна, майна спеціального призначення або спеціальної конструкції, дорівнює його залишковій вартості заміщення (відтворення);
- ✓ ліквідаційна вартість активу згідно з положеннями (стандартами)

бухгалтерського обліку дорівнює його вартості ліквідації;

✓ надлишкові активи оцінюються з урахуванням принципу їх найбільш ефективного використання із застосуванням такої бази оцінки, як ринкова вартість або вартість ліквідації, з дотриманням відповідних умов, що висуваються до їх визначення.

Результати проведення оцінки активів для цілей бухгалтерського обліку вважаються їх переоціненою вартістю.

Методичне забезпечення фінансового аналізу передбачає використання певних процедур визначених у вище наведених нормах і рекомендаціях. Наявні процедури застосовуються з метою пізнання, перетворення і удосконалення об'єктів фінансового аналізу для своєчасного виявлення і усунення конфліктних ситуацій та досягнення оптимальної величини показників господарської діяльності.

РОЗДІЛ 2. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

2.1. Сутність інформації та ознаки її корисності для фінансового аналізу.

2.2. Система показників фінансового аналізу та оцінка їх величини в процесі прийняття управлінських рішень.

2.3. Система інформації фінансового плану підприємства.

2.4. Система інформації рахунків бухгалтерського обліку.

2.5. Інформаційні ресурси фінансової звітності.

2.6. Інформаційні ресурси статистичної звітності.

2.7. Інформаційні ресурси системи оподаткування підприємства.

2.1. Сутність інформації та ознаки її корисності для фінансового аналізу

Під інформацією (від латинського *informatio* – пояснення, повідомлення, викладення), зазвичай, розуміють впорядковані відомості про процеси і явища.

Інформаційне забезпечення є першочерговим завданням у будь-якому аналітичному дослідженні і важливим інструментом для підготовки та прийняття ефективних управлінських рішень. Фінансовий аналіз проводиться з використанням системи економічних даних, дослідження яких породжує економічну інформацію, що використовується в управлінні.

Іншими словами, прийняття управлінських рішень пов'язане з постійним опрацюванням інформації, а сам процес управління має інформаційний характер. На кожній зі стадій управління використовується конкретна вхідна інформація й одночасно формується вихідна інформація, яка є вхідною на інших стадіях управління.

Потреби фінансового аналізу забезпечуються нормативно-довідковими, плановими та обліковими (фактичними) інформаційними

ресурсами. Вони відбивають певні події, явища, процеси, які бажано, щоб так відбулися, що мають так відбутись, або вже так відбулися.

Нормативно-довідкова інформація об'єднує положення зовнішніх і внутрішніх нормативних актів, які регламентують господарську діяльність підприємства. Вона формує межі величин показників, що повинні забезпечити ефективний і оптимальний механізм господарювання.

Важливе місце в довідковій інформації для потреб фінансового аналізу підприємства займають відомості щодо діяльності інших суб'єктів господарювання, особливо конкурентів.

Планова інформація пов'язана з функцією планування через систему планових завдань, показників та інших даних, які описують господарські процеси, що мають відбутись в заданому часовому періоді і забезпечують ефективну діяльність підприємства.

Облікова (фактична) інформація утворюється в системі бухгалтерського, статистичного і податкового обліку і відбиває господарські процеси, що вже здійснилися, а також їх фактичний стан.

Використання у фінансовому аналізі всіх видів інформаційних ресурсів забезпечує оцінку діяльності підприємства в динаміці, рівня виконання плану, величини планових показників, діагностику досягнення нормативного сценарію господарювання.

Формування інформаційної бази фінансового аналізу повинно відповідати ознакам корисності даних.

1. Своєчасність (Timeliness).
2. Достатність (Sufficiency).
3. Рівні деталізації та агрегації (Level of detail and aggregation).
4. Зрозумілість (Understandability).
5. Недопущення зміщення (Freedom from bias).
6. Релевантність (Decision relevance).
7. Зіставлюваність (Comparability).
8. Надійність (Reliability).
9. Надмірність (Redundancy).
10. Економічна ефективність (рентабельність) (Cost Efficiency).
11. Квантифікація (можливість кількісного вираження якісної інформації) (Quantifiability).
12. Прийнятність формату (Appropriateness of format).

Своєчасність означає, що інформація фінансового аналізу має бути доступною для користувачів до того моменту, поки вона для них має значення. Звичайно, користувачі не дізнаються негайно про те, що відбулася якась подія, існує деякий проміжок між подією та часом, коли дані про неї будуть відображені у звітності. Також існує певний проміжок часу між моментом, коли дані підлягають аналізу та коли ці дані стають доступними для користувачів.

Достатність можна трактувати виходячи з того чи є обсяг показників

достатнім для тієї точності прийняття рішення, яка бажана для користувачів. Достатність включає в себе також тривалість часового горизонту для правильного оцінювання ефективності діяльності господарюючих систем. З тих пір, як достатність може впливати на спроможність користувачів робити висновки на основі конкретних даних, вирішальним для подання інформації є чутливість як до висловлених потреб споживачів, так і до тих, які вони мають на увазі.

Тому загальний, концептуальний підхід до вироблення політики достатності інформації має ґрунтуватися на розумінні простої істини, що подання даних користувачам має за мету створення інформаційних ресурсів і відповідно реальних можливостей для цілеспрямованого здійснення функцій управління.

Рівні деталізації та агрегування даних є також важливими показниками визначення корисності інформації. Для поліпшення можливостей аналітичних досліджень потрібно забезпечити єдину методику аналізу щодо показників формування, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Якщо користувачі не розуміють інформацію, що подається за результатами фінансового аналізу, то вони не зможуть використовувати її достатньо ефективно.

Зміщення стосовно суті інформації може бути спричинене великою кількістю проблем, пов'язаних з неможливістю формування даних щодо подання відносно часового горизонту та зіставлення або здійснення процедури спостереження. Для користувачів така ознака визначається суттєвістю інформаційних ресурсів щодо їх кількісної та якісної характеристик.

Кількісна суттєвість пов'язана з маніпулюванням фактичних розмірів явищ і процесів господарської діяльності, а якісна – порушеннями нормативної методики формування показників.

Недостовірною може бути визнана інформація за наступних умов:

- кількісні відхилення показників більші, ніж нормативи їх суттєвості;
- якісні відхилення при підготовці інформації створюють кількісні відхилення в більшому розмірі, ніж поріг суттєвості;
- значні відхилення щодо методики формування показників, незалежно від того чи відбулося перевищення нормативу суттєвості.

Суб'єктами визначення суттєвості інформації фінансової звітності є органи, які уповноважені на регулювання питань облікової політики, і власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів.

Об'єктами застосування суттєвості є: діяльність підприємства в цілому; окремі господарські операції та об'єкти обліку; статті фінансової

звітності. Для оцінки достовірності інформації фінансового аналізу використовуються відповідні нормативні рівні її можливих відхилень.

Три інші ознаки інформації - релевантність, зіставлюваність та надійність - можуть спричинити проблему негативного впливу на формування показників. Найочевиднішим питанням, яке розглядається при фінансовому аналізі, є доречність інформації для вибору кращого з альтернативних рішень, що можуть розглядатися в системі управління. Однак небезпечним аспектом цієї концепції є те, що коли дані доступні для користувача, то він, можливо, буде їх використовувати, незважаючи на їх доречність чи недоречність, тому необхідно захистити користувачів від такого підходу та надавати їм такі дані, які можуть бути використані в моделі та дійсно будуть доречними для рішення і забезпечать значимість результатів.

Коли вирішується, чи є дані корисними, необхідно оцінити, чи можна їх зіставляти з іншими доречними даними. Зіставлюваність означає, що за важливими напрямками порівняння умови мають бути однаковими. Дійсно, визначення терміна „важливі напрями” залежить від ситуації, яка розглядається. Може бути бажаним для даних мати подібний часовий горизонт. Або може бути необхідним, щоб дані репрезентували ту саму сукупність показників. Головним моментом є те, що значення деяких розбіжностей між двома сукупностями даних має бути зведене до однієї, і тільки однієї розбіжності, тому що всі інші умови однакові.

В методологічному аспекті подані показники фінансового аналізу мають розбіжності, виходячи з внутрішньої облікової політики підприємства. Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. У цьому контексті на кількісне відображення явищ за показниками звітності та значне їх відхилення від фактичних подій можуть вплинути:

- методи нарахування амортизації необоротних матеріальних і нематеріальних активів;
- вартісні ознаки основних засобів та інших необоротних матеріальних активів;
- порядок відображення в балансі довгострокових фінансових інвестицій;
- порядок визначення витрат (доходів), активів та зобов'язань, пов'язаних з податком на прибуток;
- методи оцінки вибуття запасів;
- величина резерву сумнівних боргів на основі класифікації дебіторської заборгованості;
- порядок оцінки та зміни вартості (переоцінки) активів.

Оцінка надійності інформації передбачає участь у цьому процесі учасників управлінської роботи, які вважають, що дані правильні, якщо

вони включені до бази даних, тому підприємству необхідно гарантувати їх точність.

Користь від покращання умов прийняття рішень має переважувати затрати на його забезпечення, інакше немає ніякого зиску від нього. Інакше кажучи, дані тільки тоді є рентабельними в фінансовому аналізі, коли одержується додаткова вартість завдяки цим даним і поведінці користувачів, та після того, як з цієї вартості покриваються витрати на одержання цих даних.

Існують витрати на здобуття даних, тобто на їх первинний чи вторинний збір. Також існують витрати на те, щоб зробити ці дані доступними. Крім цього, існують витрати на зберігання та оброблення даних, які залежать від їх обсягу.

Очевидно, що необхідно враховувати прямі витрати на здобуття інформації. Однак необхідно також розглядати втрати від невикористаних можливостей, тобто від невключення до бази даних корисної інформації. Якщо персонал, який зайнятий дослідженням, опрацьовує дані щодо проблеми X , то, очевидно, він не зможе виконувати дослідження щодо проблеми Y . Отже, витрати, які пов'язані зі здобуттям інформації щодо проблеми X , мають також включати втрати, які спричинені браком інформації щодо проблеми Y . Якщо інформація щодо проблеми Y є вирішальною, то такі втрати можуть бути значними.

Розглядаючи питання з позиції доходів, потрібно вирішити, наскільки рішення може бути поліпшене завдяки додатковій інформації. Якщо додаткові дані не змінюють вибір користувачів щодо оптимальної альтернативи, то від включення їх до бази даних немає ніякого прибутку. За всіх інших однакових обставин необхідно оцінювати поліпшення прийняття рішення або приріст прибутку від здатності користувачів приймати краще рішення, що залежить від додаткових даних.

Виходячи з квантифікації (можливості кількісного вираження якісної інформації), дані фінансового аналізу повинні піддаватися кількісному оцінюванню на прийнятному рівні, і потім над ними можуть виконуватися відповідні операції.

Кількісні показники інформації можуть визначатися через математичні операції, які будуть виконуватися над даними. Якщо дані доречні, то користувач допускає, що коли показники виражені в кількісному вигляді на прийнятному рівні, то це є корисним для споживачів, якщо ж рівень неприйнятний, то система запобігає подальшому обробленню даних.

Останнім визначальним фактором корисності інформації є можливість її відображення в прийнятному стилі. Інформація фінансової звітності для користувачів відображається візуально. Питання полягає в тому, чи є таке відображення прийнятним.

2.2. Система показників фінансового аналізу та оцінка їх величини в процесі прийняття управлінських рішень

Важливим атрибутом оцінки господарюючих систем є породжені їх діяльністю показники, за допомогою яких можна простежити стан управління, механізм економічних взаємозв'язків і напрями розвитку, налагодити ефективну підготовку і прийняття управлінських рішень. Показники повинні відображати реальний світ процесів і явищ, використовуючи при цьому зрозумілу користувачам мову та бути для них своєчасними, корисними і необхідними.

Показник – це одиниця інформації, яка складається з одного реквізиту-основи, який відображає той чи інший факт в кількісній чи якісній оцінці, і відповідних та пов'язаних з ним логічними відносинами реквізитів-ознак (часу, місця, дії, дійових осіб тощо).

Загальний вид показника може бути представлений наступним чином:

$$П \rightarrow (P_1, P_2, P_3, \dots, P_n), Q,$$

де $P_1, P_2, P_3, \dots, P_n$ – реквізити-ознаки показника; Q – реквізит-основа показника.

Такий зміст показника відображає модель, наведена на рис. 2.2.1.



Рис. 2.2.1. Загальна модель побудови показників для оцінки господарської діяльності підприємств

В усіх випадках повне формування показника повинно давати відповідь на наступні запитання:

- мета і об'єкт оцінювання (активи, власний капітал, зобов'язання, доходи, витрати, фінансовий результат);
- найменування показника для оцінювання об'єкта і алгоритм розрахунку;
- мета і об'єкт спостереження (класифікаційні ознаки господарюючих суб'єктів);
- час (часовий період);
- одиниця виміру;
- математичний результат показника.

Для потреб фінансового аналізу можна використати наступну класифікацію показників:

1. За економічним змістом досліджуваних явищ і процесів:
 - кількісні – визначають діяльність підприємства за величиною фактів господарювання;
 - якісні – характеризують властивості явищ і процесів господарської діяльності.
2. За розвитком явищ і процесів у часі:
 - інтервальні – виражають розмір явищ і процесів за певні періоди часу;
 - моментні – характеризують розмір явищ і процесів на певні моменти часу.
3. За ступенем агрегування:
 - первинні – характеризують величину явищ і процесів окремих господарюючих суб'єктів;
 - зведені – виражають розмір явищ і процесів певної сукупності господарюючих суб'єктів.
4. За аналітичними функціями:
 - абсолютні – характеризують величину значення ознаки, як результат спостереження за явищами і процесами господарської діяльності;
 - відносні – виражають кількісні співвідношення між фактами господарської діяльності;
 - середні – узагальнюють ознаки, що варіюють у визначеній сукупності.
5. За способом визначення:
 - спостереження – одержані безпосередньо під час збирання даних щодо масових явищ і процесів, які відбуваються при здійсненні діяльності господарюючих суб'єктів;
 - розрахункові – одержані як результат математичних дій.
6. За джерелами формування:
 - інформації рахунків бухгалтерського обліку;
 - фінансової звітності відповідно до визначених форм:
 - ✓ балансу – виражають кількісні і якісні ознаки активів, власного капіталу і зобов'язань на певні моменти часу;
 - ✓ звіту про фінансові результати – характеризують витрати, доходи і фінансові результати;
 - ✓ звіту про рух грошових коштів – узагальнюють ознаки грошових потоків;
 - ✓ звіту про власний капітал – характеризують інформацію щодо руху і структури власного капіталу;
 - ✓ приміток до річної фінансової звітності – забезпечують деталізацію явищ і процесів господарської діяльності відповідно до змісту затверджених форм таблиць звітності;

✓ додатку до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами» - характеризують діяльність підприємства за господарськими і географічними сегментами;

✓ обов'язкового і передбаченого переліку звітності відповідно до нормативних положень – розкривають окремі напрями діяльності господарюючих суб'єктів за обов'язковим переліком, які подаються підприємствами у довільній формі;

✓ самостійного визначення підприємством – характеризують діяльність господарюючих суб'єктів за добровільним поданням.

- внутрішньогосподарського (управлінського) обліку;
- фінансового плану – визначають величину господарських операцій, які мають відбутися, щоб забезпечити ефективну діяльність підприємства;

- статистичної звітності – характеризують явища і процеси щодо наявності, формування і використання ресурсів у господарській діяльності;

- податкової звітності – розкривають об'єкти оподаткування і податкові платежі.

Практична роль використання наведеної класифікації показників визначається шляхом реалізації функцій пізнання, управління, контролю і стимулювання явищ і процесів, які формують фінансовий стан і розвиток господарюючих суб'єктів.

Пізнавальна функція проявляється через можливість оцінки за допомогою показників фінансового стану і розвитку господарюючих суб'єктів та ефективності результатів їх діяльності.

Управлінська функція показників полягає в тому, що вони є важливим елементом процесу управління на всіх його рівнях.

Контрольна функція передбачає використання показників суб'єктами контролю з метою нагляду за станом діяльності учасників господарських відносин.

Стимулююча функція показників полягає у розробці на їх базі норм підтримки господарюючих суб'єктів, визначення пріоритетних цілей держави і регіонів, засобів та способів їх реалізації, виходячи зі змісту об'єктивних процесів і тенденцій, що мають місце в національному та світовому господарстві, та враховуючи законні інтереси суб'єктів господарювання.

Показники як джерело економічної інформації, яка використовується в управлінні суб'єктів господарювання, слід розглядати в прагматичному, семантичному і синтаксичному аспектах.

Прагматичний аспект пов'язаний із цінністю і корисністю використання показників для прийняття правильних управлінських рішень. Семантичний аспект забезпечує вивчення змістовного навантаження показників та визначення зв'язку між ними в системі. Синтаксичний аспект дає змогу встановити параметри системи показників

та забезпечити форми їх подання.

Ефективність використання показників забезпечується багатокритеріальним підходом до вивчення всіх типів їх внутрішніх зв'язків: семантичних, функціональних і стохастичних (кореляційних).

Семантичний зв'язок між показниками існує в тому випадку, якщо вони пов'язані за об'ємом поняття, тобто показник зазвичай характеризує не лише сукупність в цілому, але і її складові частини. Семантичні зв'язки між показниками виявляються та фіксуються за допомогою різного виду класифікацій і номенклатур, в яких встановлюється однозначний склад понять у співвідношенні їх обсягів. Виявлення та фіксація семантичних зв'язків між показниками є найважливішою умовою забезпечення їх порівнянності та зведення.

Функціональні зв'язки фіксуються записом відповідних алгоритмів розрахунку та балансових таблиць і рівнянь. Слід відмітити, що в формі алгоритмів та таблиць частково можуть фіксуватися і семантичні зв'язки.

Що стосується стохастичних зв'язків між показниками, то для них природним засобом вираження є математико-статистичні характеристики, такі як коефіцієнти кореляції, оцінки параметрів у рівняннях регресії тощо. Наприклад, обсяги господарської діяльності змінюються з ростом основних засобів, але рівень цієї зміни не може бути встановлений як одночасно рівномірний, показники тісноти зв'язку, як правило, змінюються в динаміці.

За допомогою окремих ізольованих показників, як правило, неможливо глибоко вивчити ні окремі підприємства, ні регіони, ні види економічної діяльності, оскільки вони здатні відобразити лише одну чи небагато сторін явищ, пов'язаних з процесом їх господарювання. В господарській діяльності будь-яке явище має велику кількість характеристик та особливостей, які можуть бути розглянуті в різних аспектах. Зокрема, процеси і явища, які формують фінансовий стан підприємств, визначаються такими важливими показниками суб'єктів господарювання, як вартість активів, власний капітал, чистий прибуток, виробнича собівартість, додана вартість, чистий дохід, валовий прибуток, доходи працівників і власників тощо. Відобразити такий багатоаспектний перелік явищ неможливо якимось одним показником. Разом з тим, оскільки сторони даних явищ об'єктивно взаємопов'язані, то їх вивчення повинне здійснюватись за допомогою сукупності взаємодоповнюючих показників.

Для того, щоб подолати односторонність, абстрактність і досягнути багатостороннього і взаємопов'язаного відображення процесу, який вивчається, потрібна система показників. Причому необхідна система має бути розроблена не просто як механічний набір окремих показників, а містити і відображати їх діалектичну єдність, реально існуючі взаємозв'язки ознак та явищ. Це буде сприяти кращому встановленню виду взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємообумовленості явищ, які

спостерігаються в господарській діяльності.

Система показників фінансової звітності, як основного джерела інформаційних ресурсів для фінансового аналізу, складається з окремих підсистем, блоків, груп і підгруп, які безпосередньо розгалужені в аналітичних показниках. Наочний приклад такої системи відображено на рис. 2.2.2 і 2.2.3.

Кожна така сукупність відповідних рівнів показників, по суті, являє собою самостійну частину і виконує притаманні їй функціональні задачі в рамках загальної мети всієї системи. Логічний взаємозв'язок всієї сукупності, її підпорядкованість загальній меті обумовлюють органічну єдність системи в цілому. Взаємозв'язок показників, логічне поєднання одних показників з іншими – є обов'язковою рисою системи показників, яка претендує на те, щоб бути саме системою, а не набором більш чи менш цікавих, актуальних та необхідних показників.

У фінансовому аналізі необхідно також використовувати формалізовані методи згортання значної кількості аналітичних характеристик з метою переходу до порівняно невеликої кількості узагальнюючих (інтегральних) показників.

Сутність інтегрального показника полягає в переході від опису досліджуваного об'єкта, який характеризується великою кількістю ознак, до описання меншим числом максимально компактних інформаційних показників, які відображають найбільш суттєві властивості явища. Агрегування ознак в одну інтегральну оцінку ґрунтується на так званій „теорії адитивної цінності”, згідно з якою цінність цілого дорівнює сумі цінностей його складових.

Для інтерпретації економічних показників діяльності господарюючих систем необхідно мати обґрунтовані нормативні (еталонні, стандартні) величини, які будуть характеризувати допустимі (критичні) межі їх зміни.

Щодо термінів „еталон”, „норматив” і „стандарт”, то їх тлумачення дається в словниках. Еталон (*фр. etalon*) – вимірник, зразок для порівняння з чим-небудь. Норматив (від *лат. normatio* – упорядкування) – економічний, технічний та інший показник норм, у відповідності з яким проводиться будь-яка робота, виконується будь-яка програма. Стандарт (англ. *standard*) – модель, зразок, еталон, що приймається за вихідний для співставлення з ним інших подібних об'єктів.

Використовуючи фактичні і нормативні величини показників, можна здійснювати ідентифікацію діяльності господарюючих систем за наступними рівнями:

- достатній та позитивний – фактична величина показника (Π_1) перевищує критеріальну (еталонну, нормативну) межу (Π_e) в коридорі значень що забезпечують ефективну діяльність (K_{e3}), а в порівнянні з минулим періодом (Π_0) має тенденцію до покращення:

$$\Pi_e < \Pi_1 > \Pi_0;$$

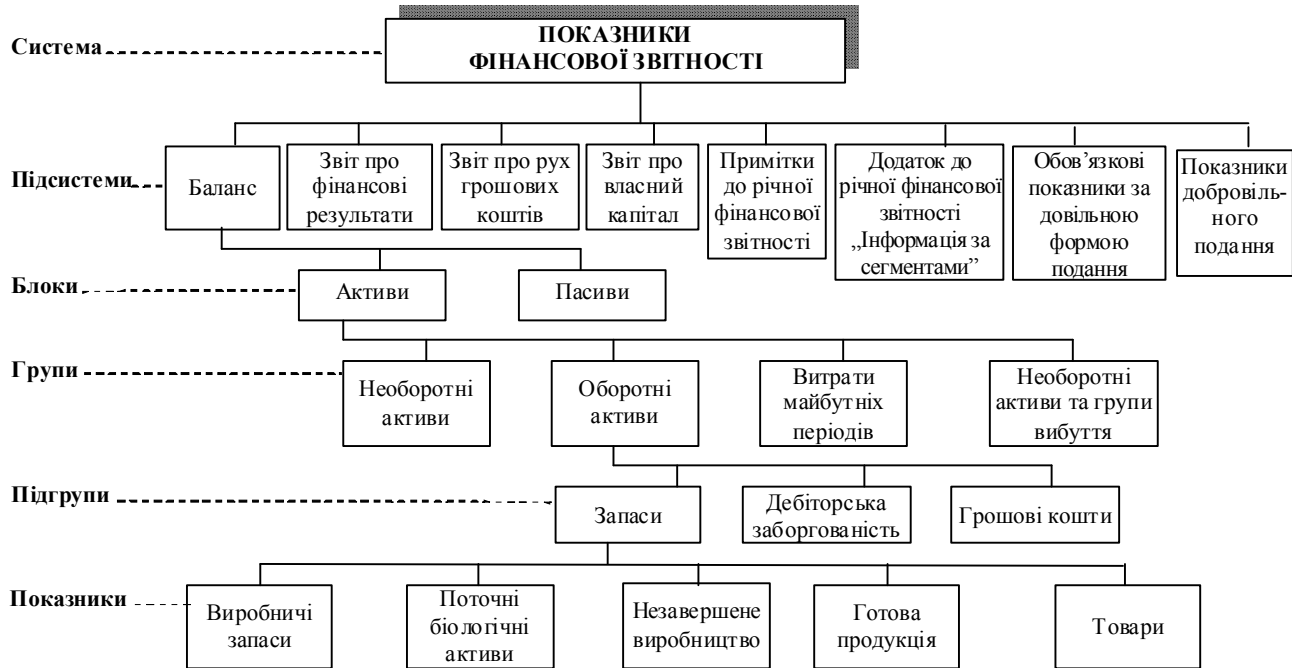


Рис. 2.2.2. Фрагмент системи показників фінансової звітності на прикладі балансу підприємства

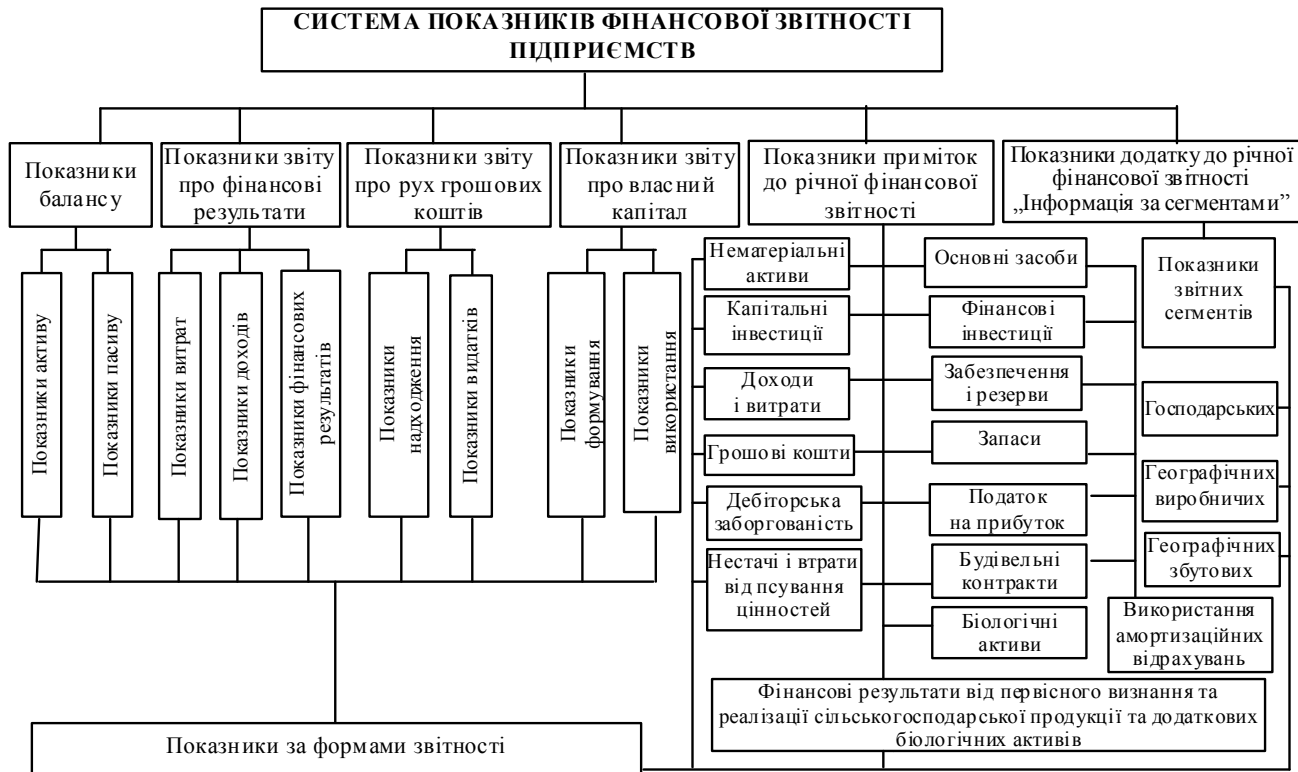


Рис. 2.2.3. Система показників фінансової звітності підприємств

- достатній, але негативний – фактична величина показника перевищує критеріальну (еталонну, нормативну) межу в K_{e3} , а в порівнянні з минулим періодом має тенденцію до погіршення:

$$P_e < P_1 < P_0;$$

- недостатній, але позитивний – фактична величина показника нижча за критеріальну (еталонну, нормативну) межу в K_{e3} , а порівнянні з минулим періодом має тенденцію до покращення:

$$P_e > P_1 > P_0;$$

- недостатній та негативний – фактична величина показника нижча за критеріальну (еталонну, нормативну) межу в K_{e3} , а порівнянні з минулим періодом має тенденцію до погіршення:

$$P_e > P_1 < P_0.$$

Оцінку діяльності господарюючих систем за показниками можна подати на графіку двома лініями:

- за еталонною траєкторією ($x_{e1}, x_{e2} \dots x_{en}$), як відповідна пряма, дані якої забезпечують стійкий розвиток підприємства;
- за фактичною траєкторією ($x_{f1}, x_{f2} \dots x_{fn}$), яка подається у вигляді кривої, пов'язаної з наявними відхиленнями від еталонних величин в ту чи іншу сторону (плюс, якщо $x_f : x_e > 1,0$ або мінус, якщо $x_f : x_e < 1,0$).

Для показників, як правило, визначають нормативні величини за оптимальним коридором їх мінімального і максимального значення.

При цьому як зниження значень показників у межах коридору нижче нормативних, так і перевищення, а також рух в одному із названих напрямів варто трактувати як погіршення характеристики досліджуваного підприємства (рис. 2.2.4).

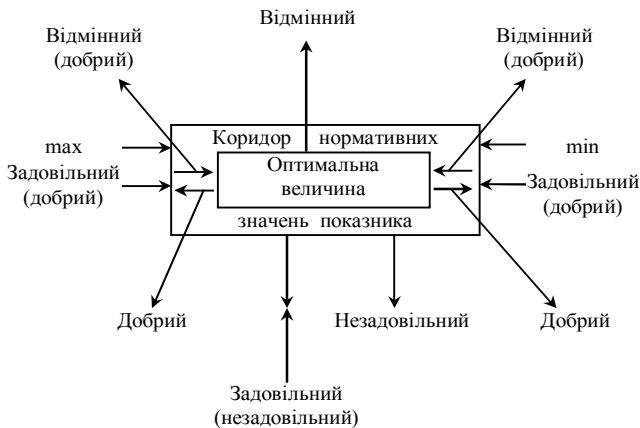


Рис.2.2.4. Оцінка стану підприємства за величиною показників його діяльності

Таким чином, за рис. 2.2.4 варто виділити декілька рівнів величини показника:

- рівень 1 – значення показника перебуває у межах визначеного коридора нормативних величин, а динаміка його зміни рухається до середини коридора. Стан підприємства можна оцінити як „відмінний”;

- рівень 2 – значення показника перебуває у межах визначеного нормативу, динаміка стабільна. Стан підприємства можна оцінити як „відмінний”, якщо значення показника перебуває в середині коридора або „добрий” – на межах коридора;

- рівень 3 – значення показника перебуває у межах визначеного коридора, але динаміка свідчить про його рух від середини коридора до визначених максимальних і мінімальних меж. Стан підприємства „добрий”;

- рівень 4 – значення показника перебуває за межами коридора, але спостерігається тенденція до поліпшення. Стан підприємства, залежно від величини відхилення від норми і темпів руху до еталонного значення, може бути „добрий” або „задовільний”;

- рівень 5 – значення показника стійко перебуває за межами коридора. Залежно від величини відхилення від нормативного рівня стан підприємства „задовільний” або „незадовільний”;

- рівень 6 – значення показника за межами коридора і має тенденцію до погіршення. Стан підприємства „незадовільний”.

Показники, величини яких ненормовані, оцінюють за тенденцією зміни їх значень в динаміці. При цьому стан підприємства може поліпшуватись, бути стабільним або погіршуватись.

Оцінка розвитку підприємства при аналітичному дослідженні фактичних, планових і нормативних показників здійснюється за видами порівнянь (табл. 2.2.1).

Таблиця 2.2.1

Види порівнянь показників та їх інтерпретація

Порівнювана величина показника	Базова величина показника	Інтерпретація результатів порівняння показників
1	2	3
Фактична	За планом	Рівень виконання показників плану
За планом	Фактична	Рівень формування планових показників
Фактична у звітному періоді	Фактична у минулому періоді	Динаміка розвитку показників
Фактична	За нормативом	Рівень оптимізації величини фактичних показників
За планом	За нормативом	Рівень оптимізації величини планових показників

Продовження табл. 2.2.1

1	2	3
За нормативом	Фактична	Рівень інтенсивності фактичних показників
За нормативом	За планом	Рівень інтенсивності планових показників

Для застосування прийому порівняння необхідна єдність: в ціннісній оцінці вартісних показників і методології їх розрахунку; організаційної структури підприємства; у структурі показника; календарних періодів; умов, які забезпечують технологічний процес діяльності підприємства. Зіставлення вартісних показників передбачає використання порівняльних цін та врахування інфляційних процесів.

Найбільш складним питанням є розробка обґрунтованих нормативних рівнів показників для оцінки господарської діяльності підприємств.

У багатьох країнах світу національні нормативи економічних показників визначаються спеціальними агентствами, що значно полегшує проведення діагностики конкретної господарюючої системи. На жаль, в Україні, сьогодні такі дослідження практично не проводяться, і аналітики вимушені використовувати в своїх роботах або нормативні рівні показників, запозичені з іноземних джерел без жодних змін, або з певною їх адаптацією, на розсуд окремих економістів, до умов діяльності господарюючих суб'єктів. Такі підходи суттєво погіршують обґрунтованість висновків для потреб управління, які формуються в процесі аналітичного дослідження.

2.3. Система інформації фінансового плану підприємства

Фінансовий аналіз займає проміжне місце між фінансовим планом і прийняттям управлінських рішень при оцінці та інтерпретації стану господарської діяльності підприємства щодо виконання передбачуваних показників.

Водночас, фінансовий аналіз є важливим інструментом складання фінансового плану щодо оцінки фактичного стану господарської діяльності підприємства.

Фінансовий аналіз вивчає окремі об'єкти фінансового планування щодо оцінки:

- руху грошових потоків за видами діяльності, структурними підрозділами та об'єктами господарювання;
- фінансових відносин, що виникають при формуванні, розподілі і

використанні фінансових ресурсів у їх оптимальному варіанті, який забезпечує максимальний кінцевий результат;

- вартісних пропорцій, що виникають внаслідок розподілу фінансових ресурсів і забезпечують раціональні співвідношення між власними і залученими ресурсами, необоротними і оборотними активами, витратами і доходами підприємства.

Фінансовий план має дві специфічні мети: максимілізація прибутку і стаке зростання вартості підприємства. Перша мета обумовлюється тим, що прибуток є основним джерелом поліпшення фінансового стану, а досягнення другої мети – забезпечує фінансову стійкість підприємства в майбутньому. Рівень вартості підприємства є також основним параметром, за яким власник оцінює ефективність управлінських рішень.

Показники фінансового плану дають можливість:

- забезпечити орієнтири, у відповідності з якими підприємство буде здійснювати свою діяльність;
- зробити вибір найбільш ефективних шляхів розвитку підприємства з можливих альтернативних варіантів;
- визначити в майбутньому економічну ефективність діяльності підприємства;
- визначити мету діяльності, що дозволяє встановлювати критерії оцінки результатів роботи персоналу підприємства.

Фінансовий план підприємства охоплює показники господарської діяльності, які характеризують:

- доходи за видами діяльності і елементами (рис. 2.3.1);

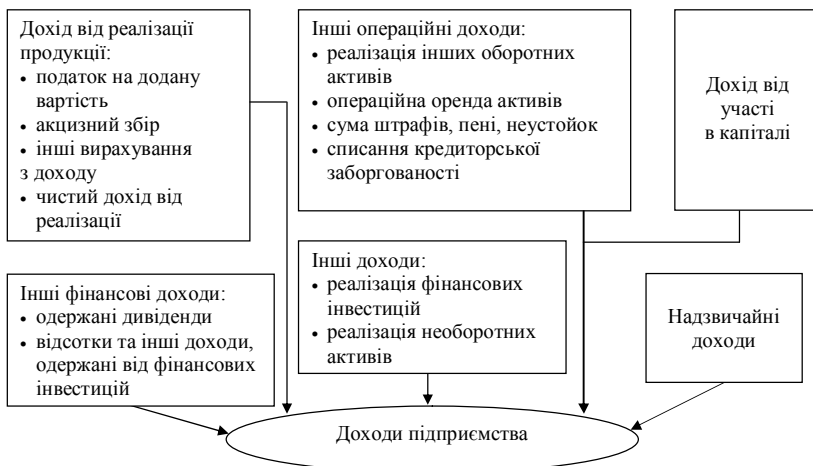


Рис. 2.3.1. Система показників фінансового плану про доходи підприємства

- витрати за видами діяльності і елементами (рис. 2.3.4, 2.3.7);
- фінансові результати від господарської діяльності (рис. 2.3.2);
- джерела формування і надходження коштів (рис. 2.3.3);
- приріст активів (рис. 2.3.5);
- обов'язкові платежі, пов'язані з системою оподаткування, соціальними витратами і формуванням цільових фондів (рис. 2.3.6).



Рис. 2.3.2. Система показників фінансового плану про фінансові результати підприємства



Рис. 2.3.3. Система показників фінансового плану про джерела формування та надходження коштів



Рис. 2.3.4. Система показників фінансового плану про витрати підприємства

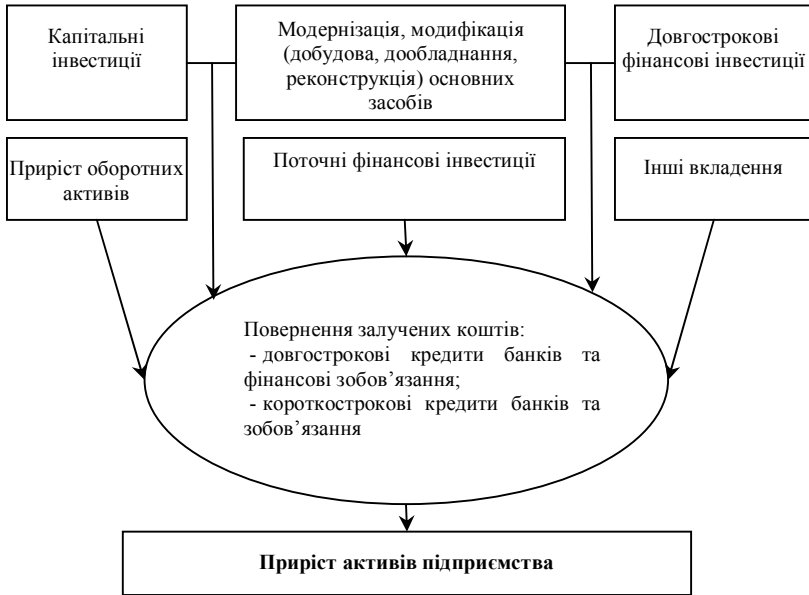


Рис. 2.3.5. Система показників фінансового плану про приріст активів підприємства



Рис. 2.3.6. Система показників фінансового плану про витрати, пов'язані з внесенням обов'язкових платежів до бюджету та державних цільових фондів



Рис. 2.3.7. Система показників фінансового плану про елементи операційних витрат

В процесі фінансового аналізу інформаційні ресурси фінансового плану дозволяють оцінити:

- який внесок зробила кожна господарська операція в досягнення цілі підприємства;
- відповіді на запитання: що було зроблено?, для чого це потрібно?, коли це було зроблено?, хто його зробив?, де це було зроблено?, що для цього було необхідно? в порівнянні як це повинно було бути?;
- причинно-наслідкові зв'язки та залежності між господарськими операціями за планом і здійсненими фактично;
- потенційні можливості підприємства;
- ефективність використання ресурсів;
- рівень здатності підприємства виконувати план і ризик досягнення поставлених цілей;
- ефективність оперативного втручання для попередження небажаних наслідків ситуації щодо зміни плану;
- синергетичний ефект від забезпечення визначених цілей підприємства;
- відповідальність конкретних виконавців за виконання плану.

Виходячи з цього, проведення фінансового аналізу фактичної діяльності підприємства з використанням показників фінансового плану та з метою оцінки обґрунтованості величини планових показників створює основу забезпечення керованості у створенні об'єктів підприємства. За таких умов створюється можливість обґрунтованого вибору необхідних рішень і оцінки результатів їх здійснення, узгодження і взаємозв'язку схвалюваних завдань в єдину систему.

2.4. Система інформації рахунків бухгалтерського обліку

Узагальнення господарських операцій, що здійснює підприємство в систему показників, забезпечують бухгалтерські рахунки. Вони відкриваються на окремі види активів, власного капіталу, зобов'язань та господарських процесів.

Бухгалтерський облік – процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень.

Рахунки бухгалтерського обліку формують два види інформації: моментну та інтервальну (рис. 2.4.1).

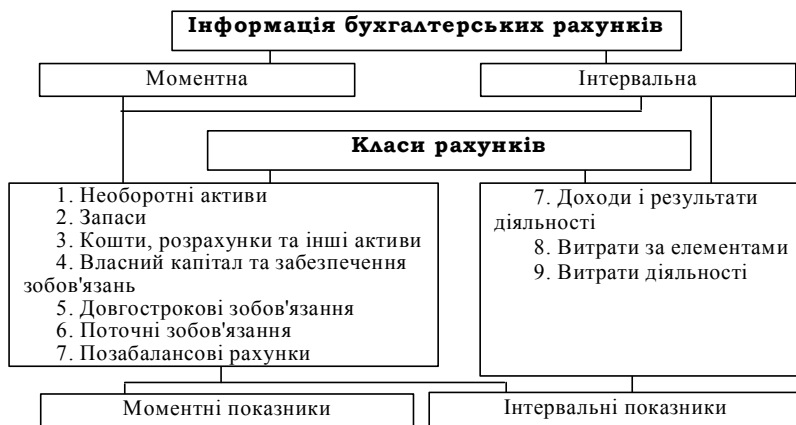


Рис. 2.4.1. Характеристика інформації бухгалтерських рахунків

Моментна інформація визначається залишками активів, власного капіталу і зобов'язань підприємства та характеризує їх розмір на певні моменти часу, як правило на кінець останнього дня кожного місяця. На рахунках, де записуються активи, їх залишки (сальдо) відображають у лівій (дебетовій) частині, а власний капітал і зобов'язання – у правій (кредитовій).

Інтервальна інформація визначається оборотами за рахунками, величина яких характеризує розміри господарських операцій відповідних класифікаційних ознак за певні періоди часу (місяць, квартал, рік). Важливе економічне значення має підсумування даних інтервальних показників. Сума даних інтервальної інформації оборотів за бухгалтерськими рахунками характеризує рівень показників за більш тривалий проміжок часу наростаючим підсумком.

Призначення бухгалтерських рахунків, схеми реєстрації і групування на них фактів господарської діяльності та формування інформаційних ресурсів наведено в табл. 2.4.1.

Таблиця 2.4.1

Характеристика інформаційної системи економічних показників господарської діяльності підприємства на рахунках бухгалтерського обліку

Найменування рахунку	№ рахунку	Об'єкти обліку
1	2	3
Клас 1. Необоротні активи		
Основні засоби	10	Інвестиційна нерухомість Земельні ділянки Капітальні витрати на поліпшення земель Будинки та споруди Машини та обладнання Транспортні засоби Інструменти, прилади та інвентар Тварини Багаторічні насадження Інші основні засоби
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух основних засобів, що знаходяться в експлуатації, в тому числі одержані за фінансовою орендою та лізингом або здані в оперативну оренду. <i>За дебетом</i> – залишок, надходження; <i>за кредитом</i> – вибуття.		
Інші необоротні матеріальні активи	11	Бібліотечні фонди Малоцінні необоротні матеріальні активи Тимчасові (нетитульні) споруди Природні ресурси Інвентарна тара Предмети прокату Інші необоротні матеріальні активи
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух інших необоротних матеріальних активів, що знаходяться в експлуатації. <i>За дебетом</i> – залишок, надходження; <i>за кредитом</i> – вибуття.		
Нематеріальні активи	12	Права користування природними ресурсами Права користування майном Права на комерційні позначення Права на об'єкти промислової власності Авторське право та суміжні з ним права Інші нематеріальні активи

1	2	3
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух нематеріальних активів. <i>За дебетом</i> – залишок, придбання; <i>за кредитом</i> – вибуття.		
Знос (амортизація) необоротних активів	13	Знос основних засобів Знос інших необоротних матеріальних активів Накопичена амортизація нематеріальних активів Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів Знос інвестиційної нерухомості
<i>Зміст інформації</i> – нарахована амортизація та індексація зносу необоротних матеріальних і нематеріальних активів, що підлягають амортизації. <i>За дебетом</i> – зменшення суми зносу; <i>за кредитом</i> – нарахування амортизації та індексації зносу необоротних активів.		
Довгострокові фінансові інвестиції	14	Інвестиції пов'язаним сторонам за методом обліку участі в капіталі Інші інвестиції пов'язаним сторонам Інвестиції непов'язаним сторонам
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух довгострокових інвестицій (вкладень) у цінні папери інших підприємств. <i>За дебетом</i> – вартість довгострокових інвестицій; <i>за кредитом</i> – вибуття чи зменшення вартості.		
Капітальні інвестиції	15	Капітальне будівництво Придбання (виготовлення) основних засобів Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів Придбання (створення) нематеріальних активів Придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів
<i>Зміст інформації</i> – витрати на придбання або створення матеріальних і нематеріальних необоротних активів. <i>За дебетом</i> – формування витрат; <i>за кредитом</i> – зменшення витрат (введення в дію, прийняття в експлуатацію придбаних або створених матеріальних і нематеріальних необоротних активів).		
Довгострокові біологічні активи	16	Довгострокові біологічні активи рослинництва, які оцінені за справедливою вартістю Довгострокові біологічні активи рослинництва, які оцінені за первісною вартістю

1	2	3
		Довгострокові біологічні активи тваринництва, які оцінені за справедливою вартістю Довгострокові біологічні активи тваринництва, які оцінені за первісною вартістю Незрілі довгострокові біологічні активи, які оцінюються за справедливою вартістю Незрілі довгострокові біологічні активи, які оцінюються за первісною вартістю
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух власних або отриманих на умовах фінансової оренди довгострокових біологічних активів. <i>За дебетом</i> – залишок, надходження; <i>за кредитом</i> – вибуття.		
Відстрочені податкові активи	17	За видами відстрочених податкових активів
<i>Зміст інформації</i> – сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню в наступних звітних періодах. <i>За дебетом</i> – сума перевищення податку на прибуток, що підлягає сплаті в поточному звітному періоді; <i>за кредитом</i> – зменшення відстрочених податкових активів за рахунок витрат, пов'язаних з нарахуванням податку на прибуток у поточному звітному періоді.		
Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи	18	Заборгованість за майно, що передано в фінансову оренду Довгострокові векселі одержані Інша дебіторська заборгованість Інші необоротні активи
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу і необоротних активів, які не знайшли відображення на інших рахунках. <i>За дебетом</i> – залишок, збільшення активів; <i>за кредитом</i> – вибуття, погашення, списання активів.		
Гудвіл	19	Гудвіл при придбанні Гудвіл при приватизації (корпоратизації)
<i>Зміст інформації</i> – вартість гудвілу з моменту його виникнення. <i>За дебетом</i> – сума гудвілу, що визнана доходом; <i>за кредитом</i> – вартість гудвілу.		
Клас 2. Запаси		
Виробничі запаси	20	Сировина й матеріали Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби Паливо Тара й тарні матеріали Будівельні матеріали Матеріали, передані в переробку

1	2	3
		Запасні частини Матеріали сільськогосподарського призначення Інші матеріали
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух належних підприємству запасів сировини і матеріалів, запасних частин тощо. <i>За дебетом</i> – надходження; <i>за кредитом</i> – витрачання.		
Поточні біологічні активи	21	Поточні біологічні активи рослинництва, які оцінені за справедливою вартістю Поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за справедливою вартістю Поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за первісною вартістю
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух поточних біологічних активів тваринництва і рослинництва. <i>За дебетом</i> – надходження; <i>за кредитом</i> – вибуття.		
Малоцінні та швидкозношувані предмети	22	За видами предметів
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух малоцінних та швидкозношуваних предметів, що належать підприємству та знаходяться у складі запасів. <i>За дебетом</i> – надходження за первісною вартістю; <i>за кредитом</i> – відпуск за обліковою вартістю.		
Виробництво	23	За видами виробництва
<i>Зміст інформації</i> – витрати на виробництво продукції (робіт, послуг). <i>За дебетом</i> – витрати, незавершене виробництво; <i>за кредитом</i> – суми фактичної виробничої собівартості завершеної виробництвом продукції (робіт, послуг).		
Брак у виробництві	24	За видами продукції
<i>Зміст інформації</i> – втрати від браку у виробництві. <i>За дебетом</i> – витрати в сумі виявленого зовнішнього та внутрішнього браку; <i>за кредитом</i> – суми, що відносяться на зменшення витрат.		
Напівфабрикати	25	За видами напівфабрикатів
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух напівфабрикатів власного виробництва. <i>За дебетом</i> – надходження (створення) напівфабрикатів; <i>за кредитом</i> – вибуття напівфабрикатів.		
Готова продукція	26	За видами готової продукції
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух готової продукції підприємства. <i>За дебетом</i> – надходження готової продукції власного виробництва за фактичною виробничою собівартістю; <i>за кредитом</i> – вибуття.		

1	2	3
Продукція сільськогосподарського виробництва	27	За видами продукції
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух сільськогосподарської продукції підприємства. <i>За дебетом</i> – надходження сільськогосподарської продукції; <i>за кредитом</i> – вибуття.		
Товари	28	Товари на складі Товари в торгівлі Товари на комісії Тара під товарами Торгова націнка Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух товарно-матеріальних цінностей, що надійшли на підприємство з метою продажу. <i>За дебетом</i> – надходження товарів (тари) і збільшення їх вартості; <i>за кредитом</i> – вибуття.		
Клас 3. Кошти, розрахунки та інші активи		
Каса	30	Каса в національній валюті Каса в іноземній валюті
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух грошових коштів у касі. <i>За дебетом</i> – надходження грошових коштів у касу; <i>за кредитом</i> – вибуття грошових коштів із каси.		
Рахунки в банках	31	Поточні рахунки в національній валюті Поточні рахунки в іноземній валюті Інші рахунки в банку в національній валюті Інші рахунки в банку в іноземній валюті
<i>Зміст інформації рахунку</i> – наявність і рух грошових коштів, що знаходяться на рахунках в банку і можуть бути використані для поточних операцій. <i>За дебетом</i> – надходження грошових коштів; <i>за кредитом</i> – вибуття грошових коштів.		
Інші кошти	33	Грошові документи в національній валюті Грошові документи в іноземній валюті Грошові кошти в дорозі в національній валюті Грошові кошти в дорозі в іноземній валюті
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух грошових документів, які знаходяться в касі підприємства, та коштів у дорозі. <i>За дебетом</i> – надходження; <i>за кредитом</i> – вибуття та списання.		

Продовження табл. 2.4.1

1	2	3
Короткострокові векселі одержані	34	Короткострокові векселі, одержані в національній валюті Короткострокові векселі, одержані в іноземній валюті
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух заборгованості покупців, замовників та інших дебіторів за продукцію (товари, послуги), яка забезпечена векселями. <i>За дебетом</i> – отримання векселів; <i>за кредитом</i> – отримання коштів у погашення векселів.		
Поточні фінансові інвестиції	35	Еквіваленти грошових коштів Інші поточні фінансові інвестиції
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух поточних фінансових інвестицій та еквівалентів грошових коштів, у т.ч. депозитних сертифікатів. <i>За дебетом</i> – придбання (надходження) еквівалентів грошових коштів та поточних фінансових інвестицій; <i>за кредитом</i> – зменшення їх вартості та вибуття.		
Розрахунки з покупцями та замовниками	36	Розрахунки з вітчизняними покупцями Розрахунки з іноземними покупцями Розрахунки з учасниками ПФГ Розрахунки за гарантійним забезпеченням
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух заборгованості при розрахунках з покупцями та замовниками. <i>За дебетом</i> – продажна вартість реалізованої продукції, товарів, виконаних робіт, наданих послуг; <i>за кредитом</i> – оплата заборгованості.		
Розрахунки з різними дебіторами	37	Розрахунки за виданими авансами Розрахунки з підзвітними особами Розрахунки за нарахованими доходами Розрахунки за претензіями Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків Розрахунки за позиками членам кредитних спілок Розрахунки з іншими дебіторами Розрахунки з державними цільовими фондами Розрахунки за операціями з деривативами
<i>Зміст інформації</i> – розрахунки за поточною дебіторською заборгованістю з різними дебіторами. <i>За дебетом</i> – виникнення дебіторської заборгованості; <i>за кредитом</i> – погашення чи списання заборгованості.		
Резерв сумнівних боргів	38	За дебіторами

1	2	3
<i>Зміст інформації</i> – резерви за сумнівною дебіторською заборгованістю, щодо якої є ризик неповернення. <i>За дебетом</i> – списання сумнівної заборгованості; <i>за кредитом</i> – створення резерву сумнівних боргів.		
Витрати майбутніх періодів	39	За видами витрат
<i>Зміст інформації</i> – здійснені витрати у звітному періоді, які підлягають віднесенню на витрати в майбутніх звітних періодах. <i>За дебетом</i> – накопичення витрат майбутніх періодів; <i>за кредитом</i> – списання витрат.		
Клас 4. Власний капітал та забезпечення зобов'язань		
Статутний капітал	40	За видами капіталу
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух статутного капіталу підприємства. <i>За дебетом</i> – зменшення статутного капіталу; <i>за кредитом</i> – збільшення капіталу.		
Пайовий капітал	41	За видами капіталу
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух пайових внесків. <i>За дебетом</i> – зменшення пайових внесків; <i>за кредитом</i> – збільшення пайових внесків.		
Додатковий капітал	42	Емісійний дохід Інший вкладений капітал Дооцінка активів Безоплатно одержані необоротні активи Інший додатковий капітал
<i>Зміст інформації</i> – суми: на які вартість реалізації випущених акцій перевищує їх номінальну вартість; дооцінки активів; необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших осіб. <i>За дебетом</i> – зменшення додаткового капіталу; <i>за кредитом</i> – збільшення додаткового капіталу.		
Резервний капітал	43	За видами капіталу
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух резервного капіталу, створеного підприємством. <i>За дебетом</i> – використання резервів; <i>за кредитом</i> – створення резервів.		
Нерозподілені прибутки (непокріті збитки)	44	Прибуток нерозподілений Непокріті збитки Прибуток, використаний у звітному періоді
<i>Зміст інформації</i> – нерозподілені прибутки чи непокріті збитки поточного та минулих років, а також використаного в поточному році прибутку. <i>За дебетом</i> – збитки та використання прибутку; <i>за кредитом</i> – збільшення прибутку від усіх видів діяльності, списання збитків.		
Вилучений капітал	45	Вилучені акції Вилучені вклади та паї Інший вилучений капітал
<i>Зміст інформації</i> – вилучений капітал у разі викупу власних акцій (часток) у акціонерів з метою їх перепродажу, анулювання (зменшення статутного		

1	2	3
капіталу) тощо. <i>За дебетом</i> – фактична собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених господарським товариством у його учасників; <i>за кредитом</i> – вартість анульованих або перепроданих акцій (часток).		
Неоплачений капітал	46	За видами капіталу
<i>Зміст інформації</i> – зміни у складі неоплаченого капіталу підприємства. <i>За дебетом</i> – заборгованість засновників (учасників) господарського товариства за внесками до статутного капіталу підприємства; <i>за кредитом</i> – погашення заборгованості за внесками до статутного капіталу.		
Забезпечення майбутніх витрат і платежів	47	Забезпечення виплат відпусток Додаткове пенсійне забезпечення Забезпечення гарантійних зобов'язань Забезпечення інших витрат і платежів Забезпечення призового фонду (резерв виплат) Резерв на виплату джек-поту, не забезпеченого сплатою участі у лотереї Забезпечення матеріального заохочення Забезпечення відновлення земельних ділянок
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух коштів, які за рішенням підприємства резервуються для забезпечення майбутніх витрат і платежів і включення їх до витрат поточного періоду. <i>За дебетом</i> – використання забезпечень; <i>за кредитом</i> – нарахування забезпечень.		
Цільове фінансування і цільові надходження	48	Кошти вивільнені від оподаткування Кошти з бюджету та державних цільових фондів Благодійна допомога Інші кошти цільового фінансування і цільових надходжень
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух коштів, отриманих для здійснення заходів цільового призначення (в тому числі отримана гуманітарна допомога). <i>За дебетом</i> – використані суми за певними напрямками, визнання їх доходом, а також повернення невикористаних сум; <i>за кредитом</i> – кошти цільового призначення, отримані як джерело фінансування певних заходів.		
Страхові резерви	49	Технічні резерви Резерви із страхування життя Частка перестраховиків у технічних резервах Частка перестраховиків у резервах із страхування життя Результат зміни технічних резервів

1	2	3
		Результат зміни резервів із страхування життя Результат зміни резервів незароблених премій Результат зміни резервів збитків
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух страхових резервів. <i>За дебетом</i> – використання резервів; <i>за кредитом</i> – формування резервів.		
Клас 5. Довгострокові зобов'язання		
Довгострокові позики	50	Довгострокові кредити банків у національній валюті Довгострокові кредити банків в іноземній валюті Відстрочені довгострокові кредити банків у національній валюті Відстрочені довгострокові кредити банків в іноземній валюті Інші довгострокові позики в національній валюті Інші довгострокові позики в іноземній валюті
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух довгострокових позик банків. <i>За дебетом</i> – погашення заборгованості та переведення до поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями; <i>за кредитом</i> – суми одержаних довгострокових позик.		
Довгострокові векселі видані	51	Довгострокові векселі, видані в національній валюті Довгострокові векселі, видані в іноземній валюті
<i>Зміст інформації</i> – розрахунки з постачальниками, підрядниками та іншими кредиторами за матеріальні цінності, виконані роботи, отримані послуги та за іншими операціями, заборгованість за якими забезпечена виданими векселями та не є поточним зобов'язанням. <i>За дебетом</i> – погашення заборгованості, забезпеченої виданим векселем; <i>за кредитом</i> – видача векселя в забезпечення за одержані матеріальні цінності, послуги, виконані роботи та за іншими операціями.		
Довгострокові зобов'язання за облігаціями	52	Зобов'язання за облігаціями Премія за випущеними облігаціями Дисконт за випущеними облігаціями
<i>Зміст інформації</i> – розрахунки з особами за випущеними та сплаченими власними облігаціями строком погашення більше 12 місяців з дати балансу. <i>За дебетом</i> – погашення заборгованості за розрахунками з власниками облігацій; <i>за кредитом</i> – боргові зобов'язання за номінальною вартістю облігацій.		

1	2	3
Довгострокові зобов'язання з оренди	53	Зобов'язання з фінансової оренди Зобов'язання з оренди цілісних майнових комплексів
<i>Зміст інформації</i> – розрахунки з орендодавцями за необоротні активи, передані на умовах довгострокової оренди. <i>За дебетом</i> – погашення заборгованості, переведення до короткострокових зобов'язань, списання тощо; <i>за кредитом</i> – нарахування заборгованості перед орендодавцем за одержані об'єкти довгострокової оренди.		
Відстрочені податкові зобов'язання	54	За видами зобов'язань
<i>Зміст інформації</i> – сума податку на прибуток, яка підлягає сплаті в наступних періодах внаслідок виникнення тимчасової різниці між балансовою вартістю активів або зобов'язань та оцінкою цих активів або зобов'язань, яка використовується з метою оподаткування. <i>За дебетом</i> – зменшення відстрочених податкових зобов'язань за рахунок нарахування поточних податкових зобов'язань; <i>за кредитом</i> – сума податку на прибуток, що підлягає сплаті в майбутніх періодах відповідно до оподатковуваних тимчасових різниць.		
Інші довгострокові зобов'язання	55	За видами зобов'язань
<i>Зміст інформації</i> – розрахунки з іншими кредиторами та за іншими операціями, заборгованість за якими не є поточним зобов'язанням. <i>За дебетом</i> – погашення довгострокових зобов'язань, переведення до короткострокових, списання тощо; <i>за кредитом</i> – збільшення довгострокових зобов'язань		
Клас 6. Поточні зобов'язання		
Короткострокові позики	60	Короткострокові кредити банків у національній валюті Короткострокові кредити банків в іноземній валюті Відстрочені короткострокові кредити банків у національній валюті Відстрочені короткострокові кредити банків в іноземній валюті Прострочені позики в національній валюті Прострочені позики в іноземній валюті
<i>Зміст інформації</i> – розрахунки у національній та іноземній валютах за кредитами банків, строк повернення яких не перевищує 12 місяців з дати балансу, та за позиками, термін погашення яких минув. <i>За дебетом</i> – сума погашення та переведення до довгострокових зобов'язань у разі відстрочення кредитів (позик); <i>за кредитом</i> – сума одержаних кредитів (позик).		

Продовження табл. 2.4.1

1	2	3
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	61	Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями в національній валюті Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями в іноземній валюті
<i>Зміст інформації</i> – розрахунки за поточними зобов'язаннями, переведеними зі складу довгострокових, при настанні строку погашення протягом 12 місяців з дати балансу. <i>За дебетом</i> – погашення поточної заборгованості, її списання; <i>за кредитом</i> – довгострокові зобов'язання, які підлягають погашенню протягом 12 місяців з дати балансу.		
Короткострокові векселі видані	62	Короткострокові векселі, видані в національній валюті Короткострокові векселі, видані в іноземній валюті
<i>Зміст інформації</i> – розрахунки за заборгованістю постачальникам, підрядникам та іншим кредиторам, на яку підприємством видані векселі. <i>За дебетом</i> – погашення заборгованості за виданими векселями, її списання тощо; <i>за кредитом</i> – видача векселів у забезпечення поставок постачальників та інших кредиторів.		
Розрахунки з постачальниками та підрядниками	63	Розрахунки з вітчизняними постачальниками Розрахунки з іноземними постачальниками Розрахунки з учасниками ПФГ
<i>Зміст інформації</i> – розрахунки з постачальниками та підрядниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи і надані послуги. <i>За дебетом</i> – погашення заборгованості, списання тощо; <i>за кредитом</i> – заборгованість за одержані від постачальників та підрядників товарно-матеріальні цінності.		
Розрахунки за податками й платежами	64	Розрахунки за податками Розрахунки за обов'язковими платежами Податкові зобов'язання Податковий кредит
<i>Зміст інформації</i> – розрахунки підприємства за усіма видами платежів до бюджету, включаючи податки з працівників підприємства, та за фінансовими санкціями, що справляються в дохід бюджету. <i>За дебетом</i> – належні до відшкодування з бюджету податки, їх сплата, списання тощо; <i>за кредитом</i> – нараховані платежі до бюджету.		
Розрахунки за страхуванням	65	За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування За соціальним страхуванням За індивідуальним страхуванням За страхуванням майна

1	2	3
<i>Зміст інформації</i> – розрахунки за зборами на соціальне страхування. <i>За дебетом</i> – погашення заборгованості та витрачання коштів страхування на підприємстві; <i>за кредитом</i> – нараховані зобов'язання за страхуванням, а також одержані від органів страхування кошти.		
Розрахунки за виплатами працівникам	66	Розрахунки за заробітною платою Розрахунки з депонентами Розрахунки за іншими виплатами
<i>Зміст інформації</i> – розрахунки з персоналом, який відноситься як до облікового, так і до необлікового складу підприємства, з оплати праці, а також розрахунки за не одержану персоналом у встановлений термін суму оплати праці. <i>За дебетом</i> – виплата заробітної плати, премій, допомоги, а також суми утриманих податків, платежів тощо; <i>за кредитом</i> – нарахована персоналу підприємства заробітна плата, премії, допомога, інші нарахування.		
Розрахунки з учасниками	67	Розрахунки за нарахованими дивідендами Розрахунки за іншими виплатами
<i>Зміст інформації</i> – розрахунки з учасниками та засновниками підприємства, що пов'язані з розподілом прибутку. <i>За дебетом</i> – зменшення (погашення) заборгованості, в тому числі реінвестування доходів; <i>за кредитом</i> – збільшення заборгованості підприємства перед засновниками та учасниками товариства.		
Розрахунки за іншими операціями	68	Розрахунки, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу Розрахунки за авансами одержаними Внутрішні розрахунки Внутрішньогосподарські розрахунки Розрахунки за нарахованими відсотками Розрахунки з іншими кредиторами
<i>Зміст інформації</i> – розрахунки за іншими операціями (одержані аванси, внутрішні розрахунки, інші кредитори). <i>За дебетом</i> – погашення заборгованості; <i>за кредитом</i> – формування заборгованості.		
Доходи майбутніх періодів	69	За видами доходів
<i>Зміст інформації</i> – одержані доходи у звітному періоді, які підлягають включенню до поточних доходів у майбутніх звітних періодах. <i>За дебетом</i> – списання доходів майбутніх періодів; <i>за кредитом</i> – сума одержаних доходів майбутніх періодів.		

1	2	3
Клас 7. Доходи і результати діяльності		
Доходи від реалізації	70	<p>Дохід від реалізації готової продукції</p> <p>Дохід від реалізації товарів</p> <p>Дохід від реалізації робіт і послуг</p> <p>Вирахування з доходу</p> <p>Перестраховання</p>
<i>Зміст інформації</i> – доходи від реалізації готової продукції, товарів, робіт і послуг. <i>За дебетом</i> – списання доходу; <i>за кредитом</i> – одержання доходу.		
Інший операційний дохід	71	<p>Дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю</p> <p>Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти</p> <p>Дохід від реалізації інших оборотних активів</p> <p>Дохід від операційної оренди активів</p> <p>Дохід від операційної курсової різниці</p> <p>Одержані штрафи, пені, неустойки</p> <p>Відшкодування раніше списаних активів</p> <p>Дохід від списання кредиторської заборгованості</p> <p>Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів</p> <p>Інші доходи від операційної діяльності</p>
<i>Зміст інформації</i> – інші доходи від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). <i>За дебетом</i> – списання доходу; <i>за кредитом</i> – одержання доходу.		
Дохід від участі в капіталі	72	<p>Дохід від інвестицій в асоційовані підприємства</p> <p>Дохід від спільної діяльності</p> <p>Дохід від інвестицій в дочірні підприємства</p>
<i>Зміст інформації</i> – доходи від інвестицій, які здійснені в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, формування яких ведеться за методом участі в капіталі. <i>За дебетом</i> – списання; <i>за кредитом</i> – одержання доходу.		
Інші фінансові доходи	73	<p>Дивіденди одержані</p> <p>Відсотки одержані</p> <p>Інші доходи від фінансових операцій</p>

Продовження табл. 2.4.1

1	2	3
<i>Зміст інформації</i> – доходи, які виникають у ході фінансової діяльності підприємства, зокрема, дивіденди, відсотки та інші доходи від фінансової діяльності. <i>За дебетом</i> – списання; <i>за кредитом</i> – визнана сума доходу.		
Інші доходи	74	Дохід від реалізації фінансових інвестицій Дохід від відновлення корисності активів Дохід від неопераційної курсової різниці Дохід від безоплатно одержаних активів Інші доходи від звичайної діяльності
<i>Зміст інформації</i> – доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною та фінансовою діяльністю підприємства. <i>За дебетом</i> – списання; <i>за кредитом</i> – одержання доходу.		
Надзвичайні доходи	75	Відшкодування збитків від надзвичайних подій Інші надзвичайні доходи
<i>Зміст інформації</i> – доходи, які виникли внаслідок надзвичайних подій. <i>За дебетом</i> – списання; <i>за кредитом</i> – формування доходу.		
Страхові платежі	76	За видами страхування
<i>Зміст інформації</i> – страхові платежі за договорами страхування. <i>За дебетом</i> – повернення страхувальнику страхових платежів у разі дострокового припинення дії договору страхування; <i>за кредитом</i> – збільшення у страховика страхових платежів.		
Фінансові результати	79	Результат операційної діяльності Результат фінансових операцій Результат іншої звичайної діяльності Результат надзвичайних подій
<i>Зміст інформації рахунку</i> – фінансові результати підприємства від звичайної діяльності та надзвичайних подій. <i>За дебетом</i> – витрати, а також належна сума нарахованого податку на прибуток; <i>за кредитом</i> – доходи.		
Клас 8. Витрати за елементами		
Матеріальні витрати	80	Витрати сировини й матеріалів Витрати купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів Витрати палива й енергії Витрати тари й тарних матеріалів Витрати будівельних матеріалів Витрати запасних частин Витрати матеріалів сільськогосподарського призначення

1	2	3
		Витрати товарів Інші матеріальні витрати
<i>Зміст інформації рахунку – матеріальні витрати. За дебетом – суми визнаних матеріальних витрат; за кредитом – списання витрат.</i>		
Витрати на оплату праці	81	Виплати за окладами й тарифами Премії та заохочення Компенсаційні виплати Оплата відпусток Оплата іншого невідпрацьованого часу Інші витрати на оплату праці
<i>Зміст інформації – витрати на оплату праці. За дебетом – сума визнаних витрат на оплату праці; за кредитом – списання витрат.</i>		
Відрахування на соціальні заходи	82	Відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування Відрахування на індивідуальне страхування
<i>Зміст інформації – витрати та відрахування на соціальні заходи. За дебетом – належна сума відрахувань на соціальні заходи; за кредитом – списання витрат.</i>		
Амортизація	83	Амортизація основних засобів Амортизація інших необоротних матеріальних активів Амортизація нематеріальних активів
<i>Зміст інформації – нарахована амортизація основних засобів, інших необоротних матеріальних та нематеріальних активів. За дебетом – сума нарахованих амортизаційних відрахувань; за кредитом – списання витрат.</i>		
Інші операційні витрати	84	За видами витрат
<i>Зміст інформації – витрати, що не входять до складу виробничої собівартості продукції, робіт, послуг. За дебетом – сума визнаних витрат; за кредитом – списання витрат.</i>		
Інші затрата	85	За видами витрат
<i>Зміст інформації – витрати на інвестиційну та фінансову діяльність підприємства, а також витрати від надзвичайних подій. За дебетом – сума визнаних витрат; за кредитом – списання витрат.</i>		
Клас 9. Витрати діяльності		
Собівартість реалізації	90	Собівартість реалізації готової продукції Собівартість реалізованих товарів Собівартість реалізованих робіт і послуг Страхові виплати
<i>Зміст інформації – собівартість реалізованої готової продукції, товарів,</i>		

1	2	3
виконаних робіт, наданих послуг. <i>За дебетом</i> – виробнича собівартість реалізованої готової продукції, робіт, послуг, фактична собівартість реалізованих товарів; <i>за кредитом</i> – списання витрат.		
Загальновиробничі витрати	91	За видами витрат
<i>Зміст інформації</i> – виробничі накладні витрати на організацію виробництва та управління цехами, дільницями, відділеннями, бригадами та іншими підрозділами основного та допоміжних виробництв, а також витрати на утримання та експлуатацію машин і устаткування. <i>За дебетом</i> – сума визнаних витрат; <i>за кредитом</i> – списання витрат.		
Адміністративні витрати	92	За видами витрат
<i>Зміст інформації</i> – загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства. <i>За дебетом</i> – сума визнаних адміністративних витрат; <i>за кредитом</i> – списання витрат.		
Витрати на збут	93	За видами витрат
<i>Зміст інформації</i> – витрати, пов'язані із збутом (реалізацією, продажем) продукції, товарів, робіт, послуг. <i>За дебетом</i> – сума визнаних витрат на збут; <i>за кредитом</i> – списання витрат.		
Інші витрати операційної діяльності	94	Витрати від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю Витрати на дослідження і розробки Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти Собівартість реалізованих виробничих запасів Сумнівні та безнадійні борги Втрати від операційної курсової різниці Втрати від знецінення запасів Нестачі і втрати від псування цінностей Визнані штрафи, пені, неустойки Інші витрати операційної діяльності
<i>Зміст інформації</i> – витрати операційної діяльності підприємства, крім витрат, які пов'язані з виготовленням готової продукції, виконанням робіт, наданням послуг та продажем товарів. <i>За дебетом</i> – сума визнаних витрат на збут; <i>за кредитом</i> – списання витрат.		
Фінансові витрати	95	Відсотки за кредит Інші фінансові витрати
<i>Зміст інформації</i> – витрати фінансової діяльності підприємства. <i>За дебетом</i> – сума визнаних витрат; <i>за кредитом</i> – списання витрат.		

1	2	3
Втрати від участі в капіталі	96	Втрати від інвестицій в асоційовані підприємства Втрати від спільної діяльності Втрати від інвестицій в дочірні підприємства
<i>Зміст інформації</i> – втрати від зменшення вартості інвестицій, облік яких ведеться за методом участі в капіталі, що виникають в процесі інвестиційної діяльності підприємства. <i>За дебетом</i> – сума визнаних витрат; <i>за кредитом</i> – списання витрат.		
Інші витрати	97	Собівартість реалізованих фінансових інвестицій Втрати від зменшення корисності активів Втрати від неопераційних курсових різниць Уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій Списання необоротних активів Інші витрати звичайної діяльності
<i>Зміст інформації</i> – витрати, що виникають у процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані з виробництвом або реалізацією основної продукції (товарів) та послуг. <i>За дебетом</i> – сума визнаних витрат; <i>за кредитом</i> – списання витрат.		
Податок на прибуток	98	Податок на прибуток від звичайної діяльності Податок на прибуток від надзвичайних подій
<i>Зміст інформації</i> – суми податку на прибуток від звичайної діяльності та надзвичайних подій. <i>За дебетом</i> – нарахована сума податку на прибуток; <i>за кредитом</i> – списання нарахованих сум.		
Надзвичайні витрати	99	Втрати від стихійного лиха Втрати від техногенних катастроф і аварій Інші надзвичайні витрати
<i>Зміст інформації</i> – втрати і витрати, пов'язані з подіями або операціями, які відрізняються від звичайної діяльності підприємства. <i>За дебетом</i> – сума визнаних витрат; <i>за кредитом</i> – списання витрат.		
Клас 0. Позабалансові рахунки		
Орендовані необоротні активи	01	За видами активів
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух активів у вигляді основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів, що отримані підприємством на підставі договорів операційної оренди (лізингу) та		

1	2	3
обліковуються на балансі орендодавця.		
Активи на відповідальному зберіганні	02	Устаткування, прийняте для монтажу Матеріали, прийняті для переробки Матеріальні цінності на відповідальному зберіганні Товари, прийняті на комісію Матеріальні цінності довірителя
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух цінностей, які тимчасово знаходяться на підприємстві та не є його власністю, прийняті на комісію, у переробку, до монтажу, в довірче управління.		
Контрактні зобов'язання	03	За видами зобов'язань
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух зобов'язань за укладеними контрактами.		
Непередбачені активи й зобов'язання	04	Непередбачені активи Непередбачені зобов'язання
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух непередбачених (потенційних) активів та непередбачених (потенційних) зобов'язань.		
Гарантії та забезпечення надані	05	За видами гарантій та забезпечень наданих
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух виданих підприємством гарантій та забезпечень на виконання зобов'язань і платежів.		
Гарантії та забезпечення отримані	06	За видами гарантій та забезпечень отриманих
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух отриманих гарантій та забезпечень на виконання зобов'язань та платежів.		
Списані активи	07	Списана дебіторська заборгованість Невідшкодовані нестачі і втрати від псування цінностей
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух дебіторської заборгованості, списаної з балансу внаслідок неплатоспроможності боржників та сум невідшкодованих нестач і втрат від псування цінностей.		
Бланки суворого обліку	08	За видами бланків
<i>Зміст інформації</i> – наявність та рух бланків суворої звітності.		
Амортизаційні відрахування	09	За напрямками використання амортизації
<i>Зміст інформації</i> – нарахування та використання амортизаційних відрахувань.		

Примітка. Субрахунки до синтетичних рахунків уводяться підприємствами самостійно виходячи з потреб управління, контролю, аналізу та звітності.

Для формування інформаційної бази фінансової звітності підприємства використовують три види рахунків: синтетичні – узагальненого обліку інформаційних ресурсів у грошовому виразі; субрахунки – узагальнення інформації однорідних аналітичних рахунків; аналітичні – деталізації змісту синтетичних рахунків і субрахунків у натуральному та грошовому вимірниках і забезпечення кількісно-сумової та якісної (марка, сорт, розмір тощо) інформації.

Формування інформаційних ресурсів на рахунках бухгалтерського обліку суб'єктів малого підприємництва наведено в табл. 2.4.2.

Таблиця 2.4.2

Характеристика інформаційної системи економічних показників господарської діяльності малих підприємств на рахунках бухгалтерського обліку

Синтетичні рахунки		Призначення для узагальнення інформації про:
Код	Назва	
1	2	3
10	Основні засоби	Основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи
13	Знос необоротних активів	Знос основних засобів, інших необоротних матеріальних активів і нематеріальних активів
14	Довгострокові фінансові інвестиції	Довгострокові фінансові інвестиції
15	Капітальні інвестиції	Капітальні інвестиції
16	Довгострокові біологічні активи	Довгострокові біологічні активи
18	Інші необоротні активи	Довгострокова дебіторська заборгованість, інші необоротні активи
20	Виробничі запаси	Сировина й матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, паливо, тару й тарні матеріали, будівельні матеріали та матеріали, передані в переробку, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення, інші матеріали, малоцінні та швидкозношувані предмети і транспортно-заготівельні витрати
21	Поточні біологічні активи	Поточні біологічні активи рослинництва (які оцінені за справедливою вартістю) і тваринництва
23	Виробництво	Витрати на основне і допоміжні виробництва, виробничий брак
26	Готова продукція	Готова продукція, товари, транспортно-заготівельні витрати і торгіву націнку
30	Каса	Грошова готівка та грошові документи
31	Рахунки в банках	Грошові кошти на рахунках у банках, еквіваленти грошових коштів та грошові кошти

Продовження табл. 2.4.2

1	2	3
		в дорозі
35	Поточні фінансові інвестиції	Поточні фінансові інвестиції
37	Розрахунки з різними дебіторами	Розрахунки з покупцями та замовниками, з підзвітними особами, з іншими дебіторами, про короткострокові векселі одержані, про резерв сумнівних боргів
39	Витрати майбутніх періодів	Витрати майбутніх періодів
40	Власний капітал	Статутний, пайовий, додатковий, резервний, неоплачений і вилучений капітали
44	Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)	Нерозподілені прибутки (непокриті збитки), про використання прибутку
47	Забезпечення майбутніх витрат і платежів	Забезпечення майбутніх витрат і платежів, цільове фінансування і цільові надходження
48	Цільове фінансування і цільові надходження	Залишки коштів цільового фінансування і цільових надходжень з бюджету та інших джерел, у тому числі суми коштів, вивільнені від оподаткування у зв'язку з наданням пільг з податку на прибуток, та їх використання на реалізацію заходів цільового призначення
55	Інші довгострокові зобов'язання	Довгострокові позики, довгострокові векселі видані, довгострокові зобов'язання за облигаціями, довгострокові зобов'язання з оренди та інші довгострокові зобов'язання
64	Розрахунки за податками й платежами	Розрахунки за податками, обов'язковими платежами, податковими зобов'язаннями, податковим кредитом, соціальним страхуванням, індивідуальним страхуванням та страхуванням майна
66	Розрахунки з оплати праці	Розрахунки з оплати праці
68	Розрахунки за іншими операціями	Розрахунки з постачальниками та підрядниками, з учасниками, про короткострокові позики, короткострокові векселі видані, поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями і розрахунки за іншими операціями
69	Доходи майбутніх періодів	Доходи майбутніх періодів

Продовження табл. 2.4.2

1	2	3
70	Доходи від реалізації	Доходи від реалізації, інші операційні, інші звичайні і надзвичайні доходи, вирахування з доходу
74	Інші доходи	Суми інших доходів від операційної та звичайної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а також обліковується сума доходу від надзвичайних подій
79	Фінансові результати	Фінансові результати
90	Собівартість реалізації	Виробнича собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) та/або собівартість реалізованих товарів
96	Інші витрати	Інші витрати операційної діяльності та інші витрати звичайної діяльності, а також обліковуються належна до сплати за звітний період відповідно до законодавства сума податків і зборів (обов'язкових платежів) та сума втрат від надзвичайних подій

Інформаційна база про господарські операції на бухгалтерських рахунках формується в регістрах обліку (табл. 2.4.3).

Таблиця 2.4.3

Формування інформації про господарську діяльність підприємств у регістрах бухгалтерського обліку

Найменування реєстрів	Зміст інформації
1	2
<i>Грошові кошти та грошові документи</i>	
Журнал 1	Вибуття грошових коштів
Відомість 1.1	Надходження грошових коштів
Відомість 1.2	Надходження безготівкових та інших коштів
Відомість 1.3	
<i>Довгострокові та короткострокові позики</i>	
Журнал 2	Надходження довгострокових і короткострокових позик
<i>Розрахунки, довгострокові та поточні зобов'язання</i>	
Журнал 3. Розділ I	Оплата заборгованості покупцями і нарахування зобов'язань постачальникам
Журнал 3. Розділ II	Нарахування поточних і довгострокових зобов'язань
Відомість 3.1	Розрахунки з покупцями
Відомість 3.2	Розрахунки з різними дебіторами
Відомість 3.3	Розрахунки з постачальниками

1	2
Відомість 3.4	Розрахунки за векселями
Відомість 3.5	Розрахунки за іншими операціями
Відомість 3.6	Розрахунки з бюджетом
Необоротні активи	
Журнал 4. Розділ I	Вибуття необоротних активів
Журнал 4. Розділ II	Списання та вибуття інвестицій
Відомість 4.1	Формування витрат за капітальними інвестиціями
Відомість 4.2	Формування витрат за фінансовими інвестиціями
Відомість 4.3	Надходження та вибуття нематеріальних активів
Витрати	
Журнал 5. Розділ I і Журнал 5А	Списання витрат
Журнал 5. Розділ II і Журнал 5А	Формування витрат
Журнал 5. Розділ III	
Журнал 5А. Розділ III А	Формування та списання витрат за елементами
Журнал 5А. Розділ III Б	Формування витрат
Журнал 5. Розділ IV і Журнал 5 А	Надходження та списання товарів
Відомість 5.1	
Доходи і результати діяльності	
Журнал 6	Формування доходів
Власний капітал та забезпечення зобов'язань	
Журнал 7	Формування власного капіталу
Відомість 7.1	Дані про рух додаткового капіталу
Відомість 7.2	Формування і використання прибутку
Відомість 7.3	Формування та використання майбутніх витрат
Відомість 8	Надходження та списання активів і зобов'язань в сфері позабалансового обліку
Головна книга	Наявність, надходження і вибуття активів, власного капіталу, зобов'язань (нарахування і списання), доходів, витрат, фінансових результатів
Реєстр депонованої заробітної плати	Формування та виплата депонованої заробітної плати
Бухгалтерська довідка	Надходження та вибуття активів, власного капіталу і зобов'язань
Аркуш-розшифровка	Характеристика господарських операцій

Узагальнення інформації про наявність і рух грошових коштів (у

національній та іноземній валютах у касах, на поточних, валютних та інших рахунках у банках), грошових документів (у національній та іноземній валютах), які знаходяться в касі підприємства (поштових марок, сплачених проїзних документів тощо) та коштів у дорозі здійснюється в Журналі 1 і відомостях до цього Журналу 1.1, 1.2, 1.3.

Журнал 1 використовується для відображення інформації за кредитом рахунків 30 "Каса", 31 "Рахунки в банках", 33 "Інші кошти". У відомостях до Журналу 1 відображається інформація за дебетом рахунків 30, 31, 33.

У Журналі 2 відображаються операції з одержання довгострокових і короткострокових позик та інші операції, облік яких ведеться на рахунках 50 "Довгострокові позики" і 60 "Короткострокові позики".

У цьому Журналі відображається інформація за кредитом рахунків 50 і 60 у розрізі кореспондуючих рахунків. У розділі III цього Журналу відображаються аналітичні дані до рахунків 50 і 60 щодо позикодавців (банків) кредитів (позик) і строків їх погашення.

У аналітичних даних до рахунку 50 відображаються суми одержаних довгострокових позик, переведення короткострокових (відстрочених) у довгострокові позики, погашення заборгованості за ними та переведення до поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями. У аналітичних даних до рахунку 60 відображаються суми одержаних короткострокових кредитів (позик) і сума їх погашення та переведення до довгострокових зобов'язань у разі відстрочення кредитів (позик). Окремо наводяться дані про нараховані відсотки (проценти) за користування довгостроковими позиками і за короткостроковими позиками за поточний місяць і за період з початку року до кінця місяця, за який складається Журнал 2.

Формування інформації за розрахунками з постачальниками та підрядниками, покупцями і замовниками, різними дебіторами і кредиторами, за податками і платежами, виданими та отриманими короткостроковими векселями, виданими довгостроковими векселями, довгостроковими і поточними зобов'язаннями (крім зобов'язань, інформація з яких формується у Журналі 2), відстроченими податковими активами і зобов'язаннями здійснюється у Журналі 3 та відомостях аналітичного обліку 3.1 - 3.6.

У Журналі 3 відображається інформація за кредитом рахунків: у розділі I - 16, 34, 36, 37, 38, 51, 62, 63, 68, у розділі II - 17, 52, 53, 54, 55, 61, 64, 67, 69.

Формування інформації про векселі здійснюється у Відомості 3.4 з поділом на одержані і видані, короткострокові і довгострокові, в національній та іноземній валютах (рахунки 16, 34, 51, 62).

Відомість 3.1 призначена для формування інформації про розрахунки з покупцями та замовниками за відвантаженою продукцією, товари, виконані роботи й послуги, що відображаються на рахунку 36 "Розрахунки з

покупцями та замовниками", крім заборгованості, яка забезпечена векселем.

Відомість 3.2 призначена для формування інформації про поточну дебіторську заборгованість (з підзвітними особами, за авансами виданими, за претензіями, з відшкодування завданих збитків, за позиками членів кредитних спілок та за іншими операціями).

Відомість 3.3 призначена для формування інформації про розрахунки з постачальниками та підрядниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи і надані послуги, що відображаються на рахунку 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками".

За кредитом рахунку 63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками" відображається заборгованість за одержані від постачальників та підрядників товарно-матеріальні цінності, прийняті роботи, послуги, за дебетом - її погашення, списання тощо. Окремо у Відомості 3.3 відображається загальна сума, що належить до сплати постачальнику, підряднику за одержані товарно-матеріальні цінності, нематеріальні активи, прийняті роботи і послуги.

Відомість 3.4 призначена для формування інформації про заборгованість покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію (товари), виконані роботи, надані послуги та за іншими операціями, яка забезпечена одержаними векселями, а також для розрахунків за зобов'язаннями постачальникам, підрядникам та іншим кредиторам за одержані сировину, матеріали, товари, послуги, роботи та за іншими операціями, на які підприємством видані векселі (рахунки 18 "Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи", 34 "Короткострокові векселі одержані", 51 "Довгострокові векселі видані", 62 "Короткострокові векселі видані").

Відомість 3.5 призначена для формування інформації з внутрішніх, внутрішньогосподарських розрахунків, розрахунків за нарахованими відсотками, за авансами одержаними та за іншими операціями, що відображаються на рахунку 68 "Розрахунки за іншими операціями".

У розділі II Журналу 3 відображаються відстрочені податкові активи і відстрочені податкові зобов'язання, довгострокові зобов'язання, зобов'язання за податками і платежами, дивідендами (за кредитом рахунків 17, 52, 53, 54, 55, 61, 64, 67, 69).

Відомість 3.6 призначена для узагальнення інформації про розрахунки підприємства за усіма видами платежів до бюджету, включаючи прибутковий податок з працівників підприємства, фінансові санкції, що справляються в дохід бюджету.

У відомості за кожним видом податків і платежів щомісяця відображається інформація про нараховані та належні до відшкодування з бюджету суми податків і платежів, їх сплата, списання тощо.

У окремих рядках відображаються:

✓ сальдо, сплата, списання, суми, належні до відшкодування з

бюджету, тощо та нарахування за кожним видом податків і платежів;

✓ сальдо, сплата та нарахування інших платежів до бюджету, зокрема мита, різниця між сумою відшкодування і втратами від нестач і псування цінностей;

✓ сальдо, обороти за дебетом і кредитом субрахунку 643 "Податкові зобов'язання";

✓ сальдо, обороти за дебетом і кредитом субрахунку 644 "Податковий кредит".

Для узагальнення інформації про наявність та рух основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів та зносу необоротних активів, а також для відображення капітальних і фінансових інвестицій призначений Журнал 4 (за кредитом рахунків 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 19, 35).

Окремо у розділі I цього Журналу відображаються:

✓ вибуття відповідно основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів внаслідок їх продажу, безоплатної передачі, неможливості отримання підприємством надалі економічних вигод від їх використання або невідповідності критеріям визнання активом, а також сума уцінки, яка відображається за кредитом відповідних рахунків бухгалтерського обліку необоротних активів;

✓ сума нарахованої амортизації та сума збільшення зносу необоротних активів внаслідок їх дооцінки та зменшення їх корисності.;

✓ вартість негативного гудвілу, що виник внаслідок придбання або об'єднання підприємств.

У розділі II Журналу 4 відображаються капітальні інвестиції (введення в дію необоротних активів, вибуття внаслідок продажу, уцінка тощо), інші необоротні активи та фінансові інвестиції (їх погашення, списання тощо) (за кредитом рахунків 14, 15, 16, 35).

Відомість 4.1 ведеться за дебетом рахунку 15 і призначена для узагальнення інформації про капітальні інвестиції в розрізі витрат капітального характеру (будівельні, монтажні, проектні роботи, вартість придбаного устаткування, що потребує і не потребує монтажу, затрати на придбання (виготовлення, спорудження) інших необоротних матеріальних (спеціальних інструментів, інвентарної тари, тимчасових нетитульних споруд, предметів прокату, бібліотечних фондів), нематеріальних активів, фінансової оренди, а також з поділом інвестицій у капітальному будівництві на виконані роботи підрядним і господарським способом.

У цій відомості також відображаються витрати на проведення модернізації, модифікації, дообладнання (субрахунок 152), реконструкції, добудови (субрахунок 151) об'єкта, що приводить до збільшення первісно очікуваних від його використання майбутніх економічних вигод.

Інформація про об'єкти капітального будівництва подається за фактичними витратами. Для визначення фактичної вартості кожного окремого об'єкта капітального будівництва, реконструкції, добудови,

модернізації, модифікації, що здійснюється у кількох звітних періодах, застосовується вкладний аркуш формату Відомості 4.1 із зазначенням назви об'єкта.

У Відомості 4.1 відокремлюється сума податкового кредиту, що визнається законодавством у зв'язку з попередньою оплатою (авансом) вартості необоротних активів, устаткування і будівельно-монтажних робіт.

Після одержання (прийняття) необоротних активів, устаткування, що потребує монтажу, і будівельно-монтажних робіт сума податкового кредиту способом сторно (виправлення) відображається (у цій відомості і Журналі 3) за дебетом рахунку 15 "Капітальні інвестиції" і кредитом субрахунку 644 "Податковий кредит" і не включається до первісної вартості побудованих (змонтованих, уведених в експлуатацію) основних засобів.

У Відомості 4.2 узагальнюється інформація про фінансові інвестиції в асоційовані, дочірні підприємства, в спільну діяльність, облік яких ведеться за методом участі в капіталі, а також еквівалентів грошових коштів, інших інвестицій.

Аналітичний облік нематеріальних активів ведеться у Відомості 4.3, в яку з реєстрів аналітичного обліку за попередній рік переносяться дані на початок поточного року. Протягом звітного року помісячно на підставі первинних облікових документів позиційним способом записуються дані про придбані, отримані, створені нематеріальні активи, переоцінку, зменшення і відновлення корисності та їх вибуття. На кінець кожного місяця наводиться сальдо вартості нематеріальних активів та їх зносу як результат підрахунків показників на початок місяця, записів за поточний місяць, а також з урахуванням відповідної суми амортизації.

Для узагальнення витрат діяльності і відображення кредитових оборотів на рахунках обліку запасів, розрахунків з оплати праці, відрахувань на соціальні заходи застосовується Журнал 5 або 5 А і Відомість 5.1 обліку руху запасів. В обох варіантах Журналу є однаковими за змістом і порядком заповнення розділи I (з кредиту рахунків 90, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99 в дебет рахунків), II "Витрати з податку на прибуток, витрати фінансової та інвестиційної діяльності, інші витрати" та IV "Аналітичні дані до рахунку 28 "Товари".

Усі витрати по підприємству в цілому незалежно від того, на яких синтетичних рахунках вони обліковуються, відображаються (збираються в розрізі кореспондуючих рахунків) в одному реєстрі. В цьому Журналі узагальнюються всі витрати на виробництво за елементами і статтями витрат. Для цього з графи "Усього" журналів 1, 2, 3, 4, 6, 7 до Журналу 5 переносяться дані про витрати підприємства, які за побудовою журналів відображені у відповідних реєстрах.

При опрацюванні первинних облікових документів із заробітної плати і витрачання матеріальних ресурсів записи в реєстрах обліку витрат здійснюються безпосередньо з первинних документів. Нархована

заробітна плата, витрачання матеріалів, відрахування на соціальні заходи, інші витрати розподіляються за напрямками витрат (по рахунках, субрахунках, статтях тощо) при відображенні даних у Журналі 5.

За кредитом рахунку 66 "Розрахунки з оплати праці" відображаються операції, пов'язані з нарахуванням працівникам підприємства основної і додаткової заробітної плати, премії, допомоги за тимчасовою непрацездатністю тощо. Операції з виплати заробітної плати та інші обороти за дебетом рахунку 66 "Розрахунки з оплати праці" відображаються в журналах 1, 3, 6, 7.

Інформація з розрахунків за не отриману в установленій для виплати з каси підприємства термін суму з оплати праці (розрахунків з депонентами) формується в реєстрі депонованої заробітної плати.

Підприємства, які не застосовують рахунки класу 8 "Витрати за елементами" у складі Журналу 5, ведуть розділ III "Витрати діяльності".

Підсумки рядків відображають дані про фактичні витрати за напрямками (статтями) витрат операційної і надзвичайної діяльності, які накопичуються для складання звітності за період з початку року.

У розділі III підприємства вказують об'єкти витрат (види, групи продукції, послуг основного виробництва, об'єкти будівництва, допоміжні (підсобні) виробництва). У цьому розділі і розділах III А і III Б підприємства витрачання виробничих запасів можуть наводити за сумою їх облікової вартості та сумою розподілених транспортно-заготівельних витрат.

Підприємства, які застосовують одночасно рахунки класу 8 "Витрати за елементами" і класу 9 "Витрати діяльності" у складі Журналу 5 А, ведуть розділи III А "Витрати діяльності" і III Б "Витрати за елементами".

Інформація про витрачання виробничих запасів, нарахування заробітної плати, відрахувань на соціальні заходи тощо записується розділі III Б за складовими відповідних елементів витрат.

Підсумкові дані за розділами III А і III Б записуються до Головної книги.

Підсумкові дані розділу III Б переносяться у розділ III А до відповідної статті (напряму) витрат з кредиту рахунків 80 "Матеріальні витрати", 81 "Витрати на оплату праці", 82 "Витрати на соціальні заходи", 83 "Амортизація", 84 "Інші операційні витрати".

У розділі III Б накопичуються дані за складовими елементів витрат за період з початку звітного року, включаючи звітний (поточний) місяць. У розділі III А накопичуються дані про складові витрат діяльності (рахунки, субрахунки, статті) за період з початку звітного року. У розділі IV узагальнюються аналітичні дані про операції з товарами і торговою націнкою.

Інформація про виробничі запаси за синтетичними рахунками (або субрахунками) формується у Відомості 5.1 за центрами відповідальності (матеріально відповідальними особами, місцями зберігання) та місцями

витрат (синтетичними рахунками або субрахунками обліку витрат). У відомості визначаються сума і рівень транспортно-заготівельних витрат (відхилень фактичної собівартості виробничих запасів від їх поточної облікової оцінки), а також фактична собівартість витрачених (вибулих) запасів, якщо застосовується метод оцінки вибуття запасів за середньозваженою собівартістю.

Видаток виробничих запасів показується групуванням за кореспондуючими рахунками (субрахунками, статтями). Суми внутрішнього обороту (надходження, видаток) виробничих запасів (від однієї матеріально відповідальної особи до іншої, зі складу в цех, з цеху в інший цех, склад тощо) за місяць виділяються окремими сумами і мають бути між собою рівними.

Журнал 6 призначено для узагальнення інформації про доходи від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства та фінансові результати підприємства від звичайної діяльності та надзвичайних подій (за кредитом рахунків 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 79).

У Відомості 6.1 накопичуються дані про окремі складові доходів підприємства.

У Журналі 7 відображаються операції про зміни у складі власного капіталу підприємства, про нарахування, одержання і витрачання забезпечень, майбутніх витрат і платежів та коштів цільового призначення (за кредитом рахунків 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49). Відомості 7.1, 7.2, 7.3 забезпечують накопичення аналітичних даних щодо додаткового капіталу, використання прибутку, забезпечень майбутніх витрат і платежів за період з початку поточного року.

Інформація в розрізі об'єктів позабалансового обліку формується у Відомості 8, в яку з реєстрів аналітичного обліку за попередній рік переносяться дані на початок поточного року. За простою системою позиційним способом заносяться дані про надходження (одержання, надання тощо), вибуття (використання, списання, повернення, сплату тощо) об'єктів позабалансового обліку (орендовані основні засоби, матеріальні цінності на відповідальному зберіганні, устаткування, прийняте для монтажу, матеріали, прийняті для переробки, товари, прийняті на комісію, списана дебіторська заборгованість, невідшкодовані нестачі і втрати від псування цінностей та ін.). На кінець кожного місяця наводиться вартість залишку об'єктів позабалансового обліку як результат підрахунків показників на початок місяця і записів за поточний місяць.

Підсумкові записи з журналів переносяться до Головної книги за кожним рахунком окремо.

Сума підсумків Журналу за горизонтальним підрахунком (сума рядків) дорівнює сумі підсумків цього самого Журналу за вертикальним підрахунком (сума граф).

Регістри бухгалтерського обліку (журнали, відомості, таблиці аналітичних даних, аркуші-розшифровки) за всіма господарськими

операціями заповнюються в гривнях і копійках, а реєстри, що, крім того, ведуться окремо за операціями в іноземних валютах, – у відповідних вимірниках іноземної валюти.

Суб'єкти малого підприємництва можуть формувати інформаційні ресурси про свою господарську діяльність за спрощеною формою бухгалтерського обліку використовуючи один з таких варіантів:

- проста форма бухгалтерського обліку;
- форма бухгалтерського обліку з використанням (веденням) реєстрів обліку майна малого підприємства.

Для всіх підприємств є обов'язковим формування інформаційних ресурсів за бухгалтерськими рахунками класів 0-7,9. Інформаційні ресурси за бухгалтерськими рахунками класу 8 “Витрати за елементами” формуються підприємствами, на власний розсуд виходячи з потреб узагальнення показників у фінансовій і статистичній звітності.

2.5. Інформаційні ресурси фінансової звітності

Фінансова звітність – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Метою складання фінансової звітності є забезпечення інформаційних потреб щодо:

- обґрунтування рішень з придбання, продажу та володіння майном підприємства;
- прийняття участі у інвестуванні підприємства;
- оцінки якості управління;
- оцінки здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання;
- визначення ризику забезпеченості зобов'язань підприємства;
- розрахунку суми дивідендів та їх розподілу;
- регулювання діяльності підприємства.

Інформація фінансової звітності подається у обов'язкових формах, „Баланс” (ф. № 1), „Звіт про фінансові результати” (ф. № 2), „Звіт про рух грошових коштів” (ф. № 3), „Звіт про власний капітал” (ф. № 4), „Примітки до річної фінансової звітності” (ф. № 5), „Додаток до річної фінансової звітності „Фінансова звітність за сегментами” (ф. № 6).

Для суб'єктів малого підприємництва встановлена скорочена за показниками фінансова звітність у складі „Балансу” (ф. № 1-м) і „Звіту про фінансові результати” (ф. № 2-м) та спрощена фінансова звітність в складі „Балансу” (ф. 1-мс) і „Звіту про фінансові результати” (ф. № 2-мс) .

Баланс – звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на

певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал.

Показники балансу є моментними і характеризують підприємство за підсумковою оцінкою на початок року, останній день місяця, кварталу, звітного року. Інформація, подана в балансі, дуже важлива для того, щоб прийняти правильні та ефективні управлінські або інвестиційні рішення.

Показники, відображені в балансі підприємства, характеризуються наступним змістом (табл. 2.5.1).

Таблиця 2.5.1

Характеристика інформаційної бази балансу підприємства

Показники та коди рядків	Зміст інформації та рахунки бухгалтерського обліку для її формування
1	2
Актив	
<i>I. Необоротні активи</i>	
Нематеріальні активи (010, 011, 012)	Первісна і залишкова вартість та накопичена амортизація (12,13)
Незавершені капітальні інвестиції (020)	Об'єкти незавершеного будівництва (включаючи устаткування для монтажу), що здійснюється для власних потреб підприємства (15)
Основні засоби (030, 031, 032)	Власні та отримані на умовах фінансового лізингу об'єкти, які віднесені до складу основних, а також інші необоротні матеріальні активи за первісною (переоціненою) і залишковою вартістю та сумою зносу (10, 11, 13)
Довгострокові біологічні активи (035, 036, 037)	Справедлива (залишкова) вартість та накопичена амортизація (16)
Довгострокові фінансові інвестиції (040, 045)	Інвестиції на період більше одного року, а також усі інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент з виділенням фінансових інвестицій, які обліковуються методом участі в капіталі (14)
Довгострокова дебіторська заборгованість (050)	Заборгованість фізичних та юридичних осіб, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу (18)
Справедлива залишкова вартість інвестиційної нерухомості (055, 056, 057)	Вартість об'єктів, що віднесені до інвестиційної нерухомості (10, 13)
Відстрочені податкові активи (060)	Сума податку на прибуток, що підлягає включенню на покриття в наступних періодах в наслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою величиною прибутку (17)

1	2
Гудвіл (065)	Перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань на дату придбання (19)
Інші необоротні активи (070)	Активи, використання яких, як очікується, неможливе протягом дванадцяти місяців (18)
Гудвіл при консолідації (075)	Вартість гудвілу, що виникає при консолідації фінансової звітності (19)
<i>II. Оборотні активи</i>	
Виробничі запаси (100)	Вартість запасів для обробки, переробки, використання у виробництві і поточних господарських потреб, реалізації, а також малоцінні і швидкозношувані предмети, призначені для споживання в ході нормального операційного циклу (20, 22)
Поточні біологічні активи (110)	Поточні біологічні активи тваринництва (тварини на відгодівлі і в нагулі, птиця, звірі, кролики, дорослі тварини, вибраквані із основного стада для реалізації, та молодняк тварин), а також рослинництва (зернові, технічні, овочеві та інші культури) в оцінці за справедливою або первісною вартістю (21)
Незавершене виробництво (120)	Незавершене виробництво і незавершені роботи (послуги), а також вартість напівфабрикатів власного виробництва (23, 25)
Готова продукція (130)	Запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам (26, 27)
Товари (140)	Товари, які придбані підприємством для наступного продажу без суми торгових націнок (28)
Векселі одержані (150)	Заборгованість покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію (товари), інші активи, виконані роботи та надані послуги, яка забезпечена векселями (34)
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (160, 161, 162)	Заборгованість покупців або замовників за надані їм продукцію, товари, роботи або послуги за первісною і чистою реалізаційною вартістю та резервом сумнівних боргів (36, 38)
<i>Дебіторська заборгованість за розрахунками:</i>	
з бюджетом (170)	Заборгованість фінансових і податкових органів, а також переплата підприємства за податками, зборами та іншими платежами до бюджету (64)
за виданими авансами (180)	Аванси, надані іншим підприємствам у рахунок наступних платежів (37)

1	2
з нарахованих доходів (190)	Нараховані дивіденди, проценти, роялті тощо, що підлягають надходженню на підприємство (37)
із внутрішніх розрахунків (200)	Заборгованість пов'язаних сторін та із внутрішньовідомчих розрахунків (68)
Інша поточна дебіторська заборгованість (210)	Заборгованість підзвітних осіб, за претензіями, за відшкодуванням завданих збитків та страхуванням (37, 65)
Поточні фінансові інвестиції (220)	Інвестиції на строк, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, які є еквівалентами грошових коштів) (35)
Грошові кошти та їх еквіваленти (230, 231, 240)	Кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових коштів у національній та іноземній валюті (30, 31, 33, 35)
Інші оборотні активи (250)	Податковий кредит, на який підприємство не одержало право зменшити податкове зобов'язання (64)
<i>III. Витрати майбутніх періодів</i>	
Витрати майбутніх періодів (270)	Витрати, що мали місце протягом поточного або попередніх звітних періодів, але належать до наступних звітних періодів (39)
<i>IV. Необоротні активи та групи вибуття</i>	
Необоротні активи та групи вибуття (275)	Вартість необоротних активів та груп вибуття, утримуваних для продажу (28)
Пасив	
<i>I. Власний капітал</i>	
Статутний капітал (300)	Вартість активів зафіксована в установчих документах, що є внеском власників (учасників) (40)
Пайовий капітал (310)	Пайові внески членів спілок та інших підприємств (41)
Додатковий вкладений капітал (320)	Сума, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість, а також сума капіталу, який вкладено засновниками понад статутний капітал (42)
Інший додатковий капітал (330)	Дооцінка необоротних активів, вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб, та інші види додаткового капіталу (42)
Резервний капітал (340)	Резерви, створені на підприємстві за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства (43)
Нерозподілений прибуток	Сума нерозподіленого прибутку або сума непокритого збитку (44)

1	2
(непокритий збиток) (350)	
Неоплачений капітал (360)	Заборгованість власників (учасників) за внесками до статутного капіталу (46)
Вилучений капітал (370)	Фактична собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників (45)
Накопичена курсова різниця (375)	Курсові різниці, що виникають під час переобрахунку показників фінансової звітності дочірніх підприємств (45)
Частка меншості в консолідованій звітності (385)	Частка меншості визначається як добуток відсотка голосів, які не належать материнському підприємству, відповідно до власного капіталу та чистого прибутку (збитку) дочірніх підприємств (45)
<i>II. Забезпечення таких витрат і платежів</i>	
Забезпечення виплат персоналу (400)	Забезпечення виплат відпусток та додаткових пенсій (47)
Інші забезпечення (410)	Забезпечення гарантійних зобов'язань на проведення ремонтів (47)
Сума страхових резервів (415)	Суми страхових резервів (47)
Сума часток перестраховиків у страхових резервах (416)	Суми часток перестраховиків у страхових резервах (47)
Залишок сформованого призового фонду, що підлягає виплаті переможцям лотереї (417)	Залишок сформованого призового фонду, який виплатять переможцям лотереї згідно з оприлюдненими умовами її випуску та проведення (47)
Залишок сформованого резерву на виплату джек-поту, не забезпеченого сплатою участі у лотереї (418)	Залишок сформованого резерву на виплату джек-поту, який не забезпечено сплатою участі в лотереї (47)
Цільове фінансування (420)	Кошти цільового фінансування і цільових надходжень з бюджету та інших джерел (48)

1	2
Благодійна допомога (421)	Кошти (товари, роботи, послуги), отримані у вигляді благодійної допомоги (48)
<i>III. Довгострокові зобов'язання</i>	
Довгострокові кредити банків (440)	Заборгованість підприємства банкам за отриманими від них позиками, які не є поточними зобов'язаннями (50)
Інші довгострокові фінансові зобов'язання (450)	Довгострокова заборгованість підприємства щодо зобов'язань із залучення позикових коштів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки (50, 51, 52)
Відстрочені податкові зобов'язання (460)	Податок на прибуток, що підлягає сплаті в майбутніх періодах внаслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою величиною прибутку (54)
Інші довгострокові зобов'язання (470)	Довгострокові зобов'язання з оренди, відстрочених обов'язкових платежів та фінансової допомоги (53, 55)
<i>IV. Поточні зобов'язання</i>	
Короткострокові кредити банків (500)	Поточні зобов'язання підприємства перед банками за отримані від них позики (60)
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (510)	Зобов'язання, які підлягають погашенню протягом дванадцяти місяців з дати балансу (61)
Векселі видані(520)	Заборгованість, на яку підприємство видало векселі для забезпечення поставок (робіт, послуг) постачальників, підрядчиків та інших кредиторів (62)
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (530)	Заборгованість постачальникам і підрядчикам за матеріальні цінності, виконані роботи та отримані послуги (63)
<i>Поточні зобов'язання за розрахунками</i>	
з одержаних авансів (540)	Аванси, одержані від інших осіб у рахунок наступних поставок продукції, виконання робіт (послуг) (68)
з бюджетом (550)	Заборгованість за усіма видами платежів до бюджету, включаючи податки з працівників підприємства (64)
з позабюджетних платежів (560)	Заборгованість за внесками до позабюджетних фондів, передбачених чинним законодавством (64)
зі страхування (570)	Заборгованість за відрахуваннями на соціальні виплати (65)
з оплати праці (580)	Заборгованість з оплати праці, включаючи депоновану заробітну плату (66)
з учасниками (590)	Заборгованість перед учасниками (засновниками),

Продовження табл. 2.5.1

1	2
	пов'язана з розподілом прибутку (дивіденди тощо) і формуванням статутного капіталу (67)
із внутрішніх розрахунків (600)	Заборгованість пов'язаним сторонам та кредиторська заборгованість з внутрішньовідомчих розрахунків (68)
Зобов'язання пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу (605)	Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу (68)
Інші поточні зобов'язання (610)	Зобов'язання за нарахованими відсотками та операціями некомерційного характеру (68, 37)
<i>V. Доходи майбутніх періодів</i>	
Доходи майбутніх періодів (630)	Доходи, отримані протягом поточного або попередніх звітних періодів, які належать до наступних звітних періодів (69)

Показники, відображені в балансі суб'єктів малого підприємництва, характеризуються наступним змістом (табл. 2.5.2).

Наступною формою фінансової звітності, що характеризує доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства є звіт про фінансові результати.

Звіт про фінансові результати дає можливість у процесі фінансового аналізу оцінити результати минулої діяльності підприємства, його прибутковість, здатність ефективно використовувати ресурси або ступінь ризику досягнення очікуваних результатів діяльності.

Зміст інформації про доходи, витрати і фінансові результати за показниками звіту про фінансові результати наведено в табл. 2.5.3.

В третьому розділі звіту про фінансові результати „Розрахунок показників прибутковості акцій” акціонерні товариства подають інформацію щодо середньорічної кількості простих акцій та величини чистого прибутку (збитку) і дивідендів на одну акцію.

Показники, відображені в звіті про фінансові результати суб'єктів малого підприємництва, характеризуються наступним змістом (табл. 2.5.4).

Для фінансового аналізу створення і перетворення грошових коштів за видами діяльності підприємства використовують інформаційні ресурси звіту про рух грошових коштів, який показує звідки приходять і куди ідуть гроші та як впливають різні операції на грошові потоки.

Метою звіту є подання інформації про суму чистого надходження або

Таблиця 2.5.2

Характеристика інформаційної бази балансу суб'єкта малого підприємництва

Показники та коди рядків	Зміст інформації	
	скорочений баланс (ф. 1-м)	спрощений баланс (ф. № 1-мс)
1	2	3
Актив		
I. Необоротні активи		
Незавершені капітальні інвестиції (020)	Об'єкти незавершених капітальних інвестицій (включаючи устаткування для монтажу), що здійснюються для власних потреб	Основні засоби (ряд. 030, 031, 032)
Основні засоби (030, 031, 032)	Об'єкти, які віднесені до складу основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, інвестиційної нерухомості, нематеріальних активів	
Довгострокові біологічні активи (035, 036, 037)	Довгострокові біологічні активи	
Довгострокові фінансові інвестиції (040)	Фінансові інвестиції на період більше одного року, а також усі інші фінансові інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який час	X
Інші необоротні активи (070)	Інші необоротні активи	Інші необоротні активи, в т.ч. довгострокові фінансові інвестиції (ряд. 070)
II. Оборотні активи		
Виробничі запаси (100)	Запаси сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектувальних виробів, запасних частин, тари (крім інвентарної), будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для використання в ході нормального операційного циклу, а також об'єкти незавершеного виробництва і незавершених робіт (послуг)	Запаси, в т.ч. витрати майбутніх періодів і необоротні активи та групи вибуття (ряд. 100)

1	2	3
Поточні біологічні активи (110)	Поточні біологічні активи тваринництва (дорослі тварини на відгодівлі і в нагулі, птиця, звірі, кролі, дорослі тварини, вибракувані з основного стада для реалізації, молодняк тварин на вирощуванні і відгодівлі), а також рослинництва (зернові, технічні, овочеві та інші культури)	
Готова продукція (130)	Запаси на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками та відповідають технічним умовам і стандартам, сільськогосподарська продукція, покупна вартість товарів, придбаних підприємствами для подальшого продажу	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (160, 161, 162)	Заборгованість покупців або замовників за реалізовані їм продукцію, товари, роботи або послуги, включаючи забезпечену векселями заборгованість	Поточна дебіторська заборгованість (ряд. 210)
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом (170)	Визнана дебіторська заборгованість казначейських, фінансових і податкових органів, державних цільових фондів.	
Інша поточна дебіторська заборгованість (210)	Чиста реалізаційна вартість іншої поточної дебіторської заборгованості	
Поточні фінансові інвестиції (220)	Фінансові інвестиції на строк, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, які є еквівалентами грошових коштів).	X
Грошові кошти та їх еквіваленти (230, 231, 240)	Кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, а також еквіваленти грошових коштів	
Інші оборотні активи (250)	Інші оборотні активи	Інші оборотні активи, в т. ч. Поточні фінансові інвестиції (ряд. 250)

Продовження табл. 2.5.2

1	2	3
III. Витрати майбутніх періодів		
Витрати майбутніх періодів (270)	Витрати, що мали місце протягом поточного або попередніх звітних періодів, але належать до наступних звітних періодів.	X
IV. Необоротні активи та групи вибуття		
Необоротні активи та групи вибуття (275)	Вартість необоротних активів та груп вибуття, які утримуються для продажу	X
Пасив		
I. Власний капітал		
Статутний капітал (300)	Зафіксована в установчих документах сума статутного капіталу підприємства	Капітал, в т.ч. неоплачений (ряд. 300)
Додатковий капітал (320)	Сума дооцінки необоротних активів, вартість безоплатно отриманих підприємством необоротних активів та інші види додаткового капіталу	
Резервний капітал (340)	Сума резервів, створених за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) (350)	Сума нерозподіленого прибутку або непокритого збитку	
Неоплачений капітал (360)	Заборгованість власників (учасників) за внесками до статутного капіталу	X
II. Забезпечення наступних витрат і цільове фінансування		II. Цільове фінансування
Забезпечення наступних витрат і цільове фінансування (430)	Забезпечення виплат відпусток та додаткових пенсій, а також залишки коштів цільового фінансування і цільових надходжень з бюджету та інших джерел	X
Цільове фінансування (430)	X	Кошти цільового фінансування (ряд. 430)

Продовження табл. 2.5.2

1	2	3
IV. Поточні зобов'язання		
Короткострокові кредити банків (500)	Поточні зобов'язання підприємства перед банками	Короткострокові кредити банків (ряд 500)
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (510)	Зобов'язання, які утворилися як довгострокові, але з дати балансу підлягають погашенню протягом дванадцяти місяців	
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (530)	Заборгованість перед постачальниками і підрядниками, включаючи заборгованість забезпечену вексями	
Поточні зобов'язання за розрахунками:		
- з бюджетом (550)	Заборгованість підприємства перед бюджетом за податками і платежами	
- зі страхування (570)	Заборгованість підприємства за єдиним соціальним внеском, страхування майна підприємства та індивідуального страхування його працівників	
- з оплати праці (580)	Заборгованість перед працівниками по оплаті праці, включаючи депоновану заробітну плату	
Зобов'язання пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу (605)	Зобов'язання пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	X
Інші поточні зобов'язання (610)	Інші поточні зобов'язання	
V. Доходи майбутніх періодів		
Доходи майбутніх періодів (630)	Доходи, отримані протягом поточного або попередніх звітних періодів, які належать до наступних звітних періодів.	X

Таблиця 2.5.3

Характеристика інформаційної бази звіту про фінансові результати

Показники та коди рядків	Зміст інформації та джерела її формування за рахунками бухгалтерського обліку
1	2
<i>І. Фінансові результати</i>	
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (010)	Загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг (70)
Податок на додану вартість (015)	Податок на додану вартість, який надходить на підприємство з доходом (виручкою) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (70)
Акцизний збір (020)	Акцизний збір, який врахований у складі доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (70)
Інші податки та збори (025)	Інші податки та збори (70)
Інші вирахування з доходу (030)	Знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без непрямих податків (70)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (035)	Загальний дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за вирахуванням непрямих податків
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (040)	Виробнича собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) та собівартість реалізованих товарів (90)
Валовий прибуток (збиток) (050, 055)	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за вирахуванням собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)
Інші операційні доходи (060)	Дохід від операційної оренди активів, операційних курсових різниць, відшкодування раніше списаних активів, реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) (71)
у т.ч. дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції (061)	Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, які підприємство одержало в результаті сільськогосподарської діяльності (71)
Адміністративні витрати (070)	Загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства (92)

Продовження табл. 2.5.3

1	2
Витрати на збут (080)	Витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції (товарів) та витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції (товарів), рекламу, доставку продукції споживачам (93)
Інші операційні витрати (090)	Собівартість реалізованих виробничих запасів, сумнівні (безнадійні) борги та втрати від знецінення запасів, втрати від операційних курсових різниць, визнані економічні санкції, відрахування для забезпечення наступних операційних витрат (94)
у т.ч. витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції (091)	Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, які підприємство одержало в результаті сільськогосподарської діяльності (94)
Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток, збиток) (100, 105)	Валовий прибуток (збиток) та інший операційний дохід за вирахуванням адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат
Дохід від участі в капіталі (110)	Дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі (72)
Інші фінансові доходи (120)	Дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (73)
Інші доходи (130)	Дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів, операційних курсових різниць (74)
у т.ч. дохід, пов'язаний з благодійною допомогою (131)	Дохід, пов'язаний з благодійною допомогою (74)
Фінансові витрати (140)	Витрати на проценти та інші витрати, пов'язані із залученням позикового капіталу (95)
Втрати від участі в капіталі (150)	Збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких проводиться методом участі в капіталі (96)
Інші витрати (160)	Собівартість реалізованих фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів, втрати від операційних курсових різниць, втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів (97)
Прибуток (збиток)	Різниця між залишком коштів на кінець року до

Продовження табл. 2.5.3

1	2
від впливу інфляції на матеріальні статті (165)	коригування та скоригованим залишком коштів на кінець року у звіті про рух грошових коштів (79)
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування (прибуток, збиток) (170, 175)	Прибуток (збиток) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків) за вирахуванням фінансових та інших витрат (збитків) (79)
у т.ч. прибуток (збиток) від припинення діяльності (176, 177)	Сума прибутку (збитку) від припинення діяльності та від переоцінки необоротних активів та груп вибуття, що утворюють припинену діяльність, і які оцінюють чистою вартістю реалізації (79)
Податок на прибуток від звичайної діяльності (180)	Показується сума податків на прибуток від звичайної діяльності (98)
Доход з податку на прибуток від звичайної діяльності (185)	Загальна сума доходу з податку на прибуток, яка складається з поточного податку на прибуток з урахуванням відстроченого податкового зобов'язання і відстроченого податкового активу
Фінансові результати від звичайної діяльності (190, 195)	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування за вирахуванням податку на прибуток
Надзвичайні доходи (200)	Відшкодовані втрати від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій) (75)
Надзвичайні витрати (205)	Втрати від стихійного лиха (повені, землетрусу, граду) та техногенних катастроф і аварій (99)
Податки з надзвичайного прибутку (210)	Податки, що підлягають сплаті з прибутку від надзвичайних подій (98)
Частка меншості в консолідованій звітності (215)	Частка меншості визначається як добуток відсотка голосів, які не належать материнському підприємству, відповідно до власного капіталу та чистого прибутку (збитку) дочірніх підприємств (4)
Чистий прибуток (збиток) (220, 225)	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності та надзвичайний прибуток за вирахуванням податків з надзвичайного прибутку
Забезпечення матеріального заохочення (226)	Забезпечення виплат працівникам винагороди, допомоги, премії, які підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців по закінченні періоду, у якому працівники виконали роботу, що надає їм право на отримання таких виплат у майбутньому (47)

Продовження табл. 2.5.3

1	2
II. Елементи операційних витрат	
Матеріальні витрати (230)	Вартість витрачених у виробництві за вирахуванням внутрішнього обороту: сировини й основних матеріалів; покупних напівфабрикатів та комплектуючих виробів; палива й енергії; будівельних матеріалів; запасних частин; тари й тарних матеріалів; допоміжних та інших матеріалів (80)
Витрати на оплату праці (240)	Заробітна плата за окладами й тарифами, премії та заохочення, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу (81)
Відрахування на соціальні заходи (250)	Відрахування на соціальне страхування (82)
Амортизація (260)	Амортизація основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів (83)
Інші операційні витрати (270)	Вартість робіт, послуг сторонніх підприємств, витрати на відрядження, послуги зв'язку (84)
III. Розрахунок показників прибутковості акцій	
Середньорічна кількість простих акцій (300)	Середньозважена кількість простих акцій, які перебували в обігу протягом звітного періоду
Скоригована середньорічна кількість простих акцій (310)	Середньорічна кількість простих акцій в обігу, скоригована на середньорічну кількість потенційних простих акцій
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію (320)	Показник, що розраховується діленням різниці між сумою чистого прибутку (збитку) і сумою дивідендів на привілейовані акції на середньорічну кількість простих акцій в обігу
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію (330)	Показник, що розраховується діленням скоригованого чистого прибутку (збитку) на скориговану середньорічну кількість простих акцій в обігу
Дивіденди на одну просту акцію (340)	Показник, який розраховується шляхом ділення суми оголошених дивідендів на кількість простих акцій, за якими сплачуються дивіденди

чистого видатку грошової маси підприємства за рік в розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Зміст інформації за звітом про рух грошових коштів підприємства наведено в табл. 2.5.5.

Інформаційні ресурси про частину активів підприємства, що

Таблиця 2.5.4

Характеристика інформаційної бази звіту про фінансові результати суб'єкта малого підприємництва

Показники та коди рядків	Зміст інформації за звітом	
	скороченим (форма 2-м)	спрощеним (форма № 2-мс)
1	2	3
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (010)	Загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг	
Непрямі податки та інші вирахування з доходу (020)	Податок на додану вартість, акцизний податок та інших вирахування з доходу (надані знижки, вартість повернутих товарів та інші обов'язкові збори)	
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (030)	Загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг за вирахуванням непрямих податків та інших вирахувань з доходу	
Інші операційні доходи (040)	Дохід від операційної оренди активів, операційних курсових різниць, відшкодування раніше списаних активів, реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, та груп вибуття	Інші доходи (ряд. 040)
Інші доходи (050)	Доходи від фінансової, інвестиційної та надзвичайної діяльності	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (080)	Виробнича собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) та собівартість реалізованих товарів	
Інші операційні витрати (090)	Загальновиробничі і адміністративні витрати, витрати на збут, інші витрати, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства, належна до сплати сума податків і зборів	Інші витрати (ряд. 100)
Інші витрати (100)	Витрати від фінансової, інвестиційної та надзвичайної діяльності	
Фінансовий результат до оподаткування (130)	Прибуток (збиток) від господарської діяльності	

Продовження табл. 2.5.4

1	2	3
Податок на прибуток (140)	Податок на прибуток	
Чистий прибуток (збиток) (150)	Прибуток (збиток) від господарської діяльності за вирахуванням податку на прибуток	
Забезпечення матеріального заохочення (195)	Частина чистого прибутку спрямована на забезпечення матеріального заохочення	
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції (201)	Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, які підприємство одержало в результаті сільськогосподарської діяльності	
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції (202)	Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, які підприємство одержало в результаті сільськогосподарської діяльності	

Таблиця 2.5.5

Характеристика інформаційної бази за звітом про рух грошових коштів підприємства

Показники та коди рядків	Зміст інформації
1	2
<i>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</i>	
<i>Надходження від:</i>	
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (010)	Грошові надходження від основної діяльності, тобто від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з урахуванням непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного збору тощо)
Погашення векселів одержаних (015)	Грошові надходження від погашення векселів одержаних, від їх продажу
Покупців і замовників авансів (020)	Одержання попередньої оплати та авансових надходжень грошовими коштами від покупців і замовників під наступну поставку продукції (товарів, робіт, послуг)
Повернення авансів (030)	Повернуті підприємству постачальниками і підрядниками суми попередньої оплати та авансових надходжень грошовими коштами
Установ банків відсотків за поточними рахунками (035)	Одержані підприємством відсотків (процентів) за залишками коштів на його поточних рахунках за договорами банківського рахунку

Продовження табл. 2.5.5

1	2
Бюджету податку на додану вартість (040)	Відшкодовані підприємству з бюджету суми податкового кредиту з цього податку шляхом зарахування грошових коштів на рахунки в установах банків
Повернення інших податків і зборів (обов'язкових платежів) (045)	Одержані з бюджету на рахунки підприємства в установах банків суми інших податків і зборів (обов'язкових платежів), крім податку на додану вартість
Отримання субсидій, дотацій (050)	Отримані з бюджетів та позабюджетних фондів суми субсидій, дотацій
Цільового фінансування (060)	Одержані для здійснення видатків на операційну діяльність підприємства інші асигнування з бюджету і кошти цільового фінансування від інших осіб (благодійників)
Боржників неустойки (штрафів, пені) (070)	Одержані підприємством грошовими коштами економічні санкції за порушення законодавства та умов договорів
Інші надходження (080)	Надходження грошових коштів від операційної діяльності, не включені до попередніх статей звіту про рух грошових коштів у результаті операційної діяльності, зокрема від реалізації оборотних активів, включаючи іноземну валюту, надходження від діяльності обслуговуючих господарств, від операційної оренди активів
Витрачання на оплату :	
Товарів (робіт, послуг) (090)	Грошові кошти, сплачені постачальникам і підрядникам за одержані товарно-матеріальні цінності, прийняті роботи і надані послуги
Авансів (095)	Суми попередньої оплати та авансових платежів постачальникам та підрядникам за товарно-матеріальні цінності (роботи, послуги), що будуть поставлені (виконані, надані)
Повернення авансів (100)	Сума попередньої оплати та авансових платежів, яку підприємство повернуло покупцям і замовникам
Працівникам (105)	Витрачені грошові кошти на виплати працівникам заробітної плати, допомоги, винагород
Витрат на відрядження (110)	Витрачені грошові кошти на службові відрядження
Зобов'язань з податку на додану вартість (115)	Сплачені зобов'язання до бюджету з податку на додану вартість
Зобов'язань з податку на прибуток	Сплачені зобов'язання до бюджету з податку на прибуток за умови, що податок конкретно не

1	2
(120)	ототожнюється з фінансовою або інвестиційною діяльністю
Відрахувань на соціальні заходи (125)	Сплачені внески із соціального страхування
Зобов'язань з інших податків і зборів (обов'язкових платежів) (130)	Сума сплачених податків і зборів (обов'язкових платежів) (крім податку на додану вартість, податку на прибуток, зобов'язань із соціального страхування)
Цільових внесків (140)	Сплачені цільові та благодійні внесків
Інші витрачання (145)	Грошові кошти на інші напрями операційної діяльності, що не включена до попередніх статей звіту про рух грошових коштів, зокрема собівартість реалізованої іноземної валюти
Чистий рух коштів до надзвичайних подій (150)	Різниця між сумами грошових надходжень та грошових видатків
Рух коштів від надзвичайних подій (160)	Надходження або видаток коштів, пов'язані з надзвичайними подіями в процесі операційної діяльності
Чистий рух коштів від операційної діяльності (170)	Результат руху коштів від операційної діяльності з урахуванням руху коштів від надзвичайних подій
II. Рух грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності	
Реалізація:	
• фінансових інвестицій (180)	Грошові надходження від продажу акцій, боргових зобов'язань, а також часток у капіталі інших підприємств
• необоротних активів (190)	Грошові кошти від продажу основних засобів, нематеріальних активів, а також інших довгострокових необоротних активів (крім фінансових інвестицій)
• майнових комплексів (200)	Грошові кошти від продажу дочірніх підприємств та інших господарських одиниць
Отримані:	
• відсотки (210)	Грошові кошти у вигляді відсотків за аванси грошовими коштами та надані позики
• дивіденди (220)	Грошові надходження у вигляді дивідендів як результат придбання акцій або часток у капіталі інших підприємств
Інші надходження (230)	Грошові кошти від повернення авансів, позик, наданих іншим сторонам, ф'ючерсних та форвардних контрактів, опціонів тощо

1	2
Придбання фінансових інвестицій (240)	Виплати грошових коштів для придбання акцій, боргових зобов'язань, а також часток участі у спільних підприємствах
Придбання:	
• необоротних активів (250)	Виплати грошових коштів для придбання основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів
• майнових комплексів (260)	Грошові кошти, сплачені за придбані дочірні підприємства та інші господарські одиниці
Інші платежі (270)	Аванси і позики грошовими коштами, надані іншим сторонам, виплати грошових коштів за ф'ючерсними та форвардними контрактами, опціонами тощо
Чистий рух коштів до надзвичайних подій (280)	Грошові надходження за вирахуванням видатків від інвестиційної діяльності (рядки 180 – 270)
Рух коштів від надзвичайних подій (290)	Надходження або видаток коштів, пов'язаних з надзвичайними подіями в процесі інвестиційної діяльності
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності (300)	Результат руху коштів від інвестиційної діяльності (рядок 280) з урахуванням руху коштів від надзвичайних подій
III. Рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності	
Надходження власного капіталу (310)	Грошові кошти від розміщення акцій та інших операцій, що призводять до збільшення власного капіталу
Отримані позики (320)	Надходження, грошових коштів у результаті утворення боргових зобов'язань (позик, векселів, облігацій, а також інших видів короткострокових і довгострокових зобов'язань)
Інші надходження (330)	Надходження, пов'язані з фінансовою діяльністю, крім подій за рядками 310, 320
Погашення позик (340)	Виплати грошових коштів для погашення отриманих позик
Сплачені дивіденди (350)	Дивіденди, сплачені підприємством
Інші платежі (360)	Використання грошових коштів для викупу раніше випущених акцій підприємства, виплати грошових коштів орендодавцю для погашення заборгованості за фінансовою орендою тощо
Чистий рух коштів до надзвичайних подій (370)	Грошові надходження за вирахуванням видатків від фінансової діяльності (рядки 310 – 360)

Продовження табл. 2.5.5

1	2
Рух коштів від надзвичайних подій (380)	Надходження або видаток коштів, пов'язаних з надзвичайними подіями в процесі фінансової діяльності
Чистий рух коштів від фінансової діяльності (390)	Результат руху коштів від фінансової діяльності з урахуванням руху коштів від надзвичайних подій (рядок 370)
Чистий рух коштів за звітний період (400)	Грошові надходження за вирахуванням видатків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності (сума рядків 170, 300, 390)
Залишок коштів на початок року (410)	Грошові кошти на початок року за балансом підприємства
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів (420)	Збільшення (надходження) або зменшення (видаток) залишку грошових коштів в іноземній валюті внаслідок коливань валютного курсу протягом звітного періоду
Залишок коштів на кінець року (430)	Грошові кошти на кінець року за балансом підприємства

залишається, після вирахування всіх його зобов'язань формуються у „Звіті про власний капітал”. Його складають щоб показати розмір власного капіталу на початок і кінець календарного року і причини, через які він збільшується або зменшується за окремими елементами і в цілому.

Зміст інформації за звітом про власний капітал підприємства щодо причин збільшення (+) і зменшення (-) його розміру наведено в табл. 2.5.6.

Таблиця 2.5.6

Характеристика інформаційної бази за звітом про рух власного капіталу підприємства

Показники та коди рядків	Зміст інформації
1	2
Залишок на початок року (010)	Власний капітал за його видами (статутний, пайовий, додатковий, інший додатковий, резервний, нерозподілений прибуток)
Коригування	
Зміна облікової політики (020)	Суми коригувань, обумовлені зміною облікової політики
Виправлення помилок (030)	Суми коригування, обумовлені виправленням помилок
Інші зміни (040)	Суми коригувань, обумовлені подіями, що відбулися після звітної дати
Скоригований залишок (050)	Власний капітал на початок звітного року після внесення відповідних коригувань (рядки 010–040)

1	2
<i>Переоцінка активів</i>	
<i>Дооцінка</i>	
<ul style="list-style-type: none"> • основних засобів(060) • незавершеного будівництва (080) • нематеріальних активів (100) 	Дооцінка до справедливої вартості
<i>Уцінка</i>	
<ul style="list-style-type: none"> • основних засобів (070) • незавершеного будівництва (090) • нематеріальних активів (110) 	Уцінка до справедливої вартості
Використання дооцінки необоротних активів (120)	Використання дооцінки
Чистий прибуток (збиток) за звітний період (130)	Чистий прибуток (збиток) за звітом про фінансові результати
<i>Розподіл прибутку</i>	
Виплати власникам (дивіденди) (140)	Нараховані дивіденди та інший розподіл прибутку між власниками
Спрямування прибутку до статутного капіталу (150)	Поповнення статутного капіталу
Відрахування до резервного капіталу (160)	Поповнення резервного капіталу
Сума чистого прибутку, неналежна до бюджету відповідно до законодавства (170)	Прибуток власника
<i>Внески учасників</i>	
Внески до капіталу (180)	Збільшення власного капіталу за рахунок внесків
Погашення заборгованості з капіталу (190)	Збільшення власного капіталу за рахунок зменшення неоплаченого капіталу
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів (200)	Спеціальні (цільові) фонди
<i>Вилучення капіталу</i>	
Викуп акцій (часток) (210)	Вартість викуплених акцій (часток) внаслідок виходу учасника
Перепродаж викуплених акцій (часток) (220)	Кошти від перепродажу викуплених акцій (часток)

1	2
Анулювання викуплених акцій (часток) (230)	Вартість анульованих акцій (часток)
Вилучення частки в капіталі (240)	Вартість частки
Зменшення номінальної вартості акцій (250)	Сума зменшення номінальної вартості акцій
<i>Інші зміни в капіталі</i>	
Списання невідшкодованих збитків (260)	Сума списаних збитків
Безкоштовно отримані активи (270)	Сума одержаних активів
Інші зміни (280)	Зміни, які не були включені до вищезазначених статей
Разом змін в капіталі (290)	Підсумок змін у складі власного капіталу (рядки 060 – 280)
Залишок на кінець року (330)	Власний капітал за його видами

Розкриття інформації у примітках до річної фінансової звітності здійснюється за показниками, визначеними в Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку згідно ф. 5 “Примітки до річної фінансової звітності”. Інформаційні ресурси за показниками ф. 5 “Примітки до річної фінансової звітності” формуються в 15 розділах, а також окремо відображається середньооблікова чисельність працівників підприємства за рік. Зокрема, за окремими розділами приміток формується наступна інформація:

Розділ І. „Нематеріальні активи” за групами:

1. Первісна (переоцінена) вартість щодо: об’єктів на початок року; отриманих об’єктів за рік; суми дооцінки або уцінки; вартості об’єктів, що вибули за рік; втрати вартості від зменшення корисності; витрат, пов’язаних із вдосконаленням об’єктів та інших змін; об’єктів на кінець року.

2. Накопичена амортизація щодо: залишку об’єктів на початок року; переоцінки об’єктів (дооцінка, уцінка); об’єктів, що вибули; нарахованої амортизації за об’єктами при їх використанні; зменшення (збільшення) зносу при інших змінах; залишку об’єктів на кінець року.

3. Первісна вартість об’єктів на кінець року: щодо яких існує обмеження права власності; оформлених в заставу; створених підприємством.

4. Первісна вартість об’єктів, отриманих протягом року за рахунок цільових асигнувань.

5. Накопичена амортизація за об’єктами, щодо яких існує обмеження права власності.

Розділ II. „Основні засоби” за групами необоротних матеріальних активів:

1. Первісна (переоцінена) вартість щодо: об'єктів на початок року; отриманих об'єктів за рік; суми дооцінки або уцінки; вартості об'єктів, що вибули за рік; втрати вартості від зменшення корисності; витрат, пов'язаних із вдосконаленням об'єктів та інших змін; об'єктів на кінець року, у тому числі: одержаних за фінансовою орендою; переданих в оперативну оренду.

2. Знос необоротних матеріальних активів щодо: об'єктів на початок року; переоцінки (дооцінки, уцінки об'єктів); об'єктів, що вибули; нарахованої амортизації за об'єктами при їх використанні; суми зменшення (збільшення) зносу при інших змінах за рік; об'єктів на кінець року у тому числі: одержаних за фінансовою орендою; переданих в оперативну оренду.

3. Вартість об'єктів необоротних матеріальних активів на кінець року:

- первісна: щодо яких існують обмежені права власності, оформлених в заставу, повністю амортизованих;
- залишкова: що тимчасово не використовуються, вилучених з експлуатації для продажу.

4. Вартість об'єктів, придбаних у звітному році за рахунок цільового фінансування.

5. Вартість об'єктів, взятих в операційну оренду.

Розділ III. „Капітальні інвестиції”:

1. Витрати на будівництво.

2. Витрати на придбання (виготовлення) об'єктів основних засобів.

3. Витрати на придбання (виготовлення) об'єктів інших необоротних матеріальних активів.

4. Витрати на придбання (створення) об'єктів нематеріальних активів.

5. Витрати на формування основного стада.

6. Інші капітальні інвестиції на придбання (виготовлення) об'єктів необоротних активів.

Розділ IV. „Фінансові інвестиції”:

1. Фінансові інвестиції за методом обліку участі у капіталі в асоційовані підприємства, дочірні підприємства та спільну діяльність.

2. Інші фінансові інвестиції в частки і паї у статутному капіталі інших підприємств, акції, облігації, інші вкладення.

3. Інші довгострокові та поточні фінансові інвестиції на кінець року за собівартістю, справедливою вартістю, амортизованою собівартістю.

Розділ V. „Доходи і витрати”:

А. Доходи:

1. Інші операційні доходи від: операційної оренди активів; операційної курсової різниці; реалізації інших оборотних активів; штрафів, пені, неустойки з відшкодування порушень господарських договорів;

утримання об'єктів житлово-комунального і соціально-культурного призначення; інших операційних доходів.

2. Доходи від участі в капіталі за інвестиціями в асоційовані і дочірні підприємства та спільну діяльність.

3. Інші фінансові доходи: дивіденди; фінансова оренда активів; інші фінансові доходи, отримані від фінансових інвестицій.

4. Інші доходи: реалізація фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів, курсова різниця; безоплатно одержані активи; інші доходи.

5. Дохід (виручка) за товарообмінними (бартерними) операціями з продукцією (товарами, роботами, послугами).

6. Частка доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за товарообмінними (бартерними) контрактами з пов'язаними сторонами.

Б. Витрати:

1. Інші операційні витрати:

- операційна оренда активів (орендна плата, знос переданих в оренду активів);

- операційна курсова різниця (втрати від зміни курсу гривні);

- реалізація інших оборотних активів (собівартість реалізованих виробничих запасів);

- штрафи, пені, неустойки (економічні санкції за невиконання умов договорів);

- утримання об'єктів житлово-комунального і соціально-культурного призначення (витрати на утримання об'єктів соціальної сфери);

- інші операційні витрати: резерв сумнівних боргів; непродуктивні витрати і втрати.

2. Втрати від участі в капіталі за інвестиціями в асоційовані підприємства, дочірні підприємства, спільну діяльність.

3. Інші фінансові витрати: проценти, фінансова оренда активів, інші фінансові витрати (витрати, пов'язані з обігом цінних паперів тощо).

4. Інші витрати: реалізація фінансових інвестицій, реалізація необоротних активів, реалізація майнових комплексів, неопераційна курсова різниця, списання необоротних активів, інші витрати (уцінка необоротних активів тощо).

Розділ VI. „Грошові кошти“:

1. Грошові кошти: в касі; рахунках в банку; в акредитивах та чекових книжках; в дорозі.

2. Еквіваленти грошових коштів: короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і які характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості.

3. Грошові кошти, використання яких обмежено.

Розділ VII. „Забезпечення і резерви” (за видами):

1. Залишок забезпечень на початок року.

2. Збільшення забезпечень протягом звітного періоду внаслідок створення і додаткових відрахувань.

3. Сума забезпечень, що використана протягом року.

4. Невикористана сума забезпечення, що сторнована у звітному періоді.

5. Сума очікуваного відшкодування витрат іншою стороною, що врахована при оцінці забезпечення.

6. Залишок забезпечень на кінець року.

Розділ VIII. „Запаси” (за видами):

1. Балансова вартість на кінець року.

2. Переоцінка за рік: збільшення чистої вартості реалізації; уцінка.

3. Балансова вартість запасів: відображених за чистою вартістю реалізації; переданих у переробку; оформлених в заставу; переданих на комісію.

4. Активи на відповідальному зберіганні.

Розділ IX. „Дебіторська заборгованість” (за строками погашення: до 12 місяців, від 12 до 18 місяців, від 18 до 36 місяців):

1. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги.

2. Інша поточна дебіторська заборгованість.

3. Списано у звітному році безнадійної дебіторської заборгованості.

4. Дебіторська заборгованість з пов’язаними сторонами.

Розділ X. „Нестачі і втрати від псування цінностей”:

1. Виявлено (списано) за рік нестачі і втрат.

2. Визнано заборгованість винних осіб у звітному році.

3. Сума нестачі і втрат, остаточне рішення щодо винуватців за якими на кінець року не прийнято.

Розділ XI. „Будівельні контракти”:

1. Дохід за будівельними контрактами за звітний рік.

2. Заборгованість на кінець звітного року: валова замовників і замовникам; з авансів отриманих.

3. Сума затриманих коштів на кінець року.

4. Вартість виконаних субпідрядникам робіт за незавершеними будівельними контрактами.

Розділ XII. „Податок на прибуток”:

1. Поточний податок на прибуток.

2. Відстрочені податкові активи: на початок і кінець звітного року.

3. Відстрочені податкові зобов’язання: на початок і кінець звітного року.

4. Податок на прибуток за звітом про фінансові результати: усього, у тому числі: поточний; зменшення, збільшення відстрочених податкових активів і зобов’язань.

5. Податок на прибуток, відображений у складі власного капіталу: усього, у тому числі: поточний; зменшення, збільшення відстрочених податкових активів і зобов’язань.

Розділ XIII. „Використання амортизаційних відрахувань”:

1. Нараховано за звітний рік.
2. Використано за рік: усього, в тому числі на будівництво об'єктів; придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів (з них машини та обладнання); придбання (створення) нематеріальних активів; погашення отриманих на капітальні інвестиції позик.

Розділ XIV. „Біологічні активи” за групами: довгострокові біологічні активи (робоча худоба, продуктивна худоба, багаторічні насадження, інші довгострокові біологічні активи) та поточні біологічні активи (тварини на виховуванні та відгодівлі, біологічні активи в стані біологічних перетворень, інші поточні біологічні активи):

1. Первісна вартість біологічних активів щодо:
 - залишку на початок року і кінець року;
 - надходження та вибуття за рік;
2. Амортизація: накопичена щодо вибувших активів за рік, на початок і кінець року; нарахована за рік.
3. Втрати від зменшення корисності активів.
4. Вигоди від відновлення корисності активів.
5. Справедлива вартість активів щодо їх залишку на початок року і кінець року, надходження, вибуття і зміни вартості за рік:
6. Вартість біологічних активів, придбаних за рахунок цільового фінансування.
7. Залишкова вартість довгострокових біологічних активів, первісна вартість поточних біологічних активів і справедлива вартість біологічних активів, утрачених унаслідок надзвичайних подій.
8. Балансова вартість біологічних активів, щодо яких існують обмежені права власності.

Розділ XV. „Фінансові результати від операційного визнання та реалізації сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів” (продукція та додаткові біологічні активи за об'єктами рослинництва і тваринництва): вартість первісного визнання; витрати, пов'язані з біологічними перетвореннями; результат від первісного визнання (доходи та витрати); уцінка; виручка від реалізації; собівартість реалізації; фінансовий результат (прибуток +, збиток –) від: реалізації і первісного визнання та реалізації.

Деталізація даних діяльності підприємства за окремими напрямками і територіальним розміщенням виробництва і збуту продукції (товарів, робіт, послуг) може здійснюватися за інформаційними ресурсами „Додатку до річної фінансової звітності „Фінансова звітність за сегментами””.

Звітними сегментами є господарські або географічні сегменти, які визначаються підприємством за встановленими критеріями.

Інформацією про господарський або географічний сегмент вважаються відомості, які розкривають (характеризують, висвітлюють) відокремлювану частину діяльності підприємства з виробництва та/або продажу певного виду (або групи) готової продукції (товарів, робіт, послуг), яка відрізняється від інших частин діяльності підприємства. Господарський сегмент характеризується:

- а) видом продукції (товарів, робіт, послуг);
- б) способом розповсюдження (продажу) продукції (товарів, робіт, послуг);
- в) характером виробництва;
- г) категорією покупців;
- д) ризиками.

Географічний сегмент визначається:

- економіко-політичними умовами географічного регіону, в яких здійснюється діяльність підприємства;
- територіальним розташуванням виробництва продукції, робіт, послуг (виробнича ознака) або покупців продукції, товарів, робіт, послуг (збутова ознака);
- взаємозв'язком між діяльністю в різних географічних регіонах;
- валютними правилами і ризиками в регіоні. Географічні сегменти можуть бути визначені підприємством за виробничою та збутовою ознаками.

Географічний виробничий сегмент виділяється за принципом місця розташування виробництва продукції (робіт, послуг) підприємства, тобто за географічними регіонами, за місцями здійснення діяльності, в яких розміщено виробництво продукції (робіт, послуг), продаж товарів.

Географічний збутовий сегмент обирається за ознакою місця розташування основних ринків збуту та покупців продукції (товарів, робіт, послуг), тобто за географічними регіонами, в які реалізується (в яких купують) продукція (товари, роботи, послуги) підприємства.

Перелік географічних регіонів, щодо яких розкривається сегментна інформація, визначається підприємством на основі адміністративно-територіального поділу України, зарубіжних країн (груп країн) із забезпеченням надання користувачам звітності суттєвої інформації.

На основі організаційно-управлінської структури підприємства, внутрішньої підзвітності, врахування характеру ризиків і впливу на фінансовий результат виділяють пріоритетні і допоміжні сегменти.

За пріоритетним сегментом розкривається інформація про виручку від реалізації готової продукції (товарів, робіт, послуг), інші операційні й фінансові доходи, собівартість реалізованої готової продукції (товарів, робіт, послуг), адміністративні, збутові, інші операційні та фінансові витрати, фінансовий результат діяльності за рік, вартість оборотних (сировина, товари, незавершене виробництво, готова продукція тощо) і

необоротних (основні засоби, нематеріальні активи, незавершене будівництво) активів та зобов'язання на кінець року, обсяг капітальних інвестицій і нарахованої амортизації за рік.

Щодо допоміжного звітного сегмента наводяться дані про виручку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і обсяг капітальних інвестицій за рік, а також про вартість активів (на кінець року одним сукупним показником). Цей мінімально обов'язковий перелік показників діяльності допоміжних звітних сегментів підприємство може доповнювати (розширювати).

Пріоритетним звітним сегментом може бути визначений один з таких: господарський, географічний виробничий, географічний збутовий.

Якщо ризики і фінансові результати залежать головним чином від відмінностей вироблюваної та реалізованої готової продукції (товарів, робіт, послуг), якщо організаційно-управлінська структура підприємства побудована за виробництвом видів продукції і видами діяльності – функціональні засади (оптова торгівля, роздрібна торгівля, послуги з технічного обслуговування і ремонту виготовленої продукції тощо), то пріоритетним звітним має бути визнано господарський сегмент, а допоміжними звітними – географічний виробничий і географічний збутовий.

Якщо ризики і фінансові результати залежать від відмінностей у географічних регіонах діяльності, якщо організаційно-управлінська структура підприємства заснована на територіальних засадах функціонування підприємства, то для цілей складання фінансової звітності пріоритетним звітним має визнаватися географічний сегмент, а допоміжним звітним – господарський.

Крім показників, які визначаються обов'язковими форматами фінансової звітності, всі підприємства, за винятком суб'єктів малого підприємництва, зобов'язані формувати у самостійно обраному вигляді додаткову звітність.

За цією звітністю формуються наступні інформаційні ресурси:

- види і вартість одержаної гуманітарної допомоги та її використання за цільовими напрямками;
- облікова політика підприємства та її зміни;
- зміст та сума помилок;
- показники фінансової звітності минулих періодів, які були переобраховані з метою повторного подання порівняльної інформації;
- факт повторного оприлюднення виправлених фінансових звітів або недоцільність повторного оприлюднення;
- зміст і сума змін в облікових оцінках, які мають суттєвий вплив на поточний період або, як очікується, суттєво будуть впливати на майбутні періоди;
- зміст події, що відбулася після дати балансу, та оцінка її впливу на

фінансовий результат або обґрунтування щодо неможливості зробити таку оцінку

- оцінка вартості (первісна або переоцінена), за якою нематеріальні активи і основні засоби відображені в балансі;

- перелік дебіторів і суми довгострокової дебіторської заборгованості.

- склад і сума доходів та втрат за кожною надзвичайною подією.

- суми встановлених інвентаризацією нестач; лишків; втрат від псування цінностей і відповідно зарахованих за пересортицею, списаних в межах норм природного убутку, віднесених на винних осіб, списаних на результати фінансово-господарської діяльності.

Підприємства, для яких встановлено обов'язковість оприлюднення річної фінансової звітності та консолідованої звітності, додатково за примітками наводять всю іншу інформацію, розкриття якої передбачено положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Керівництво підприємства в складі фінансової звітності може на власний розсуд подавати й іншу інформацію, яка вважається суттєвою та дає більш повну характеристику про фінансове становище і результати діяльності підприємства.

2.6. Інформаційні ресурси статистичної звітності

В умовах входження підприємств України у світовий економічний простір надзвичайно великого значення набуває використання у фінансовому аналізі інформаційних ресурсів статистичних спостережень та звітності. Статистика підприємств передбачає інтеграцію потоків інформації для організації наскрізного спостереження за процесами виробництва та продажу продукції, фінансово-майновим станом господарюючих систем, витратами на виробництво і реалізацію товарів, робіт і послуг, доходами, станом розрахунків, інвестиціями, наявністю персоналу та його використанням.

Статистична звітність є інформаційною базою для фінансового аналізу щодо формування наступних показників:

1. Обсяги виробництва і реалізації та витрати.

За статистичною звітністю показник “обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг (без ПДВ, акцизу)” визначається за ціною продажу відвантаженої за межі підприємства готової продукції (виконаних робіт, послуг), що зазначена в оформлених, як підстава для розрахунків з покупцями (замовниками), документах (включаючи продукцію (роботи, послуги) за бартерним контрактом), за винятком непрямих податків (ПДВ, акцизного збору тощо).

Продукція (роботи, послуги) визнається реалізованою після оформлення документів незалежно від надходження платежів за неї.

До складу зазначеного показника також включається:

- вартість транспортних, пакувальних та інших робіт, що виконуються власними силами підприємства, навіть, якщо вони в рахунках до сплати вказані окремо;

- вартість реалізованих відходів, які утворились у процесі виробництва;

- вартість послуг (робіт) з оперативної оренди активів та купівлі-продажу іноземної валюти за умови, що ці послуги (роботи) не були одноразовими операціями, а виділені підприємством в окремі види економічної діяльності;

- вартість послуг (робіт) з доходів від торгових марок, патентів тощо.

З обсягу реалізованої продукції не вираховуються знижки, надані покупцям.

У цьому показнику не відображається:

- вартість продукції власного виробництва для внутрішніх потреб підприємства;

- суми цільових надходжень (дотацій) на виробництво;

- суми попередньої оплати продукції (робіт, послуг);

- авансові платежі;

- надходження, що належать третім особам.

Показник “обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг)” за окремими видами економічної діяльності визначається таким чином:

- ✓ сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги - як вартість реалізованої власної сільськогосподарської продукції, продукції мисливства, а також вартості робіт та послуг сільськогосподарського характеру і послуг, пов'язаних з мисливством;

- ✓ лісове господарство та пов'язані з ним послуги - як вартість реалізованої продукції (робіт) та послуг, пов'язаних з веденням лісового господарства;

- ✓ рибальство, рибництво - як обсяг реалізованої продукції (робіт) та послуг, пов'язаних з рибальством та рибництвом;

- ✓ добувна промисловість, переробна промисловість і виробництво та розподілення електроенергії, газу та води - як вартість відвантаженої за межі підприємства готової продукції (робіт, послуг) за ціною продажу. Підприємства, що надають послуги з розподілення покупних електроенергії, тепла, газу, води, їх вартість ураховують в обсягах реалізованої продукції;

- ✓ будівництво - як вартість реалізованих будівельних і монтажних робіт, виконаних під час нового будівництва, розширення, реконструкції, переобладнання, реставрації та ремонту будівель і споруд підрядним способом;

- ✓ торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів

особистого вжитку - як товарооборот, що включає покупну вартість товарів та величину торгової націнки. Послуги з ремонту оцінюються за вартістю наданих послуг;

✓ посередництво в оптовій торгівлі - як обсяг наданих послуг з реалізації товарів (продукції) в розмірі комісійних, тобто без урахування вартості товарів (продукції);

✓ діяльність готелів та ресторанів: - у частині діяльності ресторанів (підприємств ресторанного господарства) - як товарооборот ресторанів, що включає величину торгової націнки та вартість продуктів; у частині діяльності готелів - як вартість наданих послуг;

✓ діяльність транспорту та зв'язку - як вартість реалізованих за межі підприємства послуг від перевезень, діяльності підприємств з транспортного оброблення вантажів (вантажно-розвантажувальні, транспортно-експедиційні роботи та послуги), зі складування вантажів, функціонування транспортної інфраструктури, діяльності туристичних агентств та бюро подорожей, послуг з приймання, оброблення, перевезення і доставки поштових відправлень, грошових переказів та інших послуг зв'язку (включаючи обслуговування засобів і споруд зв'язку усіх видів) включно з тими роботами (послугами), оплати за які клієнт ще не здійснив, за винятком непрямих податків;

✓ діяльність трубопровідного транспорту - як вартість реалізованих за межі підприємства послуг з транспортування нафти, нафтопродуктів, газу та інших продуктів без вартості самих продуктів;

✓ складське господарство - як вартість реалізованих за межі підприємства послуг із зберігання та складування всіх видів товарів, вуглеводневої сировини, рідкого чи газоподібного палива, хімічних продуктів тощо на відповідних складах: на товарних складах загального призначення, у зерносховищах, елеваторах, складах-холодильниках, бункерах тощо без урахування вартості товару, прийнятого на зберігання;

✓ надання туристичних послуг - як вартість реалізованих за межі підприємства послуг (включаючи вартість придбаних та реалізованих третім особам туристичних путівок);

✓ дослідження та розробки - як вартість фундаментальних досліджень (експериментальних або теоретичних досліджень, спрямованих на одержання нових знань про закономірності розвитку природи, суспільства, людини, їх взаємозв'язок), прикладних досліджень (наукової і науково-технічної діяльності, спрямованої на одержання і використання знань для практичних цілей), проектно-конструкторських і технологічних робіт, робіт із створення дослідних зразків (парій) виробів (продукції), систематичних робіт, які базуються на існуючих знаннях, практичному досвіді і спрямовані на створення нових або суттєве вдосконалення існуючих матеріалів, продуктів, процесів, пристроїв, послуг, систем і методів;

✓ управління нерухомим майном (діяльність житлово-

експлуатаційних підприємств) – як суми, нараховані квартиронаймачам до сплати за надані послуги за утримання будинків та прибудинкових територій, за винятком субсидій, наданих окремим споживачам, та відшкодувань зазнаних виробничих витрат за рахунок цільового фінансування;

✓ операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, державне управління, освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту – як обсяг реалізованої за межі підприємства продукції (робіт, послуг);

✓ фінансова діяльність – як вартість реалізованих за межі підприємства фінансових послуг (купівлі-продажу іноземної валюти (включаючи вартість валюти), з розміщення фінансових коштів (цінних паперів) з урахуванням їх вартості тощо);

✓ страхування – як сума надходжень страхових платежів (премій, внесків) за всіма видами страхування (включаючи перестраховання) з урахуванням величини змін залишків за всіма страховими резервами, сум доходу від фінансової діяльності, пов'язаної з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням, сум, повернутих з усіх резервних фондів, а також сум доходу від надання послуг для інших страховиків.

Продукція, вироблена для внутрішніх потреб, є продукцією, що не реалізовується за межі підприємства і використовується виключно даним підприємством (за винятком продукції, використаної для подальшої її переробки в межах одного виробництва). Її вартість оцінюється за величиною виробничої собівартості продукції, виробленої для внутрішніх потреб підприємства.

До продукції, виготовленої для внутрішніх потреб з метою інвестування свого підприємства, належать:

- будівлі, споруди, машини, обладнання, програмне забезпечення, інші основні матеріальні й нематеріальні активи та роботи з поліпшення основних активів (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що призводять до збільшення майбутніх економічних вигод, первинно очікуваних від використання об'єкта основних засобів;

- роботи (послуги), що були спожиті (використані) безпосередньо працівниками підприємства (членами їх сімей) на безоплатній основі.

Показник "операційні витрати з реалізованої продукції, робіт, послуг" відображає витрати підприємства з виготовлення продукції (робіт, послуг), реалізованої у звітному періоді.

До складу цього показника також включається:

- собівартість продукції, виготовленої у попередніх періодах та реалізованої у звітному;

- собівартість реалізованого товару (послуг), придбаного і перепроданого без додаткової обробки на підприємстві;

- оплата робіт, виконаних підрядниками.

Не враховуються у складі операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг):

- собівартість реалізованих оборотних активів (у тому числі іноземної валюти) у разі, якщо така реалізація мала одноразовий характер і не виділена підприємством в окремий вид економічної діяльності;

- сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування на створення резерву сумнівних боргів;

- сума поточної дебіторської заборгованості, щодо якої створення резерву сумнівних боргів не передбачено;

- дисконт за векселями;

- витрати на проценти за користування отриманими кредитами;

- утрати від операційної курсової різниці та знецінення запасів;

- благодійна та спонсорська допомога;

- вартість транспортних послуг стороннього підприємства з поставки готової продукції до місця призначення, яка не є складовою ціни продажу;

- витрати на продукцію власного виробництва для внутрішніх потреб підприємства.

За складовими показник "операційні витрати з реалізованої продукції, робіт, послуг" включає витрати статей бухгалтерського обліку "собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)", "адміністративні витрати", "витрати на збут" та окремі елементи статті "інші операційні витрати".

Цей показник групується за складовими: "матеріальні витрати", "вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві", "амортизація", "витрати на оплату праці", "відрахування на соціальні заходи", "інші операційні витрати".

До показника "матеріальні витрати" включається:

- вартість витрачених у виробництві: сировини й основних матеріалів, напівфабрикатів та комплектуючих виробів, палива й енергії, будівельних матеріалів, запасних частин, тари й тарних матеріалів, допоміжних та інших матеріалів (канцелярське приладдя, продукти на лікувально-профілактичне харчування працівників тощо);

- вартість робіт і послуг виробничого та невиробничого характеру (здійснення окремих операцій з виробництва продукції, обробки сировини й матеріалів; оплата підприємствами-замовниками послуг з переробки давальницької сировини; проведення іспитів з випробування сировини й матеріалів, які використовуються у виробництві; транспортні послуги, які є складовою технологічного процесу виробництва; послуги з поточного обслуговування та ремонту основних засобів (крім транспортних засобів, офісної та комп'ютерної техніки);

- оплата робіт, виконаних підрядниками (субпідрядниками);

- витрати, пов'язані з використанням природної сировини (відрахування на покриття витрат на геологорозвідку та геологорозшук корисних копалин, на рекультивацию земель, плата за деревину, продану

на пні, плата за воду, що вибирається з водогосподарських систем у межах затверджених лімітів, а також платежі за використання інших природних ресурсів, за викиди і скиди забруднювальних речовин у навколишнє природне середовище, розміщення відходів та інші види шкідливого впливу у межах ліміту).

Показник "вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на даному підприємстві" відображає:

- собівартість придбаних для перепродажу товарів (послуг); вартість покупних електроенергії, газу, нафтопродуктів тощо, продуктів, комплектуючих, які реалізуються без додаткової (або без суттєвої) обробки на підприємстві;

- вартість послуг, придбаних для подальшого перепродажу іншим підприємствам (придбання місць для реклами, послуг за операції з нерухомістю, придбання туристичних путівок, продаж скрейч-карток та стартових пакетів мобільного зв'язку, перепродаж транспортних послуг транспортними агентствами тощо).

Показник "амортизація" формується як сума нарахованої і відображеної в бухгалтерському обліку амортизації всіх основних засобів та нематеріальних активів (включаючи житловий фонд), інших необоротних матеріальних активів.

Показник "витрати на оплату праці" відображає заробітну плату за окладами, тарифами, премії, матеріальну допомогу та заохочення, компенсаційні виплати, оплату відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці.

Базові складові показника "витрати на оплату праці" враховуються за показником "фонд оплати праці". Розбіжності між даними показниками можуть бути:

а) за рахунок обліку за показником "витрати на оплату праці":

- витрат підприємства, що здійснюються згідно з чинним законодавством, на оплату перших п'яти днів тимчасової непрацездатності внаслідок захворювання або травми, не пов'язаної з нещасним випадком на виробництві;

- щомісячних відрахувань на створення резерву відпусток (основної та додаткової);

- сум вихідної допомоги при припиненні трудового договору;

- надбавок (польового забезпечення) до тарифних ставок і посадових окладів працівників, направлених для виконання монтажних, налагоджувальних, ремонтних і будівельних робіт, і працівників, робота яких виконується вахтовим методом, постійно проводиться в дорозі або має проїзний (пересувний) характер, у розмірах, визначених чинним законодавством;

б) за рахунок обліку за показником "фонд оплати праці":

- виплат працівникам заробітної плати, премій, матеріальної допомоги за рахунок внесків інших підприємств (установ, організацій), зокрема:

згідно з договорами між підприємствами про надання робочої сили; оплати праці працівників, прийнятих на постійну роботу за направленням державної служби зайнятості згідно з договором із роботодавцем про надання дотації на створення додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних тощо;

- сум, виплачених (при виконанні робіт вахтовим методом) у розмірі тарифної ставки за дні перебування в дорозі до місцезнаходження підприємства (пункту збору) - місяця роботи і назад, передбачені графіком роботи на вахті, а також за дні затримки працівників у дорозі через метеорологічні умови та з вини транспортних підприємств;

- витрат, пов'язаних із наданням безкоштовного проїзду працівникам залізничного, авіаційного, морського, річкового, автомобільного транспорту та міського електротранспорту;

- оплати додаткових відпусток понад тривалість, передбачену законодавством, наданих відповідно до колективного договору;

- компенсаційних виплат працівникам, які постраждали від аварії на Чорнобильській АЕС (оплата додаткових відпусток, надбавки за роботу на територіях радіоактивного забруднення);

- сум, нарахованих особам, які проходять навчання (підготовку) для роботи на щойно введених у дію підприємствах, за рахунок коштів, передбачених у загальних кошторисах будівництва;

- нарахувань за невідпрацьований час, не передбачених чинним законодавством, зокрема працівникам, які вимушено працювали скорочений робочий час та перебували у відпустках з ініціативи адміністрації, брали участь у страйках;

- вартості безкоштовно наданих працівникам акцій;

- коштів, спрямованих на викуп майна підприємства працівниками з моменту їх персоналізації, а також сум вартості майна, яке розподіляється між членами колективу в разі ліквідації (реорганізації, перепрофілювання) підприємства (крім випадків розподілу майна між засновниками підприємства);

- витрат у розмірі страхових внесків підприємств на користь працівників, пов'язаних із добровільним страхуванням (особистим, страхуванням майна);

- оплат або дотацій на харчування працівників, у тому числі в їдальнях, буфетах, профілакторіях;

- оплат за утримання дітей працівників у дошкільних закладах;

- вартості путівок працівникам та членам їхніх сімей на лікування та відпочинок, екскурсії або суми компенсацій, видані замість путівок за рахунок коштів підприємства;

- вартості проїзних квитків, які персонально розподіляються між працівниками, та відшкодувань працівникам вартості проїзду транспортом загального користування;

- інших виплат, що мають індивідуальний характер (оплата квартири

та найманого житла, гуртожитків, товарів тощо);

- оплати праці працівників із виконання робіт із капіталізації підприємства;

- оплати праці працівників із виконання робіт, що визначаються продукцією власного виробництва для внутрішніх потреб підприємства;

- прямих витрат на оплату праці, пов'язаних із незавершеним виробництвом та виготовленням у звітному періоді готової продукції, але не реалізованої в ньому.

Показник "відрахування на соціальні заходи" відображає відрахування, що здійснюються відповідно до чинного законодавства на соціальне страхування.

Показник "інші операційні витрати" формується з витрат операційної діяльності, що пов'язані з реалізацією виробленої продукції (робіт, послуг) і не ввійшли до складу показників, указаних вище, зокрема витрати на відрядження в межах установлених норм, вартість послуг сторонніх підприємств (зв'язку, транспорту, освіти, охорони здоров'я, з поточного обслуговування та ремонту транспортних засобів, офісної та комп'ютерної техніки тощо), плата за розрахунково-касове обслуговування, сума податків, зборів, обов'язкових платежів (за винятком тих, що пов'язані з використанням природної сировини, та податку на додану вартість, податку на прибуток), утрати від псування цінностей, сума фінансових санкцій (штрафи, пені, неустойки, крім тих, що пов'язані із сплатою податку на додану вартість, податку на прибуток), орендна плата, витрати підприємства з виплати стипендій студентам, які навчаються в учбових закладах за направленням підприємства, єдиний фіксований податок та торговий патент тощо.

2. Чисельність працівників і фонд оплати праці.

У формах державних статистичних спостережень містяться різні показники кількості працівників, які відрізняються методом розрахунку та метою їхнього використання.

Зокрема, передбачається розрахунок облікової кількості штатних працівників у цілому по підприємству, а також окремих категорій працівників.

Показник середньооблікової кількості штатних працівників використовується для визначення кількості зайнятих працівників за сферами економічної діяльності та ведення спостереження за змінами мобільності робочої сили. Суть цього визначення полягає у тому, що зайнятий працівник враховується тільки один раз (за місцем основної роботи), незалежно від терміну трудового договору та тривалості робочого часу.

Крім цього, для оцінки зайнятості на мікрорівні (підприємство) використовується показник загальної кількості працівників, який, крім штатних працівників, включає кількість зовнішніх сумісників і працюючих за цивільно-правовими договорами.

Показник середньої кількості усіх працівників в еквіваленті повної зайнятості характеризує умовну кількість працівників (робочих місць), що відпрацювали повний робочий день, яка необхідна для виконання встановленого (визначеного) підприємством обсягу робіт (послуг). Методика його визначення базується на перерахунку оплаченого робочого часу усього персоналу (штатні працівники, сумісники, працюючі за договорами), що залучався до роботи у звітному періоді й отримував відповідну заробітну плату, в умовну кількість працівників, яких було б достатньо підприємству для виконання фактичного обсягу роботи за умови роботи всіх працівників упродовж повного робочого дня, виходячи зі встановленої його тривалості.

Показник середньооблікової кількості усіх працівників в еквіваленті повної зайнятості використовується для визначення середнього рівня заробітної плати та інших середніх величин у цілому по підприємству, а також аналізу ефективності використання робочої сили.

В облікову кількість штатних працівників включаються усі наймані працівники, які уклали письмовий трудовий договір (контракт) і виконували постійну, тимчасову або сезонну роботу один день і більше, а також власники підприємства, якщо, крім доходу, вони отримували заробітну плату на цьому підприємстві.

Облікова кількість штатних працівників визначається на певну дату звітного періоду, наприклад, на перше або останнє число місяця, включаючи прийнятих працівників і виключаючи тих, які вибули в цей день.

В обліковій кількості штатних працівників за кожний календарний день враховуються особи, які фактично працювали, а також відсутні на роботі з будь-яких причин, тобто усі працівники, які перебувають у трудових відносинах, незалежно від виду трудового договору.

Середня кількість працівників підприємства за період (місяць, квартал, з початку року, рік) визначається як сума таких показників:

- ✓ середньооблікової кількості штатних працівників;
- ✓ середньої кількості зовнішніх сумісників;
- ✓ середньої кількості працюючих за цивільно-правовими договорами.

Середньооблікова кількість штатних працівників за місяць обчислюється шляхом підсумовування кількості штатних працівників облікового складу за кожний календарний день звітного місяця, тобто з 1 по 30 або 31 число (для лютого - по 28 або 29), включаючи вихідні, святкові та неробочі дні, і ділення одержаної суми на число календарних днів звітного місяця.

Кількість штатних працівників облікового складу за вихідний, святковий і неробочий день приймається на рівні облікової кількості працівників за попередній робочий день. У випадку двох або більше вихідних чи святкових і неробочих днів підряд кількість штатних працівників облікового складу за кожний з цих днів приймається на рівні кількості працівників облікового складу за робочий день, що їм передував.

Середньооблікова кількість штатних працівників за період з початку року (у тому числі за квартал, півріччя, 9 місяців, рік) обчислюється шляхом підсумовування середньооблікової кількості штатних працівників за всі місяці роботи підприємства, що минули за період з початку року до звітного місяця включно, та ділення одержаної суми на кількість місяців у цьому періоді, тобто відповідно на 2, 3, 4, ... 12.

Середня кількість зовнішніх сумісників і працюючих за цивільно-правовими договорами за місяць розраховується аналогічно до методології визначення середньооблікової кількості штатних працівників. При цьому працівники цих категорій урахуються як цілі одиниці, незалежно від тривалості робочого часу протягом усього терміну дії договору.

В еквівалент повної зайнятості перераховується весь персонал, який залучався до роботи у звітному періоді. Він включає як штатних працівників підприємства, так і тих, які не перебувають в обліковому складі та залучені до роботи згідно з договорами і мають нарахування з фонду оплати праці.

Кількість штатних працівників в еквіваленті повної зайнятості визначається у такому порядку:

а) за кожною категорією штатних працівників, для яких встановлено робочий тиждень різної тривалості, визначається загальна кількість людино-годин робочого часу (відпрацьованого та невідпрацьованого), за який була нарахована заробітна плата;

б) загальна кількість людино-годин, за які була нарахована заробітна плата за кожною категорією працівників, ділиться на табельний фонд робочого часу, визначений з урахуванням тривалості робочого тижня, встановленої на підприємстві згідно з законодавством або колективним договором.

Зовнішні сумісники враховуються в еквіваленті повної зайнятості пропорційно оплаченому часу. Працівники, які виконували роботу згідно з цивільно-правовими договорами, урахуються за кожен календарний день як цілі одиниці протягом усього терміну дії договору, отримана сума ділиться на кількість календарних днів у звітному періоді.

Кількість працівників розподіляється за всіма видами економічної діяльності відповідно до виробленої продукції (робіт, послуг) і безпосередньо не пов'язується з обсягами реалізації продукції (робіт, послуг). У разі відсутності на підприємстві чіткого розподілу штату за деякими виробництвами (штатного розкладу), або одні й ті ж самі працівники одночасно виконують різні види робіт, кількість працівників підприємства за видами економічної діяльності розподіляється пропорційно обсягам виробленої продукції (робіт, послуг).

Кількість працівників, які виготовляють продукцію для внутрішніх потреб підприємства, значиться за тим видом економічної діяльності, продукцію якого вони безпосередньо виготовляють, незалежно від того, чи здійснюється її реалізація за межі підприємства.

Кількість працівників, зайнятих в технологічно-взаємопов'язаних виробництвах, та працівників, які безпосередньо не виготовляють продукцію, не надають послуг (апарат управління, допоміжні виробництва), за видами економічної діяльності розподіляється за відпрацьованими годинами та прямими витратами.

У звітності про доходи працівників інформація подається за наступними даними:

- склад фонду оплати праці та інші виплати – містить показник про фонд оплати праці штатних працівників, у тому числі: фонд основної та додаткової оплати праці, з них виділяються надбавки і тарифи (за видами), заохочувальні та компенсаційні виплати (матеріальна допомога, соціальні пільги); оплата за невідпрацьований час; натуральна оплата праці, нарахована продукцією, що дозволено до виплати працівникам; виплати, що не входять до фонду оплати праці; доходи, дивіденди, проценти згідно з акціями, внесками та договорами оренди земельних ділянок і майна, що нараховані до оплати; вартість проданої продукції.

Для оцінки розміру заробітної плати найманих працівників застосовується показник фонду оплати праці. До фонду оплати праці включаються нарахування найманим працівникам у грошовій та натуральній формі (оцінені в грошовому вираженні) за відпрацьований та невідпрацьований час, який підлягає оплаті, або за виконану роботу, незалежно від джерела фінансування цих виплат. Зазначені суми наводяться до утримання прибуткового податку та внесків працівників на обов'язкове державне соціальне страхування.

Фонд оплати праці складається з:

- фонду основної заробітної плати;
- фонду додаткової заробітної плати;
- інших заохочувальних та компенсаційних виплат.

Фонд основної заробітної плати включає нарахування винагороди за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадових обов'язків).

Фонд додаткової заробітної плати включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством, премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати включають винагороди та премії, які мають одноразовий характер, компенсаційні та інші грошові й матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які проводяться понад встановлені зазначеними актами норми:

- чисельність та фонд оплати праці окремих категорій працівників – відображають кількість штатних працівників облікового складу і працівників, які не перебувають в обліковому складі;

- розподіл працівників за розмірами зарплати стосується показників, які характеризують розподіл штатних працівників за групами згідно з

розміром їхньої зарплати.

Середніми показниками номінальної заробітної плати є:

➤ середня заробітна плата одного штатного працівника облікового складу, що визначається діленням суми нарахованого фонду оплати праці штатних працівників на середньооблікову кількість цих працівників за відповідний період (місяць, квартал, півріччя, рік).

➤ середня заробітна плата на одного працівника в еквіваленті повної зайнятості, що визначається діленням суми нарахованого фонду оплати праці найманих працівників (штатних та позаштатних) на їхню середню кількість в еквіваленті повної зайнятості, за відповідний період.

➤ середня заробітна плата на одну оплачену або відпрацьовану годину, що визначається діленням суми нарахованого фонду оплати праці штатних працівників на кількість оплачених або відпрацьованих цими працівниками людино-годин за відповідний період.

У разі визначення заробітної плати за відпрацьовану годину з фонду оплати праці виключаються нарахування за невідпрацьований час.

Для визначення середньомісячної величини заробітної плати за квартал (рік) або будь-який інший період отриману величину заробітної плати за квартал (рік) необхідно розділити на кількість місяців у періоді.

3. Використання робочого часу.

Інформація надається за наступними напрямками:

а. використання робочого часу – містить дані про загальний фонд робочого часу, відпрацьований та невідпрацьований час, зокрема: щорічні відпустки, тимчасова непрацездатність, навчальні відпустки, простої, прогули тощо (людино-годин, працівників);

б. рух робочої сили – характеризує мобільність кадрів, а саме: прийняття на роботу, вибуття працівників, у тому числі за причинами (скорочення штатів, за власним бажанням, прогули тощо);

с. інформація про укладання колективних договорів – містить дані про: кількість укладених колективних договорів, чисельність працівників, які охоплені ними; суми витрачених коштів на впровадження непередбачених законодавством пільг та виплат працівникам і членам їх сімей; розмір установленої мінімальної місячної тарифної ставки (окладу); кількість зобов'язань у колективному договорі, що підлягали виконанню на момент складання звіту, з питань зайнятості, оплати та охорони праці.

За допомогою показників, що характеризують використання робочого часу, можна зробити аналіз використання робочого часу, трудової мобільності робочої сили, розрахувавши коефіцієнти використання робочого часу, а також коефіцієнти прибуття, вибуття, обороту, плинності та оновлення кадрів.

Рух працівників характеризується показниками їх обороту та постійності.

Оборот працівників - сукупність прийнятих працівників та тих, які вибули за визначений період.

Рух працівників за звітний період може бути наведений у вигляді балансу: облікова кількість штатних працівників на початок періоду плюс кількість прийнятих протягом звітного періоду мінус кількість тих, які вибули за цей період.

Інтенсивність обороту працівників характеризується коефіцієнтами:

✓ загального обороту, який розраховується як відношення суми прийнятих працівників та тих, які вибули за звітний період, до середньооблікової кількості штатних працівників;

✓ прийому, який розраховується як відношення кількості прийнятих за звітний період працівників до середньооблікової кількості штатних працівників;

✓ вибуття, який розраховується як відношення кількості працівників, які вибули за звітний період, до середньооблікової кількості штатних працівників.

Коефіцієнт плинності кадрів характеризує надлишковий оборот і розраховується як відношення кількості працівників, яких звільнено за звітний період за прогул та інші порушення трудової дисципліни, невідповідність займаній посаді, а також за власним бажанням, до середньооблікової кількості штатних працівників.

Коефіцієнт оновлення працівників характеризує процес відновлення кількості працівників, які вибули з різних причин, за рахунок кількості прийнятих. Він розраховується діленням кількості прийнятих працівників за період на кількість працівників, які вибули за цей період.

Коефіцієнт постійності кадрів - відношення кількості працівників, які перебували в обліковому складі весь звітний рік, до середньооблікової кількості працівників за рік.

Кількість працівників, які перебували в обліковому складі весь рік, визначається так: із облікової кількості штатних працівників на 1 січня виключається кількість працівників, які вибули впродовж року (крім переведених на інші підприємства), але не виключаються працівники, які вибули із числа прийнятих у звітному році, оскільки в обліковому складі штатних працівників на 1 січня їх не було.

4. Інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення).

Статистика формує показники про інвестиції за наступним економічним змістом:

4.1. Валові капітальні інвестиції – сукупність витрат, здійснених за рахунок усіх джерел фінансування і спрямованих на придбання, створення, відновлення та поліпшення основного капіталу.

Валові капітальні інвестиції включають інвестиції в матеріальні і нематеріальні необоротні активи.

Не враховуються у валових капітальних інвестиціях витрати на матеріальні та нематеріальні необоротні активи, отримані на безоплатній основі та придбані з метою їх подальшого перепродажу.

Витрати на придбання обладнання (об'єкта лізингу) включаються в

обсяги капітальних інвестицій таким чином:

✓ лізингодавцем, якщо це обладнання передане ним за договором в оперативний лізинг;

✓ лізингодержувачем, якщо це обладнання передане йому за договором у фінансовий лізинг.

4.2. Інвестиції в матеріальні активи відображають витрати на:

- виконання будівельних і монтажних робіт, проектно-вишукувальних робіт;

- придбання будівель (споруд) та об'єктів незавершеного будівництва;

- придбання машин і обладнання, що потребує або не потребує монтажу, виробничого інструменту, господарського інвентаря (без малоцінних та швидкозношуваних предметів) та транспортних засобів;

- формування основного стада, робочої та продуктивної худоби;

- насадження та вирощування багаторічних плодово-ягідних культур, створення захисних лісових смуг;

- збільшення вартості основних засобів та інших необоротних матеріальних активів, ураховуючи витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта (модернізація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо).

До складу валових капітальних інвестицій не включаються витрати з поточного обслуговування та ремонту основних засобів, які не призводять до зміни технічних характеристик, подовження терміну використання, підвищення виробничого потенціалу, а лише підтримують основні засоби в робочому стані.

4.3. Витрати на будівництво, що здійснюються як господарським, так і підрядним способом, пов'язані з:

- проектуванням та будівництвом нових, розширенням й реконструкцією діючих будівель (споруд) та технічним переоснащенням;

- підтриманням потужностей діючих підприємств, включаючи витрати на монтаж та вартість придбаних машин (обладнання, інструменту, інвентаря), необхідних для забезпечення технологічного процесу в новозбудованих будівлях та на діючих підприємствах (з включенням устаткування, що підлягає монтажу в процесі будівництва, але в даний момент міститься на складі);

- придбанням об'єктів незавершеного будівництва після зарахування їх на баланс підприємства, включаючи витрати на поліпшення: модернізацію, добудову, дообладнання, реконструкцію тощо будівель і споруд, що призводять до збільшення майбутніх економічних вигод, первинно очікуваних від їх використання;

- авансовими платежами для фінансування будівництва;

- роботами з експлуатаційного і глибокого розвідувального буріння на нафту, газ і на термальній воді.

4.4. Капітальні витрати на поліпшення земель характеризують:

- освоєння колишнього морського дна за допомогою будівництва дамб (берегових зміцнень, гребель);

- осушення боліт або іригацію пустельних земель;
- культуртехнічні заходи з поверхневого поліпшення земель для сільськогосподарського користування (планування земельних ділянок, корчування площ під ріллю, очищення поля від каміння і валунів, зрізання купин (розчищення заростей, очищення водоймищ тощо);
- запобігання затопленню або ерозії під впливом морів і річок за допомогою будівництва хвилеломів або протипаводкових бар'єрів;
- витрати на терасування крутих схилів;
- створення (закладка і догляд) захисних лісових смуг;
- витрати капітального характеру на насадження і вирощування багаторічних плодово-ягідних культур (садів, виноградників тощо).

4.5. Витрати на придбання (створення) нематеріальних активів характеризують:

- розвідку корисних копалин (відкриття нових родовищ мінералів або палива) для їх наступного освоєння протягом декількох років;
- створення і придбання програмного забезпечення (комп'ютерні програми, описи програм і допоміжні матеріали для системного і прикладного програмного забезпечення), які передбачається використовувати понад рік;
- вартість придбаних оригіналів літературних та художніх творів, радіо- та телевізійних програм, фільмів, записів спортивних подій тощо;
- витрати, пов'язані з переданням прав власності на існуючий основний капітал, які складаються з таких компонентів: усі фахові збори і комісійні, стягнуті з покупця активів, оплата послуг юристів (архітекторів, геологорозвідувальників, інженерів, оцінювачів та інше), включаючи комісійні, виплачені агентам з нерухомості, усі податки, що сплачуються покупцем активів у зв'язку з передачею прав на ці активи;
- придбання права користування природними ресурсами (надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище), майном (земельною ділянкою, будівлею, на оренду приміщень тощо), права на об'єкти промислової власності (на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо);
- придбання ліцензій, торгових знаків та інших нематеріальних активів.

Інформація про інвестиційну діяльність підприємства подається за наступними напрямками:

- капітальні інвестиції – відображають дані про фактично освоєні (використані) обсяги капітальних інвестицій за рахунок усіх джерел фінансування;
- інвестиції в основний капітал за видами основних засобів – наводяться дані з обсягів інвестицій в основний капітал за видами створених (збудованих), придбаних основних засобів;

- капітальні інвестиції за джерелами фінансування – наводяться дані про джерела фінансування освоєних капітальних інвестицій, а саме кошти державного і місцевих бюджетів, власні кошти підприємства, банків, кошти іноземних та вітчизняних інвесторів, інші джерела, з них приватні;
- інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності – відображаються дані з освоєних (використаних) обсягів інвестицій за видами економічної діяльності;
- інвестиції в основний капітал за видами робіт і витрат – відображаються дані за напрямками вкладених інвестицій і витратами;
- інвестиції в основний капітал за видами будівель і споруд – зокрема дані про обсяг інвестицій за окремими видами будівель та споруд;
- відтворювана структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності – охоплюються дані за основними напрямками освоєних (використаних) інвестицій в основний капітал (технічне переоснащення і реконструкція об'єктів, нове будівництво, заходи, пов'язані з постійним поновленням основних засобів, що перебувають в процесі виробничої діяльності) у розрізі КВЕД.

5. Наявність та рух основних засобів і амортизація.

В статистичній звітності містяться дані, що характеризують:

- вартість основних засобів за видами економічної діяльності і складом згідно діючої класифікації;
- наявність об'єктів основних засобів на початок і кінець року за первісною, переоціненою і залишковою вартістю;
- надходження основних засобів: створених, придбаних за плату, отриманих безоплатно та на умовах фінансового лізингу; придбаних в обмін (частковий обмін); переведених оборотних активів до основних засобів, а також витрати, пов'язані з поліпшенням об'єктів (модернізація, модифікація, будова, дообладнання, реконструкція);
- вартість введених у господарську діяльність нових основних засобів;
- загальну вартість основних засобів, що вибули внаслідок продажу, безоплатної передачі або невідповідності критеріям визначення активам, а також у разі часткової ліквідації об'єкта;
- вартість ліквідованих основних засобів: морально застарілих, зношених, пошкоджених внаслідок аварії, стихійного лиха (за умови, що відновлення та реалізація основних засобів неможливі або економічно недоцільні), а також ліквідованих у зв'язку з новим будівництвом та реконструкцією;
- амортизацію (знос) основних засобів;
- вартість основних засобів, на які повністю нараховано амортизацію (знос);
- незавершені капітальні інвестиції.

6. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських

підприємств.

Інформація надається за наступними напрямками:

6.1. Виробництво і реалізація сільськогосподарської продукції і послуг.

6.2. Структура виробничої собівартості за видами сільськогосподарської продукції.

6.3. Витрати на основне виробництво.

6.4. Державна підтримка сільського господарства.

6.5. Середньооблікова чисельність працівників і землекористування протягом звітного року.

6.6. Купівля матеріально-технічних ресурсів для виробничих потреб.

В цілому статистика підприємств здійснює інформаційне забезпечення фінансового аналізу оптимальною сукупністю достовірних, актуальних і оперативних даних про діяльність господарюючих систем з метою проведення якісної оцінки й вироблення дійових управлінських рішень, спроможних забезпечити безперерйне функціонування суб'єктів підприємництва.

2.7. Інформаційні ресурси системи оподаткування підприємства

Серед зовнішньої звітності підприємства у фінансовому аналізі особливе місце займають інформаційні ресурси система оподаткування, які формуються для потреб адміністрування податків.

Податкова звітність – обов'язкові офіційні документи, в яких формуються дані про господарську діяльність у вигляді заповнених декларацій, що подаються у податкові органи для підтвердження об'єктів оподаткування та податкових платежів.

У складі податкової звітності подаються дані щодо:

- фактів господарської діяльності для розрахунку об'єктів оподаткування;
- показників, які характеризують наявні, пільгові і розрахункові величини для визначення об'єктів оподаткування;
- нарахування податкових платежів;
- сум фактично сплачених або зарахованих у зменшення до сплати податкових платежів;
- суми податкових платежів, які підлягають сплаті або поверненню підприємству.

Інформаційні ресурси податкової звітності характеризуються системою видів податків та зборів. В Україні встановлюються загальнодержавні та місцеві податки і збори.

До загальнодержавних належать податки та збори, що встановлені Податковим Кодексом і є обов'язковими до сплати на усій території України. До місцевих належать податки та збори, що встановлені відповідно до переліку і в межах граничних розмірів ставок, визначених Податковим Кодексом, рішеннями сільських, селищних і міських рад у межах їх повноважень, і є обов'язковими до сплати на території відповідних територіальних громад.

До загальнодержавних належать такі податки та збори:

- ✓ податок на прибуток підприємств;
- ✓ податок на доходи фізичних осіб;
- ✓ податок на додану вартість;
- ✓ акцизний податок;
- ✓ збір за першу реєстрацію транспортного засобу;
- ✓ екологічний податок;
- ✓ рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України;

✓ рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні;

- ✓ плата за користування надрами;
- ✓ плата за землю;
- ✓ збір за користування радіочастотним ресурсом України;
- ✓ збір за спеціальне використання води;
- ✓ збір за спеціальне використання лісових ресурсів;
- ✓ фіксований сільськогосподарський податок;
- ✓ збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства;
- ✓ мито;
- ✓ збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками;

✓ збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

До місцевих податків і зборів належать:

- податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
- єдиний податок;
- збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- туристичний збір.

Серед основних інструментів державної підтримки малого підприємництва є спрощена система оподаткування, тобто заміна цілого ряду податків загальної системи, одним податком, який, до того ж, обраховується за спрощеними правилами.

Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на такі групи платників єдиного податку:

1) перша група – фізичні особи - підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 150000 гривень;

2) друга група – фізичні особи - підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

- не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб;

- обсяг доходу не перевищує 1000000 гривень;

- не надають посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна.

3) третя група - фізичні особи - підприємці, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

- не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20 осіб;

- обсяг доходу не перевищує 3000000 гривень;

4) четверта група - юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

- середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб;

- обсяг доходу не перевищує 5000000 гривень.

Ставки єдиного податку встановлюються у відсотках (фіксовані ставки) до розміру мінімальної заробітної плати та у відсотках до доходу (відсоткові ставки).

Фіксовані ставки єдиного податку встановлюються сільськими, селищними та міськими радами для фізичних осіб - підприємців, які здійснюють господарську діяльність, залежно від виду господарської діяльності, з розрахунку на календарний місяць:

1) для першої групи платників єдиного податку - у межах від 1 до 10 відсотків розміру мінімальної заробітної плати;

2) для другої групи платників єдиного податку - у межах від 2 до 20 відсотків розміру мінімальної заробітної плати.

Відсоткова ставка єдиного податку для третьої і четвертої груп платників єдиного податку встановлюється у розмірі:

- 1) 3 відсотки доходу - у разі сплати податку на додану вартість;
- 2) 5 відсотків доходу - у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

Платники єдиного податку звільнюються від обов'язку нарахування, сплати та подання податкової звітності з таких податків і зборів:

- 1) податку на прибутков підприємств;
- 2) податку на доходи фізичних осіб у частині доходів (об'єкта оподаткування), що отримані в результаті господарської діяльності фізичної особи та оподатковані;
- 3) податку на додану вартість;
- 4) земельного податку;
- 5) збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
- 6) збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

Під час формування податків визнаються наступні інформаційні ресурси:

- платники податку;
- об'єкти оподаткування;
- база оподаткування;
- ставка податку;
- порядок обчислення податку;
- податковий період;
- строк та порядок сплати податку;
- строк та порядок подання звітності про обчислення і сплату податку;
- податкові пільги та порядок їх застосування;
- аналітичне забезпечення оподаткування.

Платниками податків визнаються фізичні особи (резиденти і нерезиденти України), юридичні особи (резиденти і нерезиденти України) та їх відокремлені підрозділи, які мають, одержують (передають) об'єкти оподаткування або провадять діяльність (операції), що є об'єктом оподаткування, і на яких покладено обов'язок із сплати податків та зборів.

Резиденти – особи, які мають постійне місце проживання або місцезнаходження в даній державі й доходи яких підлягають оподаткуванню із всіх джерел (несуть повну податкову відповідальність).

Нерезиденти – особи, які не мають постійного місцеперебування в державі і у яких оподатковуються лише доходи, отримані ними на даній території (несуть обмежену податкову відповідальність).

Податковим агентом визнається особа, на яку покладається обов'язок з обчислення, утримання з доходів, що нараховуються (виплачуються, надаються) платнику, та перерахування податків до відповідного бюджету від імені та за рахунок коштів платника податків.

Використання інституту податкових агентів можливо при сплаті: 1) податку з доходів фізичних осіб, де податковими агентами виступають підприємства, установи, організації, приватні підприємці, які здійснюють

виплату доходів фізичним особам; 2) податку на прибуток підприємств іноземними юридичними особами, де податкові агенти виступають українські підприємства й організації, які здійснюють виплату доходів іноземним юридичним особам; 3) акцизного податку.

Об'єктом оподаткування можуть бути майно, товари, дохід (прибуток) або його частина, обороти з реалізації товарів (робіт, послуг), операції з постачання товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти, з наявністю яких пов'язане виникнення у платника податкового обов'язку. Виділення об'єктом оподаткування товарів, робіт, послуг припускає певний вартісний їх еквівалент щодо реалізації за податковий період.

Базою оподаткування визнаються конкретні вартісні, фізичні або інші характеристики певного об'єкта оподаткування, до якого застосовується податкова ставка і який використовується для визначення розміру податкового зобов'язання.

Податкова база за своїм змістом є об'єктом оподаткування, скоригованим і підготовленим до застосування податкової ставки, обчисленню суми податку, що підлягає сплаті до бюджету.

Одиницею виміру бази оподаткування визнається конкретна вартісна, фізична або інша характеристика бази оподаткування або її частини, щодо якої застосовується ставка податку.

Ставкою податку визнається розмір податкових нарахувань на (від) одиницю (одиниці) виміру бази оподаткування. Податкові ставки можна згрупувати за ознаками класифікації: базові; граничні; абсолютні та відносні. Базовою (основною) ставкою податку визначається ставка, що визначена такою для окремого податку. Граничною ставкою податку визнається максимальний або мінімальний розмір ставки за певним податком. Абсолютною (специфічною) є ставка податку, згідно з якою розмір податкових нарахувань встановлюється як фіксована величина стосовно кожної одиниці виміру бази оподаткування. Відносною (адвалорною) визнається ставка податку, згідно з якою розмір податкових нарахувань встановлюється у відсотковому або кратному відношенні до одиниці вартісного виміру бази оподаткування.

Характер співвідношення ставки податку й одиниці оподаткування дозволяє виділити кілька підвидів відносних ставок: відносно-процентні – встановлюються у відсотках до одиниці оподаткування; відносно-кратні – співвідношення розміру податку й одиниці оподаткування встановлюється у величинах, кратних певному показнику (неоподаткованому мінімуму, мінімальній заробітній платі); відносно-грошові – встановлюються у формі певної грошової суми на частину об'єкта оподаткування.

Порядок обчислення суми податку визначається алгоритмом, який передбачає множення бази оподаткування на ставку податку із/без застосування відповідних коефіцієнтів. Обчислення податку проходить кілька стадій: 1) визначення об'єкта оподаткування; 2) визначення бази

оподаткування; 3) вибір ставки податку; 4) застосування податкових пільг; 5) розрахунку суми податку.

Обчислюється податок у межах одного податкового періоду, але здійснюватися це може декількома способами. Необхідно розмежувати способи обчислення податку й способи сплати податку.

Спосіб обчислення податку характеризує особливість визначення бази. Залежно від способів обчислення розмежовують: 1) кумулятивний – податкова база розраховується наростаючим підсумком. На конкретну дату визначається оподатковувана база, зменшена на суму пільг, якими користується платник на цю дату. У кожний момент виплати доходу визначається загальна сума виплат конкретній особі. При цьому сума зменшується на розмір податку, що був утриманий раніше; 2) некумулятивний – кожна частина доходу оподатковується податком окремо, поза зв'язку з іншими джерелами доходів. Цей спосіб простіший, ніж попередній, він не вимагає складної і громіздкої системи розрахунків, хоча за його рахунок важко забезпечити стабільне надходження коштів у бюджет.

Базовий податковий (звітний) період – період, за який платник податків зобов'язаний здійснювати розрахунки податків, подавати податкові декларації (звіти, розрахунки) та сплачувати до бюджету суми податків та зборів, крім випадків, коли контролюючий орган зобов'язаний самостійно визначити суму податкового зобов'язання платника податку.

Податковим періодом може бути календарні: рік, півріччя, квартал, місяць, день.

Найчастіше податковий період збігається зі звітним. Але в деяких випадках їх необхідно розмежувати. Підставою такого розмежування є збіг або розбіжність обов'язку щодо сплати податку й обов'язку звітності щодо сплати цього податку.

Строком сплати податку визнається період, що розпочинається з моменту виникнення податкового обов'язку платника податку із сплати конкретного виду податку і завершується останнім днем строку, протягом якого такий податок чи збір повинен бути сплачений. Податок чи збір, що не був сплачений у визначений строк, вважається не сплаченим своєчасно.

Строк сплати податку обчислюється роками, кварталами, місяцями, декадами, тижнями, днями або вказівкою на подію, що повинна настати або відбутися. Зміна строку сплати податку здійснюється у формі: відстрочки; розстрочки; податкового кредиту.

Відстрочка являє собою перенесення граничного строку сплати повної суми податку на більш пізній строк під проценти, розмір яких дорівнює розміру пені.

Розстрочка являє собою розподіл суми податку на певні частини із встановленням строків сплати цих частин.

Підставою для розстрочення грошових зобов'язань або податкового боргу платника податків, є надання ним доказів існування обставин, що

свідчать про наявність загрози виникнення або накопичення податкового боргу такого платника податків, а також економічного обґрунтування, яке свідчить про можливість погашення грошових зобов'язань та податкового боргу та/або збільшення податкових надходжень до відповідного бюджету внаслідок застосування режиму розстрочення, протягом якого відбудуться зміни політики управління виробництвом чи збутом такого платника податків;

Податковий кредит визначається як сума, на яку платник податку має право зменшити податкове зобов'язання звітного періоду.

Для цілей оподаткування платники податків зобов'язані вести облік доходів, витрат та інших показників, пов'язаних з визначенням об'єктів оподаткування та/або податкових зобов'язань, на підставі первинних документів, реєстрів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків.

Сплата податку – це сукупність дій платника податків щодо фактичного внесення сум податку, що підлягають сплаті до відповідного бюджету. Нині податки сплачуються в грошовій формі – готівкою чи у безготівковій формі. У більшості випадків сплата податків проводиться в національній валюті України (гривнях) із застосуванням безготівкової форми розрахунків, шляхом перерахування коштів з розрахункового рахунку платника на відповідний бюджетний рахунок.

Податкова звітність формується податковими деклараціями (розрахунками), що подаються платниками податків (контролюючому органу у строки, встановлені законом, на підставі яких здійснюється нарахування та/або сплата податкового зобов'язання, чи підтвердження суми доходу, нарахованого (виплаченого) на користь платників податків – фізичних осіб, суми утриманого та/або сплаченого податку.

Податкова пільга – передбачене звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, або сплата ним податку та збору в меншому розмірі. Підставами для надання податкових пільг є особливості, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об'єкт оподаткування або характер та суспільне значення здійснюваних ними витрат.

Податкова пільга надається шляхом:

- а) податкового вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку;
- б) зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку;
- в) встановлення зниженої ставки податку;
- г) звільнення від сплати податку.

Зменшення об'єкта з метою оподаткування можна класифікувати: а) за видами платників: повні – надаються всім платникам; часткові – надаються певним категоріям платників; б) за строками: постійні – діючі постійно протягом тривалого періоду часу; тимчасові – діючі протягом

певного, обмеженого періоду (підприємства з іноземними інвестиціями); надзвичайні – надаються у зв'язку з появою певних раптових обставин; в) за елементами об'єкта: майнові – відрахування певної частини оподаткованого майна; прибуткові відрахування – застосовуються до частини доходу платника залежно від виду діяльності.

Інформаційно-аналітичне забезпечення системи оподаткування підприємства здійснюється через комплекс заходів із збору, опрацювання та використання інформації, необхідної для формування, аналізу і контролю податків. Створення інформаційно-аналітичної бази як цілісної системи, спрямованої на загальний аналіз результатів господарської діяльності платників податків, забезпечує покращання адміністрування, дозволяє спрямувати податковий контроль на тих платників податків, які ухиляються від виконання податкового обов'язку, і зменшити навантаження на сумлінних платників податків.

З метою отримання інформації органи державної податкової служби мають право проводити зустрічні звірки даних суб'єктів господарювання щодо платника податків. Зустрічною звіркою вважається співставлення даних первинних бухгалтерських та інших документів суб'єкта господарювання, що здійснюється органами державної податкової служби з метою документального підтвердження господарських відносин з платником податків та зборів, а також підтвердження відносин, виду, обсягу і якості операцій та розрахунків, що здійснювалися між ними, для з'ясування їх реальності та повноти відображення в обліку платника податків.

В системі фінансового аналізу великий інтерес викликає інформація за об'єктами відображення нарахованих коштів для сплати податків, серед яких виділяють:

1. Виробничу собівартість продукції за прямими витратами.
2. Загальновиробничі витрати.
3. Адміністративні витрати.
4. Витрати на збут.
5. Інші витрати пов'язані з господарською діяльністю.
6. Витрати на придбання і формування первісної вартості майна.
7. Доходи від реалізації об'єктів діяльності.
8. Фінансові результати господарської діяльності.
9. Доходи персоналу підприємства.
10. Витрати на соціальні потреби підприємства.

Систематизований перелік об'єктів можливого відображення нарахованих податків має наступний зміст:

1. Собівартість виготовлених та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг складається з витрат, прямо пов'язаних з виробництвом таких товарів, виконанням робіт, наданням послуг, а саме:

- прямих матеріальних витрат;

- прямих витрат на оплату праці;
- амортизації виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг;
- вартості придбаних послуг, прямо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг;
- інших прямих витрат, у тому числі витрат з придбання електричної енергії (включаючи реактивну).

До складу прямих матеріальних витрат включається вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу виготовленого товару, виконаної роботи, наданої послуги, придбаних напівфабрикатів та комплектувальних виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. Прямі матеріальні витрати зменшуються на вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва.

Прямі витрати на оплату праці включають заробітну плату та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві товарів (виконанні робіт, наданні послуг), які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

Інші прямі витрати включають всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені на конкретний об'єкт витрат, у тому числі внески на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв.

2. Загальновиробничі витрати:

а) витрати на управління виробництвом (оплата праці працівників апарату управління цехами, дільницями відповідно до законодавства тощо; внески на соціальні заходи та медичне страхування працівників апарату управління цехами, дільницями; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо);

б) амортизація основних засобів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення;

в) амортизація нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення;

г) витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, оперативну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення;

г) витрати на вдосконалення технології та організації виробництва (оплата праці та внески на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології та організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її надійності, довговічності, інших експлуатаційних характеристик у виробничому процесі; витрати матеріалів, придбаних комплектувальних виробів і напівфабрикатів, оплата послуг сторонніх організацій);

д) витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інші послуги з утримання виробничих приміщень;

е) витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці загальнопромислового персоналу; внески на соціальні заходи; медичне страхування робітників та працівників апарату управління виробничого підприємства відповідно до законодавства; витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт, послуг);

є) витрати на охорону праці, техніку безпеки, понесені відповідно до законодавства;

ж) суми витрат, пов'язаних із підтвердженням відповідності продукції, систем якості, систем управління якістю, екологічного управління довкіллям, персоналу, встановленим вимогам;

з) суми витрат, пов'язаних з розвідкою /дорозвідкою та облаштуванням нафтових та газових родовищ (за винятком витрат на спорудження будь-яких свердловин, що використовуються для розробки нафтових та газових родовищ, понесених з моменту зарахування таких свердловин до експлуатаційного фонду, а також інших витрат, пов'язаних з придбанням/виготовленням основних засобів, які підлягають амортизації);

и) інші загальнопромислові витрати (внутрішньозаводське переміщення матеріалів, деталей, напівфабрикатів, інструментів зі складів до цехів і готової продукції на склади); нестачі незавершеного виробництва, нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей у цехах у межах норм природного зносу.

3. Адміністративні витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством:

а) загальні корпоративні витрати, в тому числі організаційні витрати, витрати на проведення річних та інших зборів органів управління, представницькі витрати;

б) витрати на службові відрядження й утримання апарату управління підприємством (у тому числі витрати на оплату праці адміністративного апарату) та іншого загальногосподарського персоналу;

в) витрати на утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів загальногосподарського використання (оперативна оренда (у тому числі оренда легкових автомобілів), придбання пально-мастильних матеріалів, стоянка, паркування легкових автомобілів, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона);

г) винагороди за консультаційні, інформаційні, аудиторські та інші послуги, що отримує платник податку для забезпечення господарської діяльності;

г) витрати на оплату послуг зв'язку (пошта, телеграф, телефон, телекс, телефакс, стільниковий зв'язок та інші подібні витрати);

д) амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;

е) витрати на врегулювання спорів у судах;
е) плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків;

ж) інші витрати загальногосподарського призначення;

4. Витрати на збут, які включають витрати, пов'язані з реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг:

а) витрати на пакувальні матеріали для затарювання товарів на складах готової продукції;

б) витрати на ремонт тари;

в) оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут;

г) витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг), на передпродажну підготовку товарів;

г) витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;

д) витрати на утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, пов'язаних зі збутом товарів, виконанням робіт, наданням послуг (оперативна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);

е) витрати на транспортування, перевалку і страхування товарів, транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки;

е) витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;

ж) витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів підприємства;

з) інші витрати, пов'язані зі збутом товарів, виконанням робіт, наданням послуг;

5. Інші витрати господарської діяльності, що включають:

5.1. Операційні витрати:

а) амортизація наданих в оперативну оренду необоротних активів;

б) суми нарахованих податків та зборів;

в) плата за землю, що не використовується в сільськогосподарському виробничому обороті;

г) витрати на інформаційне забезпечення господарської діяльності платника податку, в тому числі з питань законодавства, на придбання літератури, оплату Інтернет-послуг і передплату спеціалізованих періодичних видань.

5.2. Фінансові витрати до яких належать витрати на нарахування процентів (за користування кредитами та позиками, за випущеними облігаціями та фінансовою орендою) та інші витрати підприємства в межах норм пов'язані із запозиченнями (крім фінансових витрат, які включені до собівартості кваліфікаційних активів).

5.3. Витрати звичайної діяльності (крім фінансових витрат), не пов'язані безпосередньо з виробництвом та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, зокрема:

а) суми коштів або вартість товарів, виконаних робіт, наданих послуг, добровільно перераховані (передані) до бюджетів місцевого самоврядування, неприбуткових організацій;

б) суми коштів, перераховані роботодавцями первинним профспілковим організаціям на культурно-масову, фізкультурну та оздоровчу роботу, передбачені колективними договорами;

в) суми коштів, перераховані підприємствами всеукраїнських об'єднань осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, на яких працює за основним місцем роботи не менш як 75 відсотків таких осіб, цим об'єднанням для ведення благодійної діяльності, але не більше 10 відсотків оподаткованого прибутку попереднього звітного року;

г) витрати на створення резерву сумнівної заборгованості в сумі безнадійної дебіторської заборгованості;

д) витрати пов'язані з утриманням та експлуатацією фондів природоохоронного призначення.

е) витрати на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів виданих державними органами для провадження господарської діяльності, в тому числі витрати на плату за реєстрацію підприємства в органах державної реєстрації.

5.4. Інші витрати:

а) суми коштів або вартість майна, добровільно перераховані (передані) організаціям роботодавців та їх об'єднанням у вигляді вступних, членських та цільових внесків.

б) інші витрати господарської діяльності, до яких не встановлено обмежень щодо віднесення до складу витрат.

6. Витрати на формування первісної вартості майна складаються з таких елементів:

- суми, що сплачуються постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);

- реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням/отриманням прав на об'єкт активів;

- суми ввізного мита;

- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) активів (якщо вони не відшкодовуються платнику);

- вартість страхування ризиків доставки майна;

- вартість транспортування, установлення, монтаж, налагодження активів;

- фінансові витрати, включення яких до собівартості кваліфікаційних активів передбачено положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку;

- суми пов'язані з ремонтом та поліпшенням майна (якщо вони не віднесені до поточних витрат);

- переоцінка майна на суму коефіцієнта індексації;

- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням активів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.

7. Оподаткування процесів споживання (ПДВ, акциз) здійснюється через розподіл доходів підприємства одержаних від реалізації об'єктів діяльності покупцям. Отже, платником податку виступає підприємство, яке реалізує створені об'єкти діяльності, а податковий тягар фактично перекладається на покупця, який виступає носієм податку. З позиції споживача податок з доходу виступає як ціноутворюючий фактор, який збільшує ціну придбання на кожному з етапів просування товару від виробника до кінцевого споживача. Дохід підприємства формується за ціною яка складається з витрат та прибутку і обчислюється за формулою:

$$\text{ЦПО} = \text{ПВВ} + \text{ЧЗВ} + \text{ЧАВ} + \text{ЧВЗ} + \text{ЧІВ} + \text{ПОО},$$

де ЦПО – ціна підприємства за одиницю об'єктів діяльності; ПВВ – прямі витрати на створення об'єкта діяльності; ЧЗВ – частка загальновиробничих витрат на створення об'єкта діяльності; ЧАВ – частка адміністративних витрат на створення об'єкта діяльності; ЧВЗ – частка витрат на збут на створення об'єкта діяльності; ЧІВ – частка інших витрат на створення об'єкта діяльності; ПОО – прибуток від реалізації одиниці створених об'єктів діяльності.

За цією ціною підприємство може продати створений об'єкт діяльності покупцю, при умові відсутності податкових зобов'язань, які мають компенсуватися йому за рахунок покупця.

Ціну на об'єкт діяльності підприємства з врахуванням податкового зобов'язання розраховують так:

$$\text{ЦПП} = \text{ЦПО} + \text{ПЗП},$$

де ЦПП – ціна підприємства за одиницю об'єктів діяльності з урахування податкового зобов'язання; ЦПО – ціна яка відповідає потребам підприємства; ПЗП – податкові зобов'язання підприємства які виникають при реалізації створених об'єктів діяльності покупцям.

8. Оподаткування фінансових результатів господарської діяльності підприємств виступає, з однієї сторони, фіксальним інструментом розподілу одержаного доходу від реалізації об'єктів діяльності покупцям, а з іншої – основним інструментом регулювання та стимулювання економічної активності бізнесу. Тому основним завданням держави і суб'єктів господарювання є вироблення оптимальних пропорцій такого розподілу з максимальною гармонізацією інтересів держави, підприємства та його власників і працівників.

Метою політики розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, є оптимізація пропорцій між капіталізованою та спожитою його частинами з урахуванням забезпечення реалізації стратегії розвитку підприємства, підвищення ефективності його діяльності та зростання ринкової вартості.

9. Доходи персоналу підприємства, згідно із стандартною міжнародною класифікацією формуються з шести основних джерел:

трудові доходи; підприємницькі доходи; інвестиційні доходи; доходи від власності; державні соціальні трансферти; родинна допомога і трансферти. Усі джерела доходів мають різний податковий статус, який формує податкове зобов'язання.

Податок з доходів нарахованих персоналу на підприємстві сплачує власник доходу, який виступає фактичним носієм податку, через податкового агента яким є підприємство.

Для підвищення ефективності діяльності підприємства важливо, щоб при розподілі доходу нарахованого працівнику підприємства була досягнута оптимальність у задоволенні інтересів держави і працівника.

Усі доходи нараховані працівнику, без урахування оподаткування, називають номінальними особистими доходами. Якщо з номінальних особистих доходів вирахувати податкові зобов'язання отримаємо номінальні використовувані доходи.

Номінальні використовувані доходи – це частина доходу, якою працівники остаточно володіють і можуть розпоряджатися на свій розсуд. Працівники спрямовують свій використовуваний дохід на споживання і особисте заощадження. Для вимірювання купівельної спроможності доходів обчислюють реальні доходи. Останні характеризують номінальні доходи з урахуванням зміни цін. Наприклад, реальні використовувані доходи дорівнюють відношенню номінальних використовуваних доходів до індексу споживчих цін.

10. Витрати на соціальні потреби підприємства формуються підрозділами та закладами які не пов'язані безпосередньо із створенням об'єктів господарської діяльності. Вони характеризуються за своїм призначенням терміном невиробничі підрозділи і не приносять прибутку підприємству. До таких об'єктів, що перебувають на балансі підприємства, можна віднести: житлово-комунальні і обслуговуючі господарства, дитячі дошкільні заклади, бази відпочинку, фізкультурно-спортивні, розважальні заклади та інші об'єкти оздоровчого та культурного призначення. В процесі діяльності невиробничі підрозділи через формування матеріальних витрат, об'єктів основних засобів, нарахування доходу працівникам і використання ресурсів приймають участь в системі оподаткування підприємства.

Окремі підприємства такі заклади виділяють як самостійні відокремлені структурні підрозділи на правах філій і дочірніх підприємств. За таких умов невиробничі підрозділи набувають статусу виробничих, і відповідно змінюють своє місце в системі оподаткування підприємства.

Важлива складова успішного формування інформаційної системи – точне й вичерпне тлумачення понять, які стосуються податків і оподаткування. При формуванні інформаційних ресурсів що характеризують систему, процеси оподаткування, адміністрування податків та їх аналітичне вивчення основні поняття слід розуміти та

вживати у смислових значеннях, зміст яких сформульовано у чинному законодавстві.

1. Амортизація – систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

2. Акцизний податок – непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), як підакцизні, що включається до ціни таких товарів (продукції).

3. Балансова вартість основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів – сума залишкової вартості таких засобів та активів, яка визначається як різниця між первісною вартістю з урахуванням переоцінки і сумою накопиченої амортизації.

4. Бартерна (товарообмінна) операція – господарська операція, яка передбачає проведення розрахунків за товари (роботи, послуги) у грошовій формі в рамках одного договору.

5. Безнадійна заборгованість – заборгованість, що відповідає одній з таких ознак:

а) заборгованість за зобов'язаннями, щодо яких минув строк позовної давності;

б) прострочена заборгованість, що не погашена внаслідок недостатності майна фізичної особи, за умови, що дії кредитора, спрямовані на примусове стягнення майна боржника, не призвели до повного погашення заборгованості;

в) заборгованість, що не погашена внаслідок недостатності майна: суб'єктів господарювання, оголошених банкрутами у встановленому законом порядку або знятих з реєстрації як суб'єкти господарювання у зв'язку з їх ліквідацією;

г) заборгованість, що не погашена внаслідок недостатності коштів, отриманих від продажу на відкритих аукціонах (публічних торгах) та в інший спосіб, передбачений умовами договору застави, майна позичальника, переданого у заставу як забезпечення зазначеної заборгованості за умови, що інші юридичні дії кредитора щодо примусового стягнення іншого майна позичальника не призвели до погашення заборгованості в повному обсязі;

г) заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв'язку з дією обставин непереборної сили, стихійного лиха (форс-мажорних обставин), підтверджених у порядку, передбаченому законодавством;

д) прострочена заборгованість померлих фізичних осіб, а також осіб, які у судовому порядку визнані безвісно відсутніми, недієздатними або оголошені померлими, а також прострочена заборгованість фізичних осіб, засуджених до позбавлення волі.

6. Безоплатно надані товари, роботи, послуги: а) товари, що надаються згідно з договорами дарування, іншими договорами, за якими не передбачається грошова або інша компенсація вартості таких товарів чи їх

повернення, або без укладення таких договорів; б) роботи (послуги), що виконуються (надаються) без висування вимоги щодо компенсації їх вартості; в) товари, передані юридичній чи фізичній особі на відповідальне зберігання і використані нею.

7. Будівлі – земельні поліпшення, що складаються з несучих та огорожувальних або сполучених (несуче-огорожувальних) конструкцій, які утворюють наземні або підземні приміщення, призначені для проживання або перебування людей, розміщення майна, тварин, рослин, збереження інших матеріальних цінностей, провадження економічної діяльності.

8. Виробнича дотація з бюджету – фінансова допомога з боку держави, що надається суб'єкту господарювання на безповоротній основі з метою зміцнення його фінансово-економічного становища та/або для забезпечення виробництва товарів, виконання робіт, надання послуг.

9. Бюджетне відшкодування – відшкодування від'ємного значення податку на додану вартість на підставі підтвердження правомірності сум бюджетного відшкодування податку на додану вартість за результатами перевірки платника, у тому числі автоматичне бюджетне відшкодування.

10. Великий платник податків – юридична особа, у якій обсяг доходу від усіх видів діяльності за останні чотири послідовні податкові (звітні) квартали перевищує п'ятсот мільйонів гривень або загальна сума сплачених податків за такий самий період перевищує дванадцять мільйонів гривень.

11. Витрати – сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником).

12. Господарська діяльність – діяльність особи, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу і проводиться такою особою самостійно та/або через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема за договорами комісії, доручення та агентськими договорами.

13. Гудвіл (вартість ділової репутації) – нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо. Вартість гудвілу не підлягає амортизації і не враховується під час визначення витрат платника податку, щодо активів якого виник такий гудвіл.

14. Відповідальне зберігання – господарська операція, що

здійснюється платником податків і передбачає передачу згідно з договорами схову матеріальних цінностей на зберігання іншій фізичній чи юридичній особі без права використання у господарському обороті такої особи з подальшим поверненням таких матеріальних цінностей платникові податків без зміни якісних або кількісних характеристик.

15. Грошове зобов'язання платника податків – сума коштів, яку платник податків повинен сплатити до відповідного бюджету як податкове зобов'язання та/або штрафну (фінансову) санкцію, а також санкції за порушення законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

16. Давальницька сировина – сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, що є власністю одного суб'єкта господарювання (замовника) і передаються іншому суб'єкту господарювання (виробнику) для виробництва готової продукції, з подальшим переданням або поверненням такої продукції або її частини їх власникові або за його дорученням іншій особі.

17. Депозит (вклад) – кошти, які надаються фізичними чи юридичними особами в управління резиденту, визначеному фінансовою організацією, або нерезиденту на строк або на вимогу та під процент на умовах видачі на першу вимогу або повернення зі впливом встановленого договором строку. Залучення депозитів може здійснюватися у формі випуску (емісії) ощадних (депозитних) сертифікатів.

18. Дивіденди – платіж, що здійснюється юридичною особою - емітентом корпоративних прав чи інвестиційних сертифікатів на користь власника таких корпоративних прав, інвестиційних сертифікатів та інших цінних паперів, що засвідчують право власності інвестора на частку (пай) у майні (активах) емітента, у зв'язку з розподілом частини його прибутку, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку.

19. Емісійний дохід – сума перевищення надходжень, отриманих емітентом від емісії (випуску) власних акцій (інших корпоративних прав) та інвестиційних сертифікатів, над номінальною вартістю таких акцій (інших корпоративних прав) та інвестиційних сертифікатів (під час їх первинного розміщення), або над ціною зворотного викупу під час наступних розміщень інвестиційних сертифікатів та акцій інвестиційних фондів.

20. Заходи нетарифного регулювання: ліцензування і квотування зовнішньоекономічних операцій; застосування спеціальних заходів щодо імпорту товарів в Україну; процедура реєстрації зовнішньоекономічних контрактів; процедура видачі ліцензій на право імпорту, експорту - спирту, алкогольних напоїв та тютюнових виробів; дозвільна система служби експортного контролю; сертифікація товарів, що ввозяться в Україну; дозвільна система органів державної влади, що здійснюють санітарно-епідеміологічний, ветеринарний, фітосанітарний, екологічний та інші види контролю; реєстрація лікарських засобів, виробів медичного призначення, імунобіологічних препаратів, харчових добавок;

застосування державного пробірної контролю.

21. Звичайна ціна - ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору. Якщо не доведено зворотне, вважається, що така звичайна ціна відповідає рівню ринкових цін.

22. Ідентичні товари (роботи, послуги) – товари (роботи, послуги), що мають однакові характерні для них основні ознаки. При цьому під ідентичними розуміються товари, що мають однакові ознаки з оцінюваними товарами, у тому числі такі, як: фізичні характеристики; якість та репутація на ринку; країна виробництва (походження); виробник.

23. Дебітор – особа, у якої внаслідок минулих подій утворилася заборгованість перед іншою особою у формі певної суми коштів, їх еквіваленту або інших активів.

24. Дериватив – стандартний документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати чи продати у майбутньому цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах.

До деривативів належать:

Своп – цивільно-правова угода про здійснення обміну потоками платежів (готівкових або безготівкових) чи іншими активами, розрахованими на підставі ціни (котирування) базового активу в межах суми, визначеної договором на конкретну дату платежів (дату проведення розрахунків) протягом дії контракту;

Опціон – цивільно-правовий договір, згідно з яким одна сторона контракту одержує право на придбання (продаж) базового активу, а інша сторона бере на себе безумовне зобов'язання продати (придбати) базовий актив у майбутньому протягом строку дії опціону чи на встановлену дату (дату виконання) за визначеною під час укладання такого контракту ціною базового активу. За умовами опціону покупець виплачує продавцю премію опціону;

Форвардний контракт – цивільно-правовий договір, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установленний строк передати базовий актив у власність покупця на визначених умовах, а покупець зобов'язується прийняти в установленний строк базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену таким договором.

Ф'ючерсний контракт (ф'ючерс) - стандартизований строковий контракт, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установленний строк (дата виконання зобов'язань за ф'ючерсним контрактом) передати базовий актив у власність покупця на визначених специфікацією умовах, а покупець зобов'язується прийняти базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену сторонами контракту на дату його укладання.

25. Доходи – загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території

України, її континентальному шельфі у виключній (морській) економічній зоні, так і за їх межами.

26. Інвестиції – господарські операції, які передбачають придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно. Інвестиції поділяються на:

а) капітальні інвестиції – господарські операції, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації;

б) фінансові інвестиції – господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів. Фінансові інвестиції поділяються на:

- прями інвестиції – господарські операції, що передбачають внесення коштів або майна в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою при їх розміщенні такою особою;

- портфельні інвестиції – господарські операції, що передбачають купівлю цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку або біржовому товарному ринку;

в) реінвестиції – господарські операції, що передбачають здійснення капітальних або фінансових інвестицій за рахунок прибутку, отриманого від інвестиційних операцій.

27. Інжиніринг – надання послуг (виконання робіт) із складання технічних завдань, проектних пропозицій, проведення наукових досліджень і техніко-економічних обстежень, виконання інженерно-розвідувальних робіт з будівництва об'єктів, розроблення технічної документації, проектування та конструкторського опрацювання об'єктів техніки і технології, надання консультації та авторського нагляду під час монтажних та пусконаладжувальних робіт, а також надання консультацій, пов'язаних із такими послугами (роботами).

28. Корпоративні права – права особи, частка якої визначається у статутному фонді (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами.

29. Кредитор – юридична або фізична особа, яка має підтвержені у встановленому порядку вимоги щодо грошових зобов'язань до боржника, у тому числі щодо виплати заборгованості із заробітної плати працівникам боржника, а також контролюючі органи – щодо податків та зборів.

30. Лізингова (орендна) операція – господарська операція (крім операцій з фрахтування (чартеру) морських суден та інших транспортних засобів) фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних фондів у користування іншим фізичним чи юридичним

особам (орендарям) за плату та на визначений строк. Лізингові (орендні) операції здійснюються у вигляді оперативного лізингу (оренди), фінансового лізингу (оренди), зворотного лізингу (оренди), оренди житла з викупом, оренди земельних ділянок та оренди будівель, у тому числі житлових приміщень.

Лізингові операції поділяються на:

а) оперативний лізинг (оренда) – господарська операція фізичної або юридичної особи, що передбачає передачу орендарю основного фонду, придбаного або виготовленого орендодавцем, на умовах інших, ніж ті, що передбачаються фінансовим лізингом (орендою);

б) фінансовий лізинг (оренда) – господарська операція, що здійснюється фізичною або юридичною особою і передбачає передачу орендарю майна, яке є основним засобом згідно з цим Кодексом і придбане або виготовлене орендодавцем, а також усіх ризиків та винагород, пов'язаних з правом користування та володіння об'єктом лізингу.

Лізинг (оренда) вважається фінансовим, якщо лізинговий (орендний) договір містить одну з таких умов:

- об'єкт лізингу передається на строк, протягом якого амортизується не менш як 75 відсотків його первісної вартості, а орендар зобов'язаний придбати об'єкт лізингу у власність протягом строку дії лізингового договору або в момент його закінчення за ціною, визначеною у такому лізинговому договорі;

- балансова (залишкова) вартість об'єкта лізингу на момент закінчення дії лізингового договору, передбаченого таким договором, становить не більш як 25 відсотків первісної вартості ціни такого об'єкта лізингу, що діє на початок строку дії лізингового договору;

- сума лізингових (орендних) платежів з початку строку оренди дорівнює первісній вартості об'єкта лізингу або перевищує її;

- майно, що передається у фінансовий лізинг, виготовлене за замовленням лізингоотримувача (орендаря) та після закінчення дії лізингового договору не може бути використаним іншими особами, крім лізингоотримувача (орендаря), виходячи з його технологічних та якісних характеристик.

в) зворотний лізинг (оренда) – господарська операція, що здійснюється фізичною чи юридичною особою і передбачає продаж основних засобів фінансовій організації з одночасним зворотним отриманням таких основних засобів такою фізичною чи юридичною особою в оперативний або фінансовий лізинг;

г) оренда житлових приміщень – операція, що передбачає надання житлового будинку, квартири або їх частини її власником у користування орендарю на визначений строк для цільового використання за орендну плату;

г) оренда житла з викупом – господарська операція юридичної особи, що передбачає відповідно до договору оренди житла з викупом передавання другій стороні – фізичній особі (особі-орендарю) майнових прав на нерухомість, будівництво якої не завершено та/або житло за плату на довготривалій (до 30 років) строк, після закінчення якого або достроково, за умови повної сплати орендних платежів та відсутності інших обтяжень та обмежень на таке житло, житло переходить у власність орендаря. Оренда житла з викупом може передбачати відступлення права вимоги на платежі за договором оренди житла з викупом.

31. Маркетингові послуги (маркетинг) – послуги, що забезпечують функціонування діяльності платника податків у сфері вивчення ринку, стимулювання збуту продукції (робіт, послуг), політики цін, організації та управлінні руху продукції (робіт, послуг) до споживача та післяпродажного обслуговування споживача в межах господарської діяльності такого платника податків. До маркетингових послуг належать, у тому числі: послуги з розміщення продукції платника податку в місцях продажу, послуги з вивчення, дослідження та аналізу споживчого попиту, внесення продукції (робіт, послуг) платника податку до інформаційних баз продажу, послуги зі збору та розповсюдження інформації про продукцію (роботи, послуги);

32. Максимальні роздрібні ціни – ціни, встановлені на підакцизні товари (продукцію з урахуванням усіх видів податків (зборів), вищими за які не може здійснюватися продаж підакцизних товарів (продукції) у роздрібній торгівлі. Максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари (продукцію) встановлюються виробниками або імпортерами товарів (продукції) шляхом декларування таких цін.

33. Матеріальні активи – основні засоби та оборотні активи у будь-якому вигляді (включаючи електричну, теплову та іншу енергію, газ, воду), що не є коштами, цінними паперами, деривативами і нематеріальними активами.

34. Нематеріальні активи – право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами.

35. Однорідні (подібні) товари (роботи, послуги) – товари (роботи, послуги), що не є ідентичними, але мають схожі характеристики і складаються із схожих компонентів, у результаті чого виконують однакові функції порівняно з товарами, що оцінюються, та вважаються комерційно взаємозамінними. Для визначення товарів однорідними (подібними) враховуються такі ознаки: якість та ділова репутація на ринку; наявність

торговельної марки; країна виробництва (походження); виробник; рік виробництва; новий чи вживаний; термін придатності.

36. Операція з давальницькою сировиною – операція з переробки (обробки, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників і виконавців, а також етапів (операцій)) з метою одержання готової продукції за відповідну плату. До операцій з давальницькою сировиною належать операції, в яких сировина замовника на конкретному етапі її переробки становить не менш як 20 відсотків загальної вартості готової продукції.

37. Податкове зобов'язання – сума коштів, яку платник податків, у тому числі податковий агент, повинен сплатити до відповідного бюджету як податок або збір.

38. Пов'язані особи – юридичні та/або фізичні особи, взаємовідносини між якими можуть впливати на умови або економічні результати їх діяльності чи діяльності осіб, яких вони представляють і які відповідають будь-якій з наведених нижче ознак:

а) юридична особа, що здійснює контроль за господарською діяльністю платника податку або контролюється таким платником податку чи перебуває під спільним контролем з таким платником податку;

б) фізична особа або члени її сім'ї, які здійснюють контроль за платником податку;

в) посадова особа платника податку, уповноважена здійснювати від імені платника податку юридичні дії, спрямовані на встановлення, зміну або припинення правових відносин, а також члени її сім'ї;

г) платники податку – учасники об'єднання підприємств незалежно від його виду та організаційно-правової форми, що провадять свою господарську діяльність шляхом утворення такого об'єднання.

Під контролем господарської діяльності платника податку слід розуміти:

а) володіння безпосередньо або через пов'язаних фізичних та/або юридичних осіб часткою (паєм, пакетом акцій) статутного фонду платника податку в розмірі не менш як 20 відсотків статутного фонду платника податку;

б) вплив безпосередньо або через пов'язаних фізичних та/або юридичних осіб на господарську діяльність суб'єкта господарювання в результаті:

- надання права, яке забезпечує вирішальний вплив на формування складу, результати голосування та рішення органів управління платника податку;

- обіймання посад членів наглядової (спостережної) ради, правління, інших наглядових чи виконавчих органів платника податку особами, які вже обіймають одну чи декілька із зазначених посад в іншому суб'єкті господарювання;

- обіймання посади керівника, заступника керівника спостережної ради, правління, іншого наглядового чи виконавчого органу платника податку особою, яка вже обіймає одну чи декілька із зазначених посад в інших суб'єктах господарювання;

- надання права на укладення договорів і контрактів, які дають можливість визначати умови господарської діяльності, давати обов'язкові до виконання вказівки або здійснювати делеговані повноваження і функції органу управління платника податку.

39. Податковий кредит – сума, на яку платник податку на додану вартість має право зменшити податкове зобов'язання звітного (податкового) періоду.

40. Податкова різниця – різниця, яка виникає між оцінкою і критеріями визнання доходів, витрат, активів, зобов'язань за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності, та доходами і витратами.

41. Працівник – фізична особа, яка безпосередньо власною працею виконує трудову функцію згідно з укладеним з роботодавцем трудовим договором (контрактом).

42. Основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).

43. Пеня – сума коштів у вигляді відсотків, нарахованих на суми грошових зобов'язань, не сплачених у встановлені строки.

44. Продаж (реалізація) товарів – будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, обміну, поставки та іншими господарськими, цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за плату або компенсацію незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатного надання товарів. Не вважаються продажем товарів операції з надання товарів у межах договорів комісії (консигнації), поруки, схову (відповідального зберігання), доручення, довірчого управління, оперативного лізингу (оренди), інших цивільно-правових договорів, які не передбачають передачі прав власності на такі товари.

45. Продаж результатів робіт (послуг) – будь-які операції господарського, цивільно-правового характеру з виконання робіт, надання

послуг, надання права на користування або розпорядження товарами, у тому числі нематеріальними активами та іншими об'єктами власності, що не є товарами, за умови компенсації їх вартості, а також операції з безоплатного надання результатів робіт (послуг). Продаж результатів робіт (послуг) включає, зокрема, надання права на користування товарами за договорами оперативного лізингу (оренди), продажу, передачі права відповідно до авторських або ліцензійних договорів, а також інші способи передачі об'єктів авторського права, патентів, знаків для товарів і послуг, інших об'єктів права інтелектуальної, у тому числі промислової власності.

46. Проценти – дохід, який сплачується (нараховується) позичальником на користь кредитора як плата за використання залучених на визначений або невизначений строк коштів або майна.

До процентів включаються:

а) платіж за використання коштів або товарів (робіт, послуг), отриманих у кредит;

б) платіж за використання коштів, залучених у депозит;

в) платіж за придбання товарів у розстрочку;

г) платіж за користування майном згідно з договорами фінансового лізингу (оренди) (без урахування частини лізингового платежу, що надається в рахунок компенсації частини вартості об'єкта фінансового лізингу);

г) винагорода (дохід) орендодавця як частина орендного платежу за договором оренди житла з викупом, сплачена фізичною особою платнику податку, на користь якого відступлено право на отримання таких платежів.

Проценти нараховуються у вигляді відсотків на основну суму заборгованості чи вартості майна або у вигляді фіксованих сум. У разі якщо залучення коштів здійснюється шляхом продажу облігацій, казначейських зобов'язань чи ощадних (депозитних) сертифікатів, емітованих позичальником, або шляхом врахування векселів та здійснення операцій з придбання цінних паперів із зворотним викупом, сума процентів визначається шляхом нарахування їх на номінал такого цінного паперу, виплати фіксованої премії чи виграшу або шляхом визначення різниці між ціною розміщення (продажу) та ціною погашення (зворотного викупу) такого цінного паперу.

Платежі за іншими цивільно-правовими договорами незалежно від того, встановлені вони в абсолютних (фіксованих) цінах або у відсотках суми договору або іншої вартісної бази, не є процентами.

47. Роялті – будь-який платіж, отриманий як винагорода за користування або за надання права на користування будь-яким авторським та суміжним правом на літературні твори, твори мистецтва або науки, включаючи комп'ютерні програми, інші записи на носіях інформації, відео- або аудіокасети, кінематографічні фільми або плівки для радіо- чи телевізійного мовлення, будь-яким патентом, зареєстрованим знаком на товари і послуги чи торгівельною маркою, дизайном, секретним

кресленням, моделлю, формулою, процесом, правом на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау).

Не вважаються роялті платежі за отримання об'єктів власності, у володіння або розпорядження чи власність особи або, якщо умови користування такими об'єктами власності надають право користувачу продати або здійснити відчуження в інший спосіб такого об'єкта власності або оприлюднити (розголосити) секретні креслення, моделі, формули, процеси, права на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау), за винятком випадків, коли таке оприлюднення (розголошення) є обов'язковим згідно із законодавством України.

48. Фінансова допомога – допомога, надана на безповоротній або поворотній основі.

Безповоротна фінансова допомога – це:

- сума коштів, передана платнику податків згідно з договорами дарування, іншими подібними договорами або без укладення таких договорів;

- сума безнадійної заборгованості, відшкодована кредитору позичальником після списання такої безнадійної заборгованості;

- сума заборгованості одного платника податків перед іншим платником податків, що не стягнута після закінчення строку позовної давності;

- основна сума кредиту або депозиту, що надані платнику податків без встановлення строків повернення такої основної суми, за винятком кредитів, наданих під безстрокові облігації, та депозитів до запитання у банківських установах, а також сума процентів, нарахованих на таку основну суму, але не сплачених (списаних);

- сума процентів, умовно нарахованих на суму поворотної фінансової допомоги, що залишається неповерненою на кінець звітного періоду, у розмірі облікової ставки Національного банку України, розрахованої за кожний день фактичного використання такої поворотної фінансової допомоги.

49. Поворотна фінансова допомога – сума коштів, що надійшла платнику податків у користування за договором, який не передбачає нарахування процентів або надання інших видів компенсацій у вигляді плати за користування такими коштами, та є обов'язковою до повернення.

50. Собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг витрати, що прямо пов'язані з виробництвом та/або придбанням реалізованих протягом звітного податкового періоду товарів, виконаних робіт, наданих послуг, які визначаються відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку, що застосовуються в частині, яка не суперечить положенням цього розділу.

51. Розумна економічна причина (ділова мета) – причина, яка може бути наявна лише за умови, що платник податків має намір одержати економічний ефект у результаті господарської діяльності.

52. Сільськогосподарська продукція (сільськогосподарські товари) – продукція/товари, що вирощуються, відгодовуються, виловлюються, збираються, виготовляються, виробляються, переробляються безпосередньо виробником цих товарів (продукції), а також продукти обробки та переробки цих товарів (продукції), якщо вони були придбані або вироблені на власних або орендованих потужностях (площах) для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання.

53. Сільськогосподарський товаровиробник – юридична особа незалежно від організаційно-правової форми, яка займається виробництвом сільськогосподарської продукції та/або розведенням, вирощуванням та виловом риби у внутрішніх водоймах (озерах, ставках та водосховищах) та її переробкою на власних чи орендованих потужностях, у тому числі власновиробленої сировини на давальницьких умовах, та здійснює операції з її постачання.

54. Товари – матеріальні та нематеріальні активи, у тому числі земельні ділянки, земельні частки (паї), а також цінні папери та деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення.

55. Штрафна санкція (фінансова санкція, штраф) – плата у вигляді фіксованої суми та/або відсотків, що справляється з платника податків у зв'язку з порушенням ним вимог податкового законодавства та іншого законодавства, контроль за дотриманням яких покладено на контролюючі органи, а також штрафні санкції за порушення у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

56. Пасивні доходи – доходи, отримані у вигляді процентів, дивідендів, страхових виплат і відшкодувань, а також роялті.

Водночас, з податковою звітністю, платники податку на прибуток подають органи державної податкової служби квартальну і річну фінансову звітність.

Отже, в процесі формування та адміністрування податків виникають інформаційні ресурси, що торкаються широкого кола питань господарської діяльності підприємства. Тому для оцінки ефективності податкової політики необхідно здійснювати фінансовий аналіз інформаційних ресурсів податкової системи підприємства та врахувати його результати в побудові нормальних податкових стосунків між підприємствами і державою.



МОДУЛЬ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТА ЇХ РОЗМІЩЕННЯ В АКТИВАХ

РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА

3.1. *Склад майна підприємства.*

3.2. *Аналіз структури і динаміки майна підприємства.*

3.3. *Аналіз стану і ефективності формування майна підприємства.*

3.1. Склад майна підприємства

Підприємницьку діяльність господарюючої системи забезпечує певне майно, щодо якого контролюються вигоди, отримані від його використання та переймаються ризики з ним пов'язані.

Відповідно до Цивільного кодексу України майно можна трактувати як активи, об'єктами яких вважаються окрема річ, сукупність речей, а також майнові права та обов'язки. Майно може розглядатися як поняття, що має матеріальний субстрат, тобто бути фактично тотожним поняттю „речі”, але може і не мати такого субстрату (майнові права та обов'язки), тобто відносини, що мають матеріальний зміст. Особливим об'єктом активів, на який поширюється визначення речі, є тварини (живі істоти).

Залежно від характеру використання споживчих якостей речей їх поділяють на такі, що споживаються (оборотні активи), і такі, що не споживаються (необоротні активи), вони відповідно іменуються „споживні” та „неспоживні”. Речі, що споживаються (споживні) – це такі речі, які в процесі їх використання втрачають свою фізичну сутність повністю або по частинах, а також речі, які в процесі використання перетворюються в іншу річ. Водночас, „речі”, що споживаються, не слід ототожнювати з „предметами споживання”, під якими розуміють речі, призначені задовольняти споживчий попит.

До речей, що не споживаються (неспоживних), належать речі, які при їхньому використанні втрачають свої споживчі властивості поступово, протягом порівняно тривалого часу. Іншими словами, неспоживною є річ, призначена для неодноразового використання, яка зберігає при цьому свій первісний вигляд протягом тривалого часу. Експлуатація речі впродовж певного терміну може призвести до так званої амортизації, наслідком якої

є зменшення її позитивних властивостей, які зникають взагалі з певним часом.

Все те, що виробляється і одержується з речі або приноситься річчю, є продукцією, плодами та доходами.

Продукцією є, зокрема, все те, що створюється внаслідок господарської діяльності і матеріалізується у вигляді нової або частково нової речі. Плоди – це результат органічного розвитку самої речі (приплід тварин, майбутній урожай). Доходи – це те, що приносить річ, перебуваючи в експлуатації (орендна плата, дивіденди).

Інформація про активи підприємства і його фінансові ресурси розглядається в двох аспектах – бухгалтерському і управлінському. Бухгалтерський аспект показує баланс активів підприємства та його фінансових ресурсів, а управлінський – їх форму (продуктивну, товарну, розрахунково-грошову) і роль в підприємницькій діяльності. Оцінка конкурентоспроможності підприємства здійснюється за мінімальними обсягами витрачання активів в процесі господарської діяльності на одиницю готової продукції та мінімальним залишком постійно закріплених активів на балансі підприємства, що забезпечують максимальні обсяги об'єктів підприємницької діяльності.

Для потреб фінансового аналізу в балансі підприємства необоротні активи формуються в розділі I, а оборотні як сума майна – розділів II "Оборотні активи", III "Витрати майбутніх періодів" і IV "Необоротні активи та групи вибуття".

Серед найважливіших об'єктів необоротних і оборотних активів, які забезпечують господарську діяльність підприємства, виділяють:

1. Основні засоби – речові необоротні (неспоживчі) об'єкти, що, як передбачається, будуть використовуватися більше 365 календарних днів з дати введення в експлуатацію (операційного циклу, якщо він довший за рік) для потреб, процесу виробництва або постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, вартість яких більша величини, яка визначена підприємством для малоцінних необоротних матеріальних активів.

2. Малоцінні необоротні матеріальні активи – об'єкти, строк корисного використання яких більше одного року, але за вартісними ознаками підприємство їх не зарахувало до складу основних засобів.

3. Нематеріальні активи – немонетарні об'єкти, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані (відокремлені від підприємства) та утримуватися підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (одного операційного циклу, якщо він перевищує 1 рік) для виробництва, торгівлі, адміністративних потреб чи надання в оренду іншим особам.

4. Довгострокові фінансові інвестиції – це корпоративні права підприємства на частку майна в інших підприємствах.

5. Незавершені капітальні інвестиції являють собою витрати на створення об'єктів матеріальних і нематеріальних необоротних активів. Після завершення придбання, виготовлення (створення) об'єктів та введення їх в експлуатацію, понесені витрати формують необоротні активи.

6. Довгострокові біологічні активи – біологічні активи здатні давати сільськогосподарську продукцію та / або додаткові біологічні активи, або в інший спосіб приносити економічні вигоди протягом періоду, що перевищує 12 місяців (операційний цикл, якщо він більше 12 місяців) та біологічні активи, що створюються протягом періоду, більшого ніж один рік, за винятком тварин на вирощуванні і відгодівлі.

7. Інвестиційна нерухомість – власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності.

8. Необоротні активи та групи вибуття – сукупність активів, які плануються до продажу або відчуження в інший спосіб однією операцією, та зобов'язання, які прямо пов'язані з такими активами, що будуть передані (погашені) в результаті такої операції.

9. Виробничі запаси – цінності, які формують матеріальну основу об'єктів господарської діяльності.

10. Поточні біологічні активи – це активи, здатні давати сільськогосподарську продукцію та / або додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що не перевищує 12 місяців, а також тварини на вирощуванні та відгодівлі.

11. Малоцінні та швидкозношувані предмети – цінності, строк корисного використання яких менше року, але більше операційного циклу створення об'єктів господарської діяльності.

12. Готова продукція – об'єкти господарської діяльності, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектування згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам.

13. Товари – матеріальні цінності, що надходять від продавців та/або формуються на підприємстві з метою продажу.

14. Дебіторська заборгованість – сума заборгованості підприємству, якщо існує ймовірність отримання майбутніх економічних вигід та може бути достовірно визначена її сума. Активи підприємства за дебіторською заборгованістю формуються за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості дебіторської заборгованості обчислюється величина резерву сумнівних боргів.

15. Грошові кошти – готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання.

Майно підприємства виступає, з одного боку, у грошовій або речовій формі, а з іншого – у формі власного або чужого. Ця неоднозначність визначається структурою балансу підприємства. Якщо дивитися з боку пасиву, то можна виділити власне майно підприємства, тобто ті речі які власники суб'єктів господарювання створюють саме собі, і чуже, що утворюється за рахунок позик. З боку активу можна виділити грошові кошти і реальне майно. Грошові кошти шляхом інвестування перетворюються в речові форми майна і навпаки, в процесі продажу речі створюють грошову форму майна. Зміна величини майна підприємства відбувається за рахунок самофінансування і шляхом залучення позикових коштів.

Активи підприємства розподіляються за різними класифікаційними ознаками:

- виробничі – формують господарський потенціал за об'єктами основних засобів, нематеріальних активів, фінансових інвестицій та виробничих запасів. Вони визначають розмір підприємства, спрямовані на отримання прибутку, їх приріст забезпечує збільшення обсягів господарської діяльності і навпаки;
- товарні (готова продукція, товари) – забезпечують надходження грошових коштів для господарської діяльності підприємства;
- розрахунково-грошові (дебіторська заборгованість, кошти в розрахунках, гроші) – забезпечують видатки підприємства пов'язані з господарською діяльністю;
 - невиробничі – об'єкти, які безпосередньо не беруть участі у процесі створення об'єктів господарської діяльності, і призначені для задоволення соціально-побутових потреб персоналу підприємства;
 - орендовані на умовах операційної оренди (лізингу) – необоротні активи використовуються підприємством, а обліковуються на балансі орендодавця і позабалансових рахунках підприємства;
 - орендовані на умовах фінансової оренди (лізингу) необоротні активи – знаходяться на балансі підприємства з передачею всіх ризиків та винагород пов'язаних з правом користування та володіння об'єктами;
 - передані необоротні активи орендарю на умовах операційної оренди – обліковуються на балансі підприємства, а використовуються орендарем за винагороду і знаходяться на його позабалансових рахунках;
 - передані необоротні активи орендарю на умовах фінансової оренди – обліковуються на його балансі з правом користування та володіння;
 - на відповідальному зберіганні – тимчасово знаходяться на підприємстві та не є його власністю, прийняті на комісію, у переробку, до монтажу, в довірче управління;
 - передані на відповідальне зберігання – активи є його власністю, але тимчасово не знаходяться на підприємстві;
 - засвідчені документом (деривативом) на продаж або придбання у

майбутньому без відображення їх в балансі;

- непередбачені (потенційні) – активи щодо яких існує ймовірність надходження економічних вигод у сумі очікуваного відшкодування збитків.

- оформлені договорами застави, поруки, гарантії, притримання. В силу застави кредитор (заставодержатель) має право у разі невиконання підприємством (заставодавцем) зобов'язання, забезпеченого заставою, одержати задоволення за рахунок заставлених активів. Підприємство, як поручитель і гарант, відповідає перед кредитором за порушення зобов'язання боржником. Кредитор, який володіє річчю, що підлягає передачі підприємству, у разі невиконання ним у строк зобов'язання щодо оплати цієї речі, або відшкодування кредитором пов'язаних з нею витрат та інших збитків має право притримати її у себе до виконання підприємством зобов'язання;

- оформлені як гарантія та забезпечення щодо виконання зобов'язань і платежів перед підприємством;

- списані для спостереження за можливістю їх стягнення у випадках зміни майнового становища боржника підприємства.

- на консервації – активи щодо яких здійснюється комплекс заходів, спрямованих на довгострокове (не більш як три роки) зберігання основних засобів у разі припинення виробничої та іншої господарської діяльності з можливістю подальшого відновлення їх функціонування.

Для забезпечення ефективної діяльності підприємства, формування його майна повинно носити цілеспрямований характер.

Основною метою формування активів підприємства є виявлення та задоволення потреби в окремих їх видах для забезпечення технологічного процесу, а також оптимізації складу щодо забезпечення умов ефективної господарської діяльності. При формуванні активів підприємства необхідно враховувати:

1. Перспективи розвитку діяльності підприємства та можливі зміни щодо його об'єктів. Тому сформовані активи підприємства повинні мати певний резервний потенціал, який би забезпечував можливості приросту обсягів господарювання та зміни об'єктів діяльності в майбутньому періоді.

2. Забезпечення оптимального співвідношення обсягів та структури активів, обсягів та структури об'єктів господарської діяльності. Таке співвідношення повинно забезпечуватись через розробку бізнес-плану щодо визначення потреби в окремих видах активів.

3. Ефективність використання активів, що характеризує зв'язок між їх кількістю і обсягом отриманого чистого доходу у результаті використання об'єктів майна. Збільшення обсягів господарювання при даному обсязі активів означає підвищення ефективності їх використання. І навпаки, зменшення обсягів чистого доходу, який одержують із даної величини

залучених активів, свідчить про зменшення ефективності їх використання.

Ефективне використання активів передбачає досягнення: а) повної зайнятості активів; б) повного обсягу об'єктів господарської діяльності.

Повна зайнятість означає використання усіх наявних для господарювання активів. У підприємства не повинно бути активів, які не використовуються.

Однак використання усіх наявних активів не гарантує певного рівня ефективності. Слід ще забезпечити повний обсяг господарської діяльності, що означає використання активів так, щоб вони найповніше задовольняли потреби. Якщо підприємство не досягло повного обсягу господарювання, то кажуть, що активи недовикористовуються. Повний обсяг господарювання формується за наявності двох видів ефективності – розподільної та виробничої.

Розподільна ефективність означає, що активи залучають до виробництва саме тих об'єктів господарювання, які найбажаніші й найпотрібніші для підприємства. Повний обсяг виробництва передбачає досягнення виробничої ефективності, тобто використання найсучаснішої технології, яка забезпечує максимальну віддачу від активів та виробництва об'єктів господарювання з найнижчими витратами.

В процесі формування активів підприємства здійснюють оптимізацію їх співвідношення щодо:

- сукупних розмірів необоротних і оборотних активів;
- активних (безпосередньо задіяних в технологічному процесі) і пасивних (обслуговують технологічний процес) необоротних активів;
- об'єктів оборотних активів (запасів, дебіторської заборгованості і грошових коштів).

Водночас, при управлінні активами підприємство ставить завдання щодо:

- отримання найбільшого прибутку за найменшого ризику;
- забезпечення правильної структури;
- своєчасного отримання коштів;
- збільшення обсягів реалізації;
- раціональної інвестиційної стратегії;
- оптимізації залучення фінансових ресурсів для розміщення в активах.

При здійсненні діяльності, активи підприємства під впливом господарських операцій безпосередньо змінюються як за величиною, так і за складом. За характером впливу на активи підприємства господарські операції можна поділити на 3 типи.

Перший тип. Відбувається переміщення та зміна структури наявних активів, загальна сума їх не змінюється. Наприклад, підприємство одержало від покупців грошові кошти на погашення дебіторської заборгованості в сумі 20 тис. грн. Активи – гроші (готівка, кошти на рахунках в банках) збільшилися (+) на 20 тис. грн., дебіторська

заборгованість покупців, також активи, зменшилась (-) на 20 тис. грн. Загальна сума активів, а також фінансових ресурсів не змінилась.

Другий тит. Збільшуються активи та фінансові ресурси підприємства на рівновелику суму. Наприклад, підприємство одержало активи як виробничі запаси (бензин) від постачальника в борг (в рахунок кредиторської заборгованості) на суму 25 тис. грн. Виробничі запаси (бензин) підприємства збільшилися (+) на 25 тис. грн., але і зобов'язання (кредиторська заборгованість) його перед постачальником збільшилися (+) на 25 тис. грн. Сума активів і фінансових ресурсів підприємства, залучених через кредиторську заборгованість за господарською операцією, одночасно збільшилися на 25 тис. грн. (до часу оплати кредиторської заборгованості).

Третій тит. Зменшуються активи і фінансові ресурси на рівновелику суму. Наприклад, підприємство із своєї каси виплатило дивіденди власникам в сумі 15 тис. грн. Готівкові гроші (активи) підприємства зменшилися (-) на 15 тис. грн., заборгованість (зобов'язання) перед власниками теж зменшилась (-) на 15 тис. грн. Активи і зобов'язання підприємства за господарською операцією зменшилися на 15 тис. грн.

Наведені приклади показують всі випадки змін, що можуть відбуватися в процесі господарських операцій з активами підприємства. Величину активів збільшують вклади і доходи, а зменшують вилучення і витрати. Вклади і вилучення здійснюють безпосередньо власники щодо власного капіталу та учасники діяльності підприємства, що формують його зобов'язання, а доходи і витрати відбуваються в процесі господарської діяльності. Якщо доходи перевищують витрати, то різниця називається чистим прибутком, який збільшує фінансові ресурси і активи в частині власного капіталу. А якщо витрати перевищують доходи, то різниця називається чистим збитком, який зменшує фінансові ресурси і активи в частині власного капіталу.

3.2. Аналіз структури і динаміки майна підприємства

Показники динаміки і структури майна підприємства досліджують шляхом горизонтального і вертикального аналізу даних балансу.

Горизонтальний (часовий) аналіз полягає в порівнянні абсолютних величин за статтями балансу вартості активів за два і більше суміжних періоди, як правило, початок і кінець місяців, кварталів, років. Порівняння можна здійснювати:

- шляхом визначення відхилення показників за абсолютними величинами, тобто на скільки порівнювана величина більша або менша за ту, з якою порівнюють, та розрахунку абсолютної швидкості динаміки;
- за допомогою відносних показників, тобто на скільки відсотків

(разів) порівнювана величина більша або менша за ту, яку визначили за базу порівняння, і який середній темп зміни величини показника.

Вертикальний аналіз – це структурний аналіз абсолютних величин балансу, який дає змогу за даними відносних величин вивчити структуру активів, тобто частку (відсоток) окремих їх видів у загальній сумі розділів та в цілому за балансом. Перевагою цього виду аналізу є можливість зіставлення вираженої у відсотках структури показників одного звітного періоду з іншими незалежно від зміни їх розмірів. Вивчаючи ту чи іншу сукупність показників у різні періоди, можна спостерігати в які об'єкти було вкладене майно і ті зміни, які відбуваються в його структурі. Структурні зрушення дають змогу вивчити внутрішні негативні і позитивні зміни, які відбуваються на підприємстві з його активами.

Для вивчення складу і сфери застосування активів підприємства їх групують за економічно однорідними ознаками. При цьому треба знати, якими видами активів володіє підприємство, який їх стан і цільове призначення, де вони розміщені й за рахунок яких джерел сформовані. Правильність формування активів підприємства визначає його можливі майбутні доходи та фінансовий стан. Крім того, вартість активів визначає мінімально можливий дохід, яким на певний період володіє підприємство і який може бути одержаний після розрахунків з кредиторами.

Горизонтальний та вертикальний аналіз активів підприємства наведений в табл. 3.2.1.

Насамперед, за спрощеною методикою аналітичного дослідження визначають динаміку і структуру активів підприємства за окремими розділами балансу.

При побудові табл. 3.2.1 використані наступні алгоритми:

$$\begin{aligned} \text{гр.4;5} &= \frac{\text{гр.2}; 3 \times 100\%}{\text{гр.2}; 3 \text{ підсумок балансу}}; \\ \text{гр.6;7} &= \frac{\text{гр.2}; 3 \times 100\%}{\text{гр.2}; 3 \text{ підсумок розділів балансу}}; \\ \text{гр.8} &= \text{гр.3} - \text{гр.2}; \text{ гр.9} = \frac{\text{гр.8}}{\text{гр.2}} \times 100\%; \\ \text{гр.10} &= \text{гр.4} - \text{гр.5}; \text{ гр.11} = \text{гр.7} - \text{гр.6}. \end{aligned}$$

У складі майна виділяють необоротні (постійні) активи (I розділ активу балансу) і оборотні (мобільні) активи (II + III розділи активу балансу). Майно може бути використано підприємством у внутрішньому обороті і поза його межами, тобто іміобілізоване в дебіторську заборгованість, вкладене в цінні папери або залучене в оборот інших підприємств у вигляді інвестицій (оренди).

Активи підприємства та їх структура вивчаються як з точки зору участі у виробництві, так і щодо наявності товарних запасів, дебіторської заборгованості і грошових коштів. Безпосередньо з'ясовується участь у виробничому циклі основних засобів, нематеріальних активів, запасів і

Таблиця 3.2.1

Аналіз динаміки і структури активів підприємства за звітний період

Види майна	Сума, тис. грн.		Структура майна по відношенню до підсумку, %				Відхилення				
			балансу в цілому		окремих розділів балансу		+,- тис. грн.	%	пунктів в структурі по відношенню до		
	на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду			балансу в цілому	окремих розділів балансу	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	
I. Необоротні активи											
• залишкова вартість	2,3	–	0,0	–	0,0	–	-2,3	–	0,0	0,0	
• первісна вартість	2,3	–	x	x	x	x	-2,3	x	x	x	
• накопичена амортизація	–	–	x	x	x	x	–	–	x	x	
Незавершені капітальні інвестиції	2222,0	4802,9	3,8	6,2	6,0	9,6	2580,9	1,2 p.	2,4	3,6	
Основні засоби:											
• залишкова вартість	34456,6	44795,5	59,5	57,7	93,4	89,7	10338,9	30,0	-1,8	-3,7	
• первісна вартість	46915,3	62284,3	x	x	x	x	15369,0	32,8	x	x	
• знос	12458,7	17488,8	x	x	x	x	5030,1	40,4	x	x	
Довгострокові біологічні активи:											
• справедлива (залишкова) вартість	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	
• первісна вартість	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	
• накопичена амортизація	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	
Довгострокові фінансові інвестиції:											
• які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств											
• інші фінансові інвестиції	229,4	323,0	0,4	0,4	0,6	0,7	93,6	40,8	0,0	0,1	
Довгострокова дебіторська заборгованість	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	
Інвестиційна нерухомість:											
• справедлива (залишкова) вартість	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	
• первісна вартість	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	
• знос	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	
Відстрочені податкові активи	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	
Гудвіл	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	
Інші необоротні активи	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	
Усього за розділом I	36910,3	49921,4	63,7	64,3	100,0	100,0	13011,1	35,3	0,6	0,0	

Продовження табл. 3.2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
II. Оборотні активи										
Виробничі запаси	6644,2	7946,7	11,5	10,2	31,6	28,7	1302,5	19,6	-1,3	-2,9
Поточні біологічні активи	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Незавершене виробництво	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Готова продукція	1243,6	1531,1	2,2	2,0	5,9	5,5	287,5	23,1	-0,2	-0,4
Товари	233,3	577,1	0,4	0,7	1,1	2,1	343,8	1,5 р.	0,3	1,0
Векселі одержані	224,6	713,7	0,4	0,9	1,1	2,6	489,1	2,2 р.	0,5	1,5
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:										
• чиста реалізаційна вартість	8637,7	12471,7	14,9	16,1	41,2	45,0	3834,0	44,4	1,2	3,8
• первісна вартість	8637,7	12471,7	x	x	x	x	3834,0	44,4	x	x
• резерв сумнівних боргів	-	-	x	x	x	x	-	-	x	x
Дебіторська заборгованість за розрахунками:										
• з бюджетом	1440,3	1599,3	2,5	2,1	6,9	5,8	159,0	11,0	-0,4	-1,1
• за виданими авансами	1570,1	1392,8	2,7	1,8	7,5	5,0	-177,3	-11,3	-0,9	-2,5
• з нарахованих доходів	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
• із внутрішніх розрахунків	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	691,6	1011,4	1,2	1,3	3,3	3,6	319,8	46,2	0,1	0,3
Поточні фінансові інвестиції	85,7	0,0	0,2	0,0	0,4	0,0	-	-	-0,2	-0,4
Грошові кошти та їх еквіваленти:										
• в національній валюті	129,1	395,8	0,2	0,5	0,6	1,4	266,7	2,1 р.	0,3	0,8
✓ у т. ч. в касі	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
• в іноземній валюті	14,5	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	-14,5	-	0,0	-0,1
Інші оборотні активи	69,5	91,9	0,1	0,1	0,3	0,3	22,4	31,8	0,0	0,0
Усього за розділом II	20984,2	27731,5	36,3	35,7	100,0	100,0	6747,3	32,2	-0,6	0,0
III. Витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IV. Необоротні активи та групи вилучення	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	57894,5	77652,6	100,0	100,0	x	x	19758,4	34,1	0,0	-0,1

витрат майбутніх періодів.

Розглядаючи показники за окремими розділами балансу, можна відзначити, що загальна вартість майна підприємства збільшилась за рік на 19758,4 тис. грн., або 34,1%. Приріст вартості майна здійснювався нерівномірно. Якщо необоротні активи в оцінці за залишковою вартістю зросли на 35,3%, то оборотні активи – на 32,2%.

Слід зазначити, що за період, який аналізується, збільшилась питома вага майна необоротних активів. Варіаційна частина оборотних активів щодо готової продукції і дебіторської заборгованості покриваються повністю поточними зобов'язаннями.

Якщо взяти реальні активи, що характеризують виробничу потужність підприємства, тобто основні засоби, виробничі запаси і незавершене виробництво, то на початку року вони становили $(34456,6 + 6644,2 + 0) = 41109,8$ тис. грн. або 71,0% усіх активів. На кінець року реальні активи збільшились і становили відповідно $(44795,5 + 7946,7 + 0) = 52742,2$ тис. грн. За обсягами формування підприємницького майнового потенціалу тенденція розвитку господарської діяльності сприятлива і вказує на збільшення виробничих можливостей підприємства.

Залишкова вартість основних засобів підприємства збільшилась на 10338,9 тис. грн. за рахунок вартості об'єктів, введених в експлуатацію в результаті капітальних вкладень. Одночасно залишкова вартість основних засобів зменшувалась на суму нарахованого зносу – 5030,1 тис. грн.

Наявність довгострокових фінансових вкладень вказує на зовнішню інвестиційну спрямованість підприємства. Якщо в результаті аналізу підприємство буде визнане неплатоспроможним, рекомендується додатково вивчити склад інвестиційних цінних паперів, дати оцінку їх ліквідності, а також ефективності і доцільності відволікання коштів на здійсненні вкладення.

При аналізі даних першого розділу активу балансу також звертається увага на тенденцію зміни таких його статей, як незавершене будівництво (незавершені капітальні вкладення) та довгострокова дебіторська заборгованість, оскільки вказані активи не беруть участі у виробничому процесі і, за певних умов, збільшення їх частки може негативно вплинути на результативність операційної діяльності підприємства.

Аналіз складу оборотних активів показує, що на підприємстві відбулися зміни в їх динаміці. Так, матеріальні оборотні активи зросли на 1933,8 тис. грн., але їх частка в загальній сумі оборотних активів зменшилась – на 2,3 процентних пункти.

Приріст оборотних активів припадає на виробничі запаси, готову продукцію і товари, які, як показує баланс, збільшились, відповідно, на 1302,5, 287,5 і 343,8 тис. грн. Такі зміни обґрунтовані лише за умови зростання обсягів господарської діяльності.

Для забезпечення найбільш ефективного господарювання необхідно

досягти оптимального співвідношення необоротних і оборотних активів та обсягів підприємницької діяльності. При цьому підприємство зацікавлене у зменшенні залишків активів на балансі, особливо в частині готової продукції, товарів і дебіторської заборгованості.

Слід зазначити, що на підприємстві за структурою активів відбулося зменшення оборотних активів внаслідок зменшення дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом і за виданими авансами, виробничих запасів і готової продукції. Частка грошових коштів у загальному розмірі активів збільшилась з 0,2 % на початок звітного періоду до 0,5 % на кінець. Цей факт позитивно характеризує підприємство і покращує його можливості щодо нормальної підприємницької діяльності в сфері здійснення розрахунків з постачальниками. Разом з тим, відбулося збільшення найменш ліквідних оборотних активів – товарних запасів. З фінансової точки зору в цілому на підприємстві відбувається зміна структури оборотних активів у бік незначного збільшення їх ліквідності.

Як видно з балансу, на рахунках підприємства у банках зберігається значна сума грошових коштів. Безперечно, в умовах ринкової конкуренції має бути резерв вільних грошових коштів підприємства, виробничих запасів і товарів на складі, але в цьому випадку резерв має відповідати розрахунковому нормативу. По суті, це кошти, що не працюють, і тримати їх не вигідно.

Поглиблюючи аналіз наявності активів, необхідно оцінити їх роль в управлінському аспекті (табл. 3.2.2).

Таблиця 3.2.2

Оцінка складу активів підприємства за управлінським аспектом

(на кінець періоду)

Форма активів	Періоди				Відхилення		
	минулий		поточний		+/-, тис. грн.	%	пунктів у струк- турі
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %			
1.Виробнича	43554,5	75,2	57868,1	74,5	14313,6	32,9	-0,7
2.Товарна	1476,9	2,6	2108,2	2,7	631,3	42,7	0,2
3.Розрахунково- грошова	12863,1	22,2	17676,3	22,8	4813,2	37,4	0,5
Разом	57894,5	100,0	77652,6	100,0	19758,1	34,1	0,0

За даними таблиці 3.2.2 можна дійти висновку, що 74,5% активів підприємства забезпечують процес виробничої діяльності і формують його виробничий потенціал, щодо 2,6% майна здійснюється пошук покупців і 22,8% кредитують інших суб'єктів господарювання.

При аналізі також детально досліджуються причини збільшення залишків оборотних активів і можливості включення їх у більш активний оборот. Отже, аналіз структури оборотних активів повинен бути націлений

не на констатацію процесів, що відбуваються, а на вивчення можливостей підприємства ефективно працювати на умовах самофінансування. Зміни, які відбулися в складі структури майна, показують, що в цілому підприємство розвивається інтенсивно, збільшується його забезпеченість основними засобами і оборотними активами.

Однак, поточна практична діяльність кожного підприємства пов'язана із забезпеченням його найбільш мобільними активами – грошовими коштами і правильною організацією їх використання. Частка грошових коштів у складі оборотних активів підприємства є незначною, але відмічається тенденція до її збільшення. В той же час допускається імібілізація оборотних активів у вигляді росту дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями. Все це не може позитивно вплинути на фінансовий стан підприємства.

Дуже важливо дослідити стан та розмір дебіторської заборгованості. При цьому визначається частка окремих статей, які характеризують заборгованість в загальній сумі заборгованості, а також відхилення значень цих статей на кінець звітного періоду відносно його початку.

Дебіторська заборгованість виникає при розрахунках підприємства з покупцями, фінансовими органами, персоналом, органами соціального страхування, підзвітними особами, надання авансів постачальникам і підрядникам. Значні розміри дебіторської заборгованості призводять до самовільного перерозподілу оборотних активів між підприємствами, державою і фізичними особами.

Дебіторська заборгованість – це відтягнення оборотних активів з господарської діяльності даного підприємства, що стає причиною його фінансових ускладнень. Якщо відносини між підприємствами передбачають можливість виникнення дебіторської заборгованості, то в договорах необхідно передбачати штрафні санкції за несвочасну оплату покупцями вартості товарів, готової продукції, робіт і послуг.

Слід відрізняти допустиму заборгованість від невиправданої. Допустимою вважають заборгованість, що виникає згідно з діючими умовами договору, а невиправданою – ту, що з'явилася внаслідок порушення фінансової дисципліни.

3.3. Аналіз стану і ефективності формування майна підприємства

В процесі господарської діяльності відбувається постійна трансформація активів і, очевидно, будь-який об'єкт активів може мати два джерела фінансових ресурсів: власні та залучені.

При аналізі показників активів підприємства порівнянням абсолютних величин в динаміці та оцінкою зміни структури обмежуватись не можна,

оскільки їх не досить для з'ясування характерних рис і особливостей об'єктів, що вивчаються. Більш глибоким є аналіз наявності та стану активів підприємства на основі розрахунку відносних показників, що дає можливість вивчити кількісні співвідношення між окремими різноіменними показниками.

У процесі подальшого дослідження здійснюють оцінку ефективності змін структури і динаміки активів підприємства за величиною результативних показників ефекту і ефективності господарської діяльності та щодо їх формування за рахунок окремих джерел фінансових ресурсів.

Ефективна господарська діяльність потребує створення відповідних взаємозв'язків між активами та фінансовими ресурсами, залученими для їх формування (рис. 3.3.1).

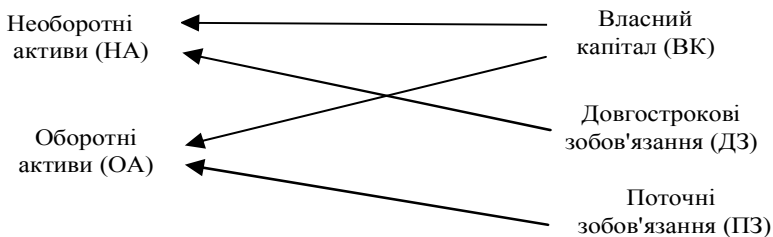


Рис. 3.3.1. Основні взаємозв'язки між активами та джерелами їх формування

Формування необоротних активів та частини оборотних активів щодо залишків виробничих запасів має повністю фінансуватись за рахунок джерел фінансових ресурсів власного капіталу і довгострокових зобов'язань. Товарні запаси, дебіторська заборгованість і грошові кошти повинні покриватися поточними зобов'язаннями.

Отже, на підприємстві мають бути виконані дві умови:

Необоротні активи (НА)	≤ 1;	Оборотні активи (ОА)	≥ 1
Довгострокові фінансові ресурси (ВК+ДЗ)		Поточні зобов'язання (ПЗ)	

Оцінку стану формування необоротних активів можна здійснювати за окремими ознаками (табл. 3.3.1).

Щоб визначити суму необоротних активів (НА), що створені за рахунок джерел власного капіталу, необхідно від їх загальної балансової вартості відняти інвестовані в них довгострокові зобов'язання (ДЗ). Частки необоротних активів, які формувались за рахунок власного капіталу (ВНА) і залученого капіталу (ЗНА), визначають у такий спосіб:

$$ВНА = (НА - ДЗ) : НА; ЗНА = ДЗ : НА; ВНА + ЗНА = 1,0$$

Таблиця 3.3.1

*Типи формування необоротних активів відносно
джерел фінансових ресурсів*

Типи формування	Джерела фінансових ресурсів	Розрахунок оцінки
1	2	3
1. Абсолютний	ВКП	Необоротні активи (НА) ≤ ВКП Надлишок ВКП ВКП : НА > 1,0
2. Нормальний	ВПК	ВКП < Необоротні активи ≤ ВПК Надлишок ВПК ВПК : НА > 1,0
3. Нестійкий	ВДЗ	ВПК < Необоротні активи ≤ ВДЗ Надлишок ВДЗ ВДЗ : НА > 1,0
4. Кризовий	ВДЗ	Необоротні активи > ВДЗ Нестача ВДЗ ВДЗ : НА < 1,0
де ВКП – власний капітал; ВПК – власний і привітряний до нього капітал; ВДЗ – власний і привітряний до нього капітал та довгострокові зобов'язання		

Для оцінки стану і ефективності формування майна підприємства використовують порівняння темпів зміни показників. Зокрема, окремі порівняння можуть свідчити про наступне:

- приріст активів, власного капіталу і зобов'язань

$$\frac{\Delta \text{Власний капітал}}{\Delta \text{Активи}} > \frac{\Delta \text{Зобов'язання}}{\Delta \text{Активи}}, \quad \text{поліпшення фінансової}$$

незалежності підприємства;

- приріст необоротних, оборотних і в цілому активів

$$\frac{\Delta \text{Необоротні активи}}{\Delta \text{Активи}} > \frac{\Delta \text{Оборотні активи}}{\Delta \text{Активи}}, \quad \text{нарощування потенціалу}$$

підприємства;

- приріст середньорічної вартості активів (СВА) і чистого доходу

$$\frac{\Delta \text{Чистий дохід}}{\text{Чистий дохід}} > \frac{\Delta \text{Активи (СВА)}}{\text{Активи (СВА)}}, \quad \text{ефективне використання активів};$$

- приріст середньорічної вартості активів і доданої вартості

$$\frac{\Delta \text{Додана вартість}}{\text{Додана вартість}} > \frac{\Delta \text{Активи (СВА)}}{\text{Активи (СВА)}}, \quad \text{поліпшення задоволення потреб}$$

всіх учасників господарської діяльності;

- приріст середньорічної вартості активів і валової продукції

$\frac{\Delta \text{ Валова продукція}}{\text{Валова продукція}} > \frac{\Delta \text{ Активи(СВА)}}{\text{Активи(СВА)}}$, ефективне використання потенціалу підприємства;

• приріст середньорічної вартості активів і створеного прибутку від господарської діяльності

$\frac{\Delta \text{ Прибуток від господарської діяльності}}{\text{Прибуток від господарської діяльності}} > \frac{\Delta \text{ Активи(СВА)}}{\text{Активи(СВА)}}$, поліпшення ефективності господарської діяльності;

• приріст середньорічної вартості активів і чистого прибутку

$\frac{\Delta \text{ Чистий прибуток}}{\text{Чистий прибуток}} > \frac{\Delta \text{ Активи(СВА)}}{\text{Активи(СВА)}}$, привабливість господарської діяльності;

• приріст продуктивності праці і середньорічної вартості активів

$\frac{\Delta \text{ Продуктивність праці}}{\text{Продуктивність праці}} > \frac{\Delta \text{ Активи(СВА)}}{\text{Активи(СВА)}}$, поліпшення використання активів;

• приріст балансової і первісної вартості активів

$\frac{\Delta \text{ Балансова вартість активів}}{\text{Балансова вартість активів}} > \frac{\Delta \text{ Первісна вартість активів}}{\text{Первісна вартість активів}}$, поліпшення придатності активів;

• приріст ринкової і балансової вартості активів

$\frac{\Delta \text{ Ринкова вартість активів}}{\text{Ринкова вартість активів}} > \frac{\Delta \text{ Балансова вартість активів}}{\text{Балансова вартість активів}}$, привабливість суб'єкта господарювання;

• приріст валового прибутку і середньорічної вартості активів

$\frac{\Delta \text{ Валовий прибуток}}{\text{Валовий прибуток}} > \frac{\Delta \text{ Активи(СВА)}}{\text{Активи(СВА)}}$, ефективність діяльності структурних підрозділів по виробництву об'єктів господарської діяльності;

• приріст продуктивності праці і майнового забезпечення працівників (вартість активів у розрахунку на 1 середньооблікового працівника)

$\frac{\Delta \text{ Продуктивність праці}}{\text{Продуктивність праці}} > \frac{\Delta \text{ Майнове забезпечення працівників}}{\text{Майнове забезпечення працівників}}$, ефективне формування активів.

Використовуючи порівняння, можна зробити висновок: якщо темпи збільшення активів переважають темпи збільшення результативних показників господарської діяльності, то при інших рівних умовах підприємство втрачає фінансову стабільність. А якщо ж навпаки, відбувається зменшення ресурсомісткості об'єктів господарювання, покращується використання активів, підвищується їх рентабельність.

Результативні показники віддачі активів є основним джерелом самофінансування підприємств, регіонів і держави, забезпечують розвиток продуктивних сил і сприяють покращенню добробуту населення.

Великий вплив на фінансовий стан підприємства справляє ефективність використання окремих елементів активів.

Для оцінки рівня впливу на фінансовий стан підприємства основних засобів можна використовувати наступну систему показників:

1. Показники забезпечення господарської діяльності розміщеними фінансовими ресурсами в основних засобах.

1.1. Капіталовіддача (фондовіддача) – показує, які обсяги господарської діяльності (виробничі, товарні) здійснює підприємство протягом року в розрахунку на кожну гривню розміщених фінансових ресурсів в основних засобах за їх первісною вартістю (СЗ). Збільшення цього відношення слід тлумачити як підвищення ефективності управління основними засобами. Для розрахунку показника обсяги господарської діяльності можуть виступати у формі чистого доходу (за товарними об'єктами) або доданої вартості.

Показник капіталовіддачі (КВ) характеризує рівень інтенсивності використання (завантаження) основних засобів і свідчить про обсяг господарської діяльності, що забезпечується кожною гривнею, розміщеною в об'єктах основних засобів. За допомогою цього показника можливо розрахувати приріст підприємницької потужності підприємства (ПГ).

$$\Delta \text{ПГ} = \Delta \text{СЗ} \cdot \text{КВ} .$$

1.2. Капіталомісткість (фондомісткість) – обернений показник до капіталовіддачі, який показує, яку суму фінансових ресурсів розмістило підприємство в основних засобах, щоб забезпечити обсяги господарської діяльності на суму в 1 гривню. Зменшення цього показника при одночасному збільшенні розміщення фінансових ресурсів в основних засобах і обсягів господарювання слід вважати як поліпшення фінансового стану.

1.3. Рівень використання наявних основних засобів – характеризується відношенням вартості об'єктів, що використовуються в господарській діяльності, до вартості всіх наявних об'єктів. Різниця між вартістю наявних і використовуваних основних засобів, помножена на капіталовіддачу, становить потенційний резерв зростання обсягів господарської діяльності.

1.4. Відносна економія (перевитрата) фінансових ресурсів, що розміщені в основних засобах, показує, яку величину коштів економить (Е) або перевитрачає (П) підприємство за рахунок зміни інтенсивності їх використання за показником капіталовіддачі:

$$E(П) = (КВ_1 - КВ_0) \cdot ОГ_1 = СЗ_1 - СЗ_0 \cdot (ОГ_1 : ОГ_0) ,$$

де КВ₁, СЗ₁, ОГ₁, КВ₀, СЗ₀, ОГ₀ – відповідно капіталовіддача, середньорічна

вартість основних засобів і обсяги господарської діяльності в періоді, що аналізується, і в попередньому.

1.5. Рівень екстенсивного використання основних засобів – визначається відношенням суми вартості основних засобів, які використовуються за окремими змінами роботи підприємства до загальної вартості основних засобів. Підвищення цього показника прямо пропорційне збільшенню обсягів господарської діяльності.

2. Показники оцінки стану основних засобів.

2.1. Придатність основних засобів – характеризується відношенням балансової і первісної їх вартості, відбиває частку, яка за розрахунком ще не зносилась і, отже, не перенесена на об'єкти господарської діяльності. Слід зауважити, що при прийнятті управлінських рішень щодо оновлення і ліквідації основних засобів, потрібно враховувати, що сума нарахованого зносу, а отже і частка придатності, не завжди достатньо точно відбивають рівень фактичного фізичного зносу. Тому треба визнати, що оскільки знос основних засобів визначається за розрахунковими нормами амортизації, то і оцінка їх стану є дещо умовною. Більш висока величина придатності основних засобів забезпечує більшу ймовірність стійкого фінансового стану підприємства.

Якщо відняти від 1,0 показник придатності основних засобів, одержимо їх рівень зносу. Цей показник можна розрахувати і як відношення суми зносу до первісної вартості основних засобів. Він виражає частину вартості основних засобів, яка перенесена на об'єкти господарської діяльності.

2.2. Співвідношення темпів приросту балансової і первісної вартості основних засобів – показує на скільки відсотків змінюється балансова вартість зі зміною первісної на 1%. Якщо величина цього показника більша 1,0, це свідчить про створення умов поліпшення фінансового стану підприємства.

2.3. Рівень оновлення основних засобів – характеризує частку основних засобів, що надійшли на підприємство за період, що аналізується, у загальній їх первісній вартості на дату оцінки. Нормативний рівень показника повинен бути більший ніж середня норма амортизації основних засобів на підприємстві.

2.4. Термін оновлення основних засобів – показує період, протягом якого підприємство може оновити всі наявні основні засоби. Показник визначається як відношення вартості основних засобів на початок періоду, що аналізується, до вартості основних засобів, що надійшли на підприємство в цьому періоді.

2.5. Рівень вибуття основних засобів – характеризує відношення вартості об'єктів, що вибули в періоді, що досліджується, до їх вартості на початок цього періоду. Показник свідчить про інтенсивність вибуття основних засобів, тобто показує рівень вибуття тих об'єктів, які або морально застаріли, або зношені й непридатні для подальшого

використання.

Позитивною в діяльності підприємства є ситуація, коли вартість основних засобів, що надходять на підприємство, перевищує вартість вибулих основних засобів. Для визначення стану цієї ситуації розраховують рівень приросту основних засобів, як відношення різниці між надходженням і вибуттям основних засобів до їх вартості на початок досліджуваного періоду.

2.6. Середньорічна норма амортизації основних засобів – показує суму (інтенсивність) їх зносу в процесі господарської діяльності відносно середньорічної первісної вартості.

3. Показники ефективності використання основних засобів.

3.1. Продуктивність використання основних засобів – характеризує обсяги господарської діяльності на 1 грн. перенесеної їх вартості (амортизації) на витрати, пов'язані із створенням об'єктів господарювання. Збільшення цього показника в динаміці свідчить про можливість поліпшення фінансового стану підприємства.

3.2. Амортизаційне навантаження на господарську діяльність – показує рівень перенесеної вартості основних засобів (амортизації) на 1 грн. обсягів господарської діяльності. Поліпшення фінансового стану відбувається, якщо величина цього показника зменшується.

3.3. Окупність фінансових ресурсів, розміщених в основних засобах, показує протягом якого періоду за рахунок чистого прибутку і амортизації можна здійснити формування аналогічної суми фінансових ресурсів.

3.4. Співвідношення темпів приросту результативних показників господарської діяльності і основних засобів – визначається за чистим доходом, доданою вартістю і чистим прибутком і, за умови його величини більше 1,0, свідчить про поліпшення фінансового стану підприємства.

3.5. Прибутковість основних засобів – відношення чистого прибутку до середньорічної первісної вартості основних засобів. Збільшення цього показника свідчить про поліпшення ефективності використання фінансових ресурсів, розміщених в основних засобах.

Рівень прибутковості основних засобів можна визначити через взаємозв'язок показників:

$$\frac{\text{ЧП}}{\text{СЗ}} = \frac{\text{ОГ}}{\text{СЗ}} \cdot \frac{\text{ЧД}}{\text{ОГ}} \cdot \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}},$$

де ЧП – чистий прибуток; СЗ – середньорічна вартість основних засобів; ОГ – обсяг господарської діяльності за величиною створених об'єктів підприємництва; ЧД – чистий дохід за величиною реалізованих об'єктів господарської діяльності.

Показник показує скільки чистого прибутку створює власнику кожна гривня фінансових ресурсів, розміщена в основних засобах.

4. Показники рівня розміщення фінансових ресурсів в основних засобах.

4.1. Капіталоабезпеченість доходів персоналу – характеризує вартість

основних засобів, що використовуються на формування 1 грн. оплати праці працівників. Зростанню цього показника повинні сприяти більші темпи зростання продуктивності праці.

4.2. Капіталоозброєність (фондоозброєність) персоналу – розраховують за відношенням середньорічної вартості основних засобів до середньооблікової чисельності персоналу (СП).

Доцільно порівняти рівні зміни капіталоозброєності персоналу (КО) і продуктивності праці (ПП). Бажано, щоб було:

$$\frac{ПП_1}{ПП_0} > \frac{КО_1}{КО_0}$$

Між показниками капіталоозброєності, продуктивності праці і капіталовіддачі (КВ) існує детермінований зв'язок у вигляді залежності:

$$КВ = \frac{ОГ}{СЗ} = \frac{ОГ}{СП} : \frac{СЗ}{СП} = ПП : КО$$

Індекси цих показників – також взаємопов'язані. Якщо продуктивність праці росте швидше, ніж її озброєність, то віддача основних засобів зростає.

4.3. Співвідношення власного капіталу і балансової вартості основних засобів – характеризує рівень стійкості фінансового стану підприємства щодо розміщення фінансових ресурсів в основних засобах.

4.4. Частка основних засобів в активах – свідчить про інвестиційно-інноваційну спрямованість розміщення фінансових ресурсів для забезпечення господарської діяльності.

4.5. Питома вага амортизації в операційних витратах – показує, яку частку перенесена вартість основних засобів складає у витратах операційної діяльності.

4.6. Співвідношення приросту амортизаційних відрахувань і чистого доходу – характеризує рівень стійкості фінансового стану підприємства щодо формування фінансових ресурсів для простого відтворення основних засобів.

На зміну рівня результативних показників щодо ефективності формування основних засобів впливають окремі фактори. Як приклад, наведемо факторну модель аналізу капіталовіддачі (табл. 3.3.2).

Отже, за даними табл. 3.3.2 на капіталовіддачу вплинули два фактори-показники: обсяг господарської діяльності (позитивно) і середньорічна вартість основних засобів (негативно). Зростання обсягу господарської діяльності зумовило приріст капіталовіддачі на 0,61 грн., а збільшення середньорічної вартості основних засобів спричинило її зниження на 1,10 грн. Водночас, зміна показників - факторів у поточному періоді щодо приросту обсягу господарської діяльності на 24395,0 тис. грн. при зростанні середньорічної вартості основних засобів на 14519,6 тис. грн. формувала капіталовіддачу лише 1,68 грн., що на 1,86 грн. менше, ніж було досягнуто в минулому періоді. Це свідчить про те, що у поточному періоді підприємство мало екстенсивну модель використання приросту

Таблиця 3.3.2

Факторна модель аналізу капіталовіддачі

Показники	Періоди		Відхилення (+/-)
	минулий	поточний	
Обсяг господарської діяльності, тис. грн.	141901,2	166296,2	24395,0
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	40080,2	54599,8	14519,6
Капіталовіддача, грн.	3,54	3,05	-0,49
Зміна капіталовіддачі за рахунок факторів, грн.:			
• обсягу господарської діяльності	x	x	0,61
• середньорічної вартості основних засобів	x	x	-1,10

основних засобів.

Після вивчення узагальнюючих показників стану і ефективності використання основних засобів на підприємстві можна провести більш детальний їх аналіз щодо оцінки інтенсивного і екстенсивного використання. Показники екстенсивного використання основних засобів характеризують їх роботу за часом і кількістю (охопленням) в господарській діяльності. Показники інтенсивного використання пов'язані з виробітком основних засобів (виготовленням об'єктів діяльності за 1 годину), тобто визначають рівень їх продуктивності.

Для характеристики ступеня завантаження основних засобів аналізують коефіцієнти, що дозволяють здійснити оцінку:

- ✓ екстенсивного використання – як співвідношення фактичного і нормативного (можливого) часу використання основних засобів;
- ✓ інтенсивного використання – як співвідношення фактичного і нормативного (можливого) обсягу створених об'єктів діяльності (у вартісному або натуральному виразі) за одиницю часу;
- ✓ комплексного (інтегрального) використання, як добуток коефіцієнтів екстенсивного та інтенсивного використання.

Результати розрахунку наведених показників подано в таблиці 3.3.3.

За даними табл. 3.3.3 в поточному періоді відбулося зменшення екстенсивного, інтенсивного та інтегрального коефіцієнтів використання основних засобів. Підприємство має значні резерви щодо використання виробничої потужності. За рахунок повного використання виробничої потужності підприємство мало можливість у поточному році збільшити обсяги створених об'єктів на 1110 тис. грн. Робота підприємства при повному використанні виробничої потужності призводить до зниження витрат на одиницю вартості створених об'єктів, можливого зменшення цін, збільшення прибутків за рахунок витрат та обсягів реалізації і

Таблиця 3.3.3

Аналіз використання основних засобів підприємства

Показники	Періоди		Відхилення, +,-
	минулий 2	поточний 3	
1	2	3	4
Тривалість використання основних засобів в господарській діяльності в перерахунку на загальну вартість годин			
• виробнича потужність	2500	2600	100
• план	2000	2500	50
• фактично	1950	2100	150
Обсяг господарської діяльності за показником вартості створених об'єктів:			
✓ всього, тис. грн.:			
• виробнича потужність	3000	3200	200
• план	2150	2240	90
• фактично	2210	2090	-120
✓ в розрахунку на 1 годину використання основних засобів, грн.			
• виробнича потужність	1200	1231	31
• план	1075	1093	18
• фактично	1133	995	-138
Коефіцієнт інтенсивного використання щодо:			
• виробничої потужності	0,944	0,808	-0,136
• плану	1,054	0,910	-0,144
Коефіцієнт екстенсивного використання щодо:			
• виробничої потужності	0,780	0,808	0,028
• плану	0,975	0,840	-0,135
Інтегральний показник використання щодо:			
• виробничої потужності	0,736	0,653	-0,083
• плану	1,028	0,764	-0,264
Резерв використання виробничої потужності в порівнянні з:			
• планом:			
✓ годин роботи	-500	-100	400
✓ вартості створених об'єктів, тис. грн.	-850	-960	-110

Продовження табл. 3.3.3

1	2	3	4
✓ виробництва за 1 годину, грн.	-125	-138	-13
• фактичними обсягами діяльності:			
✓ годин роботи	-550	-500	50
✓ вартості створених об'єктів, тис. грн.	-790	-1110	-310
✓ виробництва за 1 годину, грн.	-67	-236	-169

відповідно – поліпшення фінансового стану.

Необхідність ефективного управління активами за ринкових відносин визначається передусім конкуренцією суб'єктів підприємницької діяльності. Саме конкуренція спонукає підприємства здійснювати прискорене оновлення необоротних матеріальних активів шляхом списання наявних фізично і морально зношених об'єктів та вкладення коштів у придбання більш прогресивного устаткування, впровадження нових технологій та іншого поліпшення основних засобів. Розширене відтворення необоротних матеріальних активів підприємства відбувається з одночасною заміною морально і фізично зношених об'єктів.

Фізичний знос – це поступова втрата основними засобами споживної вартості в процесі експлуатації, тобто суто матеріальний знос їх окремих елементів.

Моральний знос – знос основних засобів внаслідок створення нових більш прогресивних і економічно ефективних засобів праці. Поява досконаліших видів устаткування з підвищеною продуктивністю робить економічно доцільним заміну діючих основних засобів ще до їх фізичного зносу.

Як просте, так і розширене відтворення основних засобів здійснюється за допомогою капітальних інвестиційно-інноваційних вкладень. Для аналізу стану інноваційної діяльності підприємства щодо формування майна, її оцінюють за наступними напрямками:

- виробництво нових об'єктів діяльності чи наявних, але з якісно новими властивостями (готова продукція, товари);
- впровадження нових засобів виробництва (необоротні активи, виробничі запаси);
- освоєння нового ринку збуту (дебіторська заборгованість);
- залучення нових джерел ресурсів (власний капітал, зобов'язання);
- введення нових організаційних та інституційних форм господарювання та систем управління (необоротні і оборотні активи);
- зміна інфраструктури (необоротні активи).

Важливим етапом аналізу стану формування майна підприємства є вивчення ефективності управлінських рішень щодо оптимізації величини оборотних активів.

Вплив стану формування величини залишків оборотних активів на ефективність господарської діяльності можна визначити за показниками табл. 3.3.4.

Таблиця 3.3.4
Вплив політики управління оборотними активами на ефективність господарської діяльності

Показники	Рівень залишків	
	максимальний	мінімальний
Середньорічна вартість активів – всього в т.ч.	2000	1700
• необоротних	1200	1200
• оборотних	800	500
Питома вага оборотних активів, %	40,0	29,4
Чистий дохід	1800	1800
Завантаженість оборотних активів, грн.	2,25	3,60
Чистий прибуток	500	500
Рентабельність активів, %	25,0	29,4

Дані таблиці 3.3.4 свідчать, що за мінімального формування залишку оборотних активів, підприємство зменшує залучення фінансових ресурсів на 300 тис. грн. (800-500) і відповідно витрати на виконання зобов'язань та збільшує ефективність використання активів за чистим прибутком в розрахунку 4,4 коп. (29,4-25,0) з 1 грн., авансованої в господарську діяльність.

При визначенні загальної оцінки майнового стану підприємства слід брати до уваги також форму власності суб'єкта господарювання на земельну ділянку, її розмір та умови користування.

Економічна ефективність формування активів – складне і багатофакторне явище. Вона формується під впливом результатів використання не тільки необоротних і оборотних активів, але і робочої сили, природних ресурсів, підприємницьких здібностей, економічної політики держави. Показники господарювання відбивають ефективність використання активів і її вплив на фінансовий стан комплексно, з урахуванням всіх факторів. Водночас, рівень ефективності використання активів впливає на показники віддачі інших ресурсів. Тому, вивчення ефективності використання активів за допомогою загальних показників ефекту господарювання не тільки не применшує роль фінансового аналізу, але і збагачує інформаційну базу для потреб прийняття управлінських рішень щодо поліпшення фінансового стану господарюючих суб'єктів.

РОЗДІЛ 4. АНАЛІЗ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

4.1. Економічна сутність оборотних активів підприємства.

4.2. Аналіз розміщення фінансових ресурсів в оборотних активах.

4.3. Аналіз ефективності використання запасів.

4.1. Економічна сутність оборотних активів підприємства

В процесі господарської діяльності оборотні активи безперервно і послідовно змінюються. Грошова форма активів підприємства перетворюється в матеріальну (виробничі запаси), яка при здійсненні технологічного процесу господарської діяльності матеріалізується у готову продукцію або товар для покупців, які відповідно реалізуються, суб'єкт господарювання через систему розрахунків отримує виручку і відшкодовує (повністю, частково) витрачені виробничі запаси та інші спожиті ресурси й формує фінансовий результат (рис. 4.1.1).

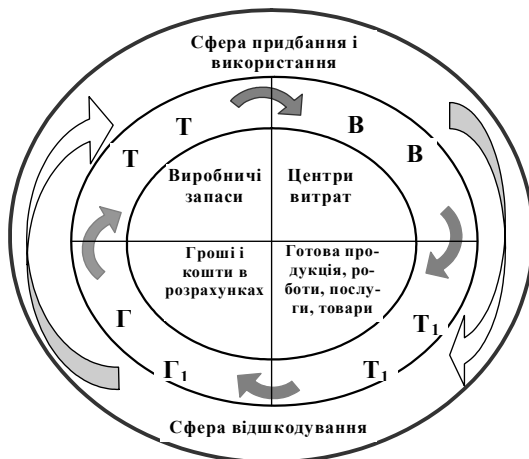


Рис. 4.1.1. Кругообіг оборотних активів

Оборотні активи підприємства в кожний момент господарської діяльності одночасно перебувають в усіх стадіях кругообігу. В той час,

коли одна частина оборотних активів надходить у виробництво у вигляді виробничих запасів, інша частина активів формується як результат виробництва у вигляді готової продукції (виконаних робіт, наданих послуг), а третя частина реалізується покупцям і перетворюється через розрахунки в грошові кошти. Одночасне знаходження оборотних активів на всіх стадіях забезпечує безперервний процес господарської діяльності і безперебійну роботу підприємства.

Розмір залишків запасів, які утворюються кожною їх складовою частиною, має бути оптимальним при забезпеченні безперервної, безперебійної і ритмічної роботи підприємства, у відповідності з його бізнес-планом. За відповідності складу, структури й наявності запасів, визначеному технологічному процесу і обсягам господарської діяльності підприємство отримує максимальний прибуток.

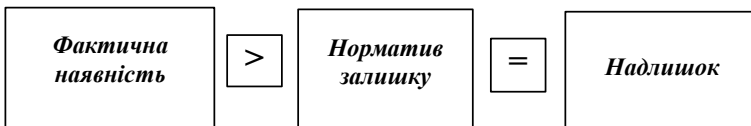
Заниження розміру майна у запасах підприємства може створити перебої у господарській діяльності, призвести до зменшення її обсягів та невиконання договорів з покупцями і відповідно погіршення фінансового результату. Надлишок запасів призводить до відволікання ресурсів з господарської діяльності, послаблення режиму економії, додаткових витрат на їх зберігання, природних втрат, псування, використання не за призначенням і, відповідно, погіршення фінансового результату.

Необхідний (оптимальний) розмір залишків запасів за окремими видами майна для забезпечення найбільш ефективної господарської діяльності визначається шляхом їх нормування (розрахунку нормативу).

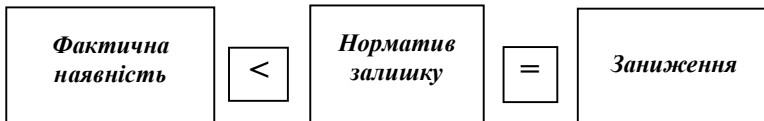
Отримана загальна сума нормативу залишків виробничих запасів використовується для оцінки їх фактичної наявності на підприємстві (надлишок, заниження) та прийняття рішень щодо ліквідації наднормативних запасів або поповнення оптимального до залишків рівня.

Надлишок чи заниження фактичної наявності запасів на підприємстві визначається шляхом порівняння даних їх залишків за обліком (інвентаризацією) з розрахованим нормативом.

Надлишок оборотних активів створюється у разі перевищення їх фактичних розмірів над нормативними, необхідними для задоволення постійних потреб виробництва в ресурсах.



Заниження оборотних активів означає перевищення їх нормативу над фактичною наявністю, що може бути з вини самого підприємства, постачальників, у результаті зміни умов господарювання та через надзвичайні події.



Кожне підприємство повинно контролювати рівень залишків оборотних активів з метою можливого зниження витрат на утримання залучених фінансових ресурсів, необхідних для їх формування та зберігання і захисту в процесі господарської діяльності.

Невиправданий надлишок, а також значне зниження запасів створюють ланцюг негативних явищ, що призводить до ускладнень господарської діяльності та погіршення фінансових результатів господарювання.

Але при цьому необхідно вирішити: чи можливо зменшити витрати так, щоб це не відбилося негативно на доходах підприємства; чи можливо скорочення витрат перетворити у збільшення чистого прибутку; чи не нанесуть короткострокові скорочення витрат непоправної шкоди.

Норматив залишків виробничих запасів на підприємстві за їх певним найменуванням або у вартісному виразі, на окремий об'єкт господарської діяльності або загальні обсяги визначається за такою схемою (табл. 4.1.1).

Відтак нормативний залишок дощок на підприємстві для забезпечення безперебійної його роботи визначений на окремий об'єкт господарської діяльності в кількості 79 м³, а в цілому на загальний асортимент 37,2 тис.грн. При умові, що ціна 1 м³ дощок 1000 грн. їх кількості складає 37,2 м³ (37200:1000).

Сукупний норматив залишків виробничих запасів для підприємства визначається підсумовуванням нормативів за кожним їх найменуванням.

Норматив залишків готової продукції визначається як добуток кількості (вартості) одноденного випуску готової продукції на норму її запасу на складі у днях. Норма запасу складається із кількості днів необхідних для підготовки продукції до реалізації та її продажу.

Обсяги готової продукції на складі мають бути оптимальними щодо тривалості нагромадження окремих партій, умов реалізації продукції і порядку її оплати. Визначений норматив залишку запасів періодично коригується підприємством з урахуванням змін обсягів виробничої програми та її асортименту, швидкості обертання запасів, впливу інфляційних процесів на їх ціни. Для корекції розміру нормативу можна застосовувати спрощену методику розрахунку.

Наприклад, норматив залишку виробничих запасів на підприємстві становив – 157 тис. грн. В поточному періоді зростання виробничої програми передбачене в розмірі 5 %, прискорення обертання виробничих запасів на 1 %, за рахунок зміни асортименту господарської діяльності норматив залишку виробничих запасів збільшиться на 2 %, а ріст цін

Таблиця 4.1.1

Розрахунок нормативного залишку виробничих запасів підприємства

Показники	Розрахунок нормативного залишку виробничих запасів за певним найменуванням (дошки)			
	на окремий об'єкт господарської діяльності		на загальний обсяг господарської діяльності в асортименті готової продукції, робіт, послуг	
	одиниці виміру	розмір показника	одиниці виміру	розмір показника
1. Обсяг господарської діяльності	калькуляційних одиниць	6000	тис. грн.	2465,4
2. Норма витрачання певного найменування виробничих запасів	м ³ , на калькуляційну одиницю	0,15	коп, на 1 грн. обсягів господарської діяльності	17,2
3. Середньодобове споживання виробничих запасів (п1 x п2 : 365)	м ³	2,47	грн	1161,78
4. Норма запасу в днях:				
а) транспортного	–	1	–	1
б) поточного	–	20	–	20
в) резервного (страхового)	–	8	–	8
г) технологічного	–	2	–	2
д) підготовчого	–	1	–	1
Разом	–	32	–	32
5. Норматив виробничих запасів певного найменування, (п3 x п4)	м ³	79	тис. грн.	37,2

складатиме – 15 %. Виходячи з наведених даних норматив залишку виробничих запасів становитиме:

1. Зростання виробничої програми збільшить норматив залишку виробничих запасів до 164,9 тис. грн ($157 \times 105/100$).

2. Зміна асортименту об'єктів підприємницької діяльності збільшить

норматив до 168,2 тис. грн ($164,9 \times 102/100$).

3. Ріст цін на виробничі запаси збільшить їх норматив до 194,2 тис. грн ($168,9 \times 115/100$).

4. У зв'язку з прискоренням обертання виробничих запасів на 1 % норматив запасу їх зменшиться до 192,3 тис. грн ($194,2 \times 99 / 100$).

Оборотні активи, що знаходяться в залишках, весь час поповнюються і використовуються, а їх вартість на звітні періоди відображається в балансі підприємства.

$$\text{ЗОАп} + \text{Пзп} - \text{Взп} = \text{ЗОАк},$$

де ЗОАп і ЗОАк – залишки оборотних активів за балансом підприємства, відповідно, на початок і кінець звітного періоду; Пзп і Взп – відповідно, поповнення і використання залишків оборотних активів за звітний період.

Рух оборотних активів має наступне призначення:

- використання виробничих запасів, що формує матеріальні витрати (МВ).

$$\text{МВ} = \text{КВ} \times \text{ОЦ},$$

де КВ і ОЦ – відповідно, кількість і облікова ціна використаних виробничих запасів у процесі здійснення господарської діяльності.

Формування матеріальних витрат відбувається на рахунках бухгалтерського обліку (рис. 4.1.2).

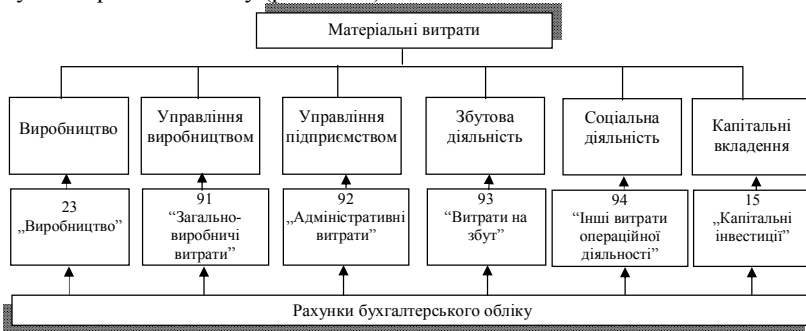


Рис. 4.1.2. Модель формування матеріальних витрат при використанні виробничих запасів підприємства

- надходження виробничих запасів, що формує їх залишки (ВЗ), які забезпечуються розміщенням відповідних фінансових ресурсів;

$$\text{ВЗ} = \text{КП} \times \text{ЦП},$$

де КП і ЦП – відповідно, кількість придбаних виробничих запасів і ціни постачальників;

- формування незавершеного виробництва забезпечуються здійсненням окремих операцій технологічного процесу щодо

виготовлення готової продукції, надання послуг і виконання робіт, а його зменшення свідчить про закінчення технологічного процесу і створення об'єктів діяльності у звітному періоді;

$$\text{НП} + \text{ЗВ} - \text{СВ} = \text{НК},$$

де НВ і НК – незавершене виробництво, відповідно, на початок і кінець звітного періоду; ЗВ – витрати звітного періоду для створення об'єктів діяльності; СВ – витрати на створені об'єкти діяльності (виробнича собівартість готової продукції, робіт, послуг у звітному періоді).

- забезпечення задоволення попиту покупців і власних потреб на готову продукцію (товари, роботи, послуги) з метою повернення підприємству їх вартості через систему розрахунків та створення об'єктів діяльності;

$$\text{ОП} + \text{СО} + \text{ПО} - \text{ВО} - \text{РО} = \text{ОК},$$

де ОП і ОК – залишок об'єктів діяльності відповідно на початок і кінець звітного періоду; СО і ПО – відповідно створені і придбані об'єкти діяльності; ВО і РО – відповідно використані в процесі господарювання і реалізовані об'єкти діяльності;

- формування доходів підприємства через визнання дебіторської заборгованості покупцями в процесі реалізації об'єктів діяльності за умови здійснення розрахунків у майбутньому;

$$\text{ДП} + \text{ДЗ} - \text{ГД} = \text{ДК},$$

де ДП і ДК – дебіторська заборгованість, відповідно на початок і кінець звітного періоду; ДЗ – дебіторська заборгованість за реалізовані об'єкти діяльності у звітному періоді; ГД – грошові кошти, одержані від дебіторів;

- надходження і витрачання грошових коштів в процесі господарської діяльності;

$$\text{ГП} + \text{НГ} - \text{ВГ} = \text{ГК},$$

де ГП і ГК – залишок грошових коштів, відповідно, на початок і кінець звітного періоду; НГ і ВГ – відповідно, надходження і витрачання грошових коштів.

Готова продукція, виконані роботи, надані послуги, товари, дебіторська заборгованість і грошові кошти, як елементи оборотних активів, не формують витрат, а забезпечують підприємству їх повернення покупцями.

Крім вищенаведених алгоритмів руху оборотних активів, їх об'єкти в процесі господарської діяльності формують адміністративні витрати, витрати на збут і витрати, пов'язані з утриманням соціальної сфери підприємства, які відшкодовуються за рахунок валового прибутку. Використані оборотні активи для створення об'єктів необоротних активів формують капітальні вкладення підприємства і повертаються через амортизаційні відрахування.

4.2. Аналіз розміщення фінансових ресурсів в оборотних активах

Аналіз розміщення фінансових ресурсів в залишках оборотних активів, які забезпечують господарську діяльність, здійснюють шляхом вивчення їх структури, джерел формування і динаміки, порівняння за елементами фактичної наявності з нормативом, а також за показниками завантаження, витратомісткості та тривалості одного обороту в днях.

Структура оборотних активів вивчається за їх розміщенням у сферах постачання (виробничі запаси), виробництва і формування об'єктів діяльності (незавершене виробництво, готова продукція, товари), розрахунків (дебіторська заборгованість) і запасу грошових коштів (готівкові і безготівкові кошти).

Обсяги розміщення активів у кожній сфері залежать від виду економічної діяльності підприємств та їх технологічного процесу. Так, для підприємств з матеріальним виробництвом потрібні значні залишки виробничих запасів, для підприємств із тривалим технологічним процесом – незавершеного виробництва і готової продукції, на торгівельних підприємствах – товарів (табл. 4.2.1).

Аналіз даних (табл. 4.2.1) свідчить, що в торгівельних підприємствах оборотні активи формуються з дебіторської заборгованості на 67,4% і товарів – 11,3%; на промислових – дебіторської заборгованості – 65,2% і виробничих запасів – 13,1%.

Для оцінки ефективності формування запасів оборотних активів необхідно здійснити аналіз відповідності їх фактичної наявності нормативній потребі (табл. 4.2.2).

Дані таблиці 4.2.2 свідчать, що залишки оборотних активів підприємства на кінець поточного періоду становили 27731,2 тис. грн. при потребі 11100,0 тис. грн. Отже, у підприємства був надлишок оборотних активів за окремими елементами на загальну суму 16682,1 тис. грн., зокрема, виробничих запасів – 947,6 тис. грн., готової продукції – 531,1 тис. грн., товарів – 327,1 тис. грн., при зниженні залишків запасних частин і незавершеного виробництва на загальну суму 50,9 тис. грн.

За відповідності складу, структури й наявності запасів обсягу господарської діяльності, підприємство в змозі отримувати доходи з мінімальними витратами. У разі зниження розміру виробничих запасів можливі перебої в постачанні і виробничому процесі, зменшення обсягів господарської діяльності та чистого прибутку. Надлишок запасів призводить до нагромадження надмірних їх залишків та втрат від використання не за призначенням грошових коштів. Обсяги готової продукції на складі мають бути оптимальними щодо тривалості виробничого процесу, умов реалізації продукції і порядку розрахунків з покупцями.

Таблиця 4.2.1

Структура оборотних та порівняних до них активів підприємств
України за окремими видами економічної діяльності

(на 31. 12. 2010 року, млн. грн.)

Показники	Промисловість		Торгівля		Відхилення пунктів у структурі
	сума	%	сума	%	
Оборотні активи					
Запаси – усього:	132017,4	24,0	120587,1	18,3	-5,7
• виробничі запаси	72010,7	13,1	11545,8	1,7	-11,3
• поточні біологічні активи	237,6	0,0	131,1	0,0	0,0
• незавершене виробництво	22298,9	4,0	1255,6	0,2	-3,9
• готова продукція	28521,1	5,2	33143,5	5,0	-0,2
• товари	8949,1	1,6	74511,1	11,3	9,7
Дебіторська заборгованість – усього:	358970,2	65,2	445194,8	67,4	2,2
• за товари, роботи, послуги	190761,1	34,6	228604,4	34,6	0,0
• за розрахунками з бюджетом	32755,6	5,9	22514,9	3,4	-2,5
• інша поточна дебіторська заборгованість	135453,5	24,6	194075,5	29,4	4,8
Поточні фінансові інвестиції	11771,5	2,1	39862,1	6,0	3,9
Грошові кошти	23494,6	4,3	26311,5	4,0	-0,3
Інші оборотні активи	14998,4	2,7	18734,2	2,8	0,1
Разом	541252,1	98,3	650689,7	98,5	0,2
Витрати майбутніх періодів	9217,5	1,7	9729,7	1,5	-0,2
Необоротні активи та групи вибуття	204,8	0,0	110,0	0,0	0,0
Всього	550674,4	100,0	660529,4	100,0	0,0

Таблиця 4.2.2

Аналіз стану залишків оборотних активів

(на кінець останнього дня періоду, тис. грн.)

Елементи оборотних активів	Фактична наявність			Норматив			Відхилення			
	періоди		відхилення	періоди		відхилення	минулий		поточний	
	минулий	поточний		минулий	поточний		надлишок	заниження	надлишок	заниження
	минулий	поточний	відхилення	минулий	поточний	відхилення	надлишок	заниження	надлишок	заниження
Запаси:	8121,1	10054,9	1933,8	7550,0	8300,0	750,0	679,7	108,6	1805,8	50,9
✓ Виробничі запаси - всього:	6644,2	7946,7	1302,5	6500,0	7000,0	500,0	202,8	58,6	947,6	0,9
• сировина і матеріали	4237,5	5002,0	764,5	4200,0	4300,0	100,0	37,5		702,0	
• купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби	29,5	32,7	3,2	30,0	30,0			0,5	2,7	
• паливо	423,7	543,1	119,4	450,0	460,0	10,0		26,3	83,1	
• тара і тарні матеріали	365,8	427,8	62,0	370,0	420,0	50,0		4,2	7,8	
• будівельні матеріали	1113,1	1235,6	122,5	950,0	1150,0	200,0	163,1		85,6	
• запасні частини	302,2	349,1	46,9	300,0	350,0	50,0	2,2			0,9
• матеріали сільськогосподарського призначення	83,7	128,9	45,2	90,0	120,0	30,0		6,3	8,9	
• поточні біологічні активи	88,7	227,5	138,8	110,0	170,0	60,0		21,3	57,5	
✓ Незавершене виробництво				50,0	50,0			50,0		50,0
✓ Готова продукція	1243,6	1531,1	287,5	800,0	1000,0	200,0	443,6		531,1	
✓ Товари	233,3	577,1	343,8	200,0	250,0	50,0	33,3		327,1	
Дебіторська заборгованість	12633,8	17280,5	4646,7	2000,0	2500,0	500,0	10633,8		14780,5	
Грошові кошти	229,3	395,8	166,5	300,0	300,0	0,0		70,7	95,8	
Разом	20984,2	27731,2	6747,0	9850,0	11100,0	1250,0	11313,5	179,3	16682,1	50,9

З метою нормального функціонування підприємства залишки його оборотних активів мають бути оптимальні. У процесі аналізу дотримання фактичних величин оборотних активів визначеним нормативам з'ясовуються причини утворення понаднормативних або менших за нормативи залишків.

Для ліквідації понаднормативних залишків оборотних активів необхідно скоротити закупівлю тієї сировини, що є в надлишку, реалізувати непотрібні матеріали, здійснити реалізацію готової продукції і товарів, забезпечити надходження коштів від дебіторів, розмістити грошові кошти в матеріальних активах.

Найбільший вплив на стабілізацію діяльності підприємства має система управління виробничими запасами щодо оцінки їх стану, забезпечення ефективного використання та оптимізації залишків. Завдання аналізу полягає в тому, щоб знайти оптимальне співвідношення між залишками виробничих запасів і обсягами виробництва об'єктів діяльності підприємства.

Надмірно великі залишки виробничих запасів спроможні привести до фінансових труднощів, а їх зниження небезпечно для стабільного господарювання.

Для здійснення контролю за оптимізацією залишків виробничих запасів, крім прямого дослідження їх рівня за кожним елементом (табл. 4.2.2), доцільно використовувати непрямі методи оцінки дотримання підприємством нормативів залишків, які забезпечують стабільну господарську діяльність.

Для аналізу використовують розрахунок нормативу залишків виробничих запасів і оцінку відхилень фактичних даних від нормативних за формулами:

$$\text{НЗВ} = \text{ВЗП} : \text{ЧДП};$$

$$\text{ПЗВ} = \text{ЧДФ} \times \text{НЗВ};$$

$$\text{ПНВ} = \text{ФНВ} - \text{ПЗВ}$$

$$\text{ЗНВ} = \text{ПЗВ} - \text{ФНВ},$$

де НЗВ – норматив залишків виробничих запасів (коп.) на 1 гривню створеного підприємством чистого доходу; ВЗП – залишки виробничих запасів за планом, грн.; ЧДП – плановий обсяг чистого доходу підприємства, грн.; ПЗВ – потреба в залишках виробничих запасів, що відповідає оптимальному рівню, грн.; ЧДФ – фактичний обсяг чистого доходу за досліджуваний період, грн.; ПНВ – перевищення залишків наявних виробничих запасів на підприємстві, грн.; ФНВ – фактична наявність виробничих запасів на підприємстві, грн.; ЗНВ – зниження залишків наявних виробничих запасів на підприємстві, грн.

Наприклад, за нормативом для забезпечення господарської діяльності в розрахунку на 1 гривню підприємство повинно формувати залишок виробничих запасів вартістю 10 коп. Фактичний обсяг чистого доходу підприємства за період, що аналізується, 2540 тис. грн. Отже, потреба підприємства в залишках виробничих запасів становить 254 тис. грн. (2540 x 0,1). Фактична наявність виробничих запасів – 270 тис. грн. Різниця між

наявністю і потребою в залишках виробничих запасів характеризує їх перевищення на 16 тис. грн. (270-254), тобто іммобілізацію коштів на придбання запасів, які не використовуються у господарській діяльності.

Ефективність управління залишками виробничих запасів можна оцінити за допомогою суми коштів, які можна було б вивільнити чи додатково залучити для забезпечення господарської діяльності підприємства.

Для розрахунку суми коштів, які можна вивільнити при зменшенні залишків виробничих запасів, використовують формулу:

$$\text{ПНВ} = (\text{ФЗВ} - \text{НЗВ}) \times \text{ЧДФ},$$

де ФЗВ – фактичний залишок виробничих запасів (коп.) на 1 гривню створеного на підприємстві чистого доходу.

Якщо ФЗВ – 12 коп., НЗВ – 10 коп., а ЧДФ – 2710 тис. грн., то ПНВ становить 54,2 тис. грн. (12-10) x 2710.

Отже, у результаті проведеного аналізу можна зробити висновок про погіршення системи управління виробничими запасами на підприємстві, наслідком якого стало збільшення, без потреби для господарської діяльності, залишків запасів на 54,2 тис. грн.

Обсяг залишків виробничих запасів у вартісному вираженні може змінюватися за рахунок як кількісного, так і цінового факторів (табл. 4.2.3).

Таблиця 4.2.3

Аналіз зміни вартості залишків виробничих запасів підприємства

Показники	Найменування сировини		Усього
	дошки, м ³	метал, т	
1	2	3	4
Кількість, од.			
• на початок періоду	120,6	80,4	x
• на кінець періоду	150,1	50,4	x
• відхилення	29,8	-30,3	x
Ціна, грн.			
• на початок періоду	500,14	3896,27	x
• на кінець періоду	572,06	4219,62	x
• відхилення	71,92	323,35	x
Залишок запасів, грн.			
• на початок періоду	60316,88	313260,11	373576,99
• на кінець періоду	86037,82	211402,96	297440,78
• відхилення	25720,94	-101857,15	-76136,21
Зміна суми залишків виробничих запасів, за рахунок зміни (грн.):			
✓ кількості	14904,18	-118056,98	-103152,80
✓ цін	10816,76	16199,83	27016,59

За даними таблиці 4.2.3 можна зробити висновок, що зменшення вартості залишків виробничих запасів на 76136,21 грн. відбулося за рахунок зменшення кількості металу (30,3 т) при одночасному збільшенні цін на сировину і кількості дошок (29,84 м³).

Аналогічне дослідження щодо оцінки ефективності управління можна здійснити за кожним видом і елементом оборотних активів (готова продукція, дебіторська заборгованість). Перевищення нормативів залишків готової продукції призводить до збільшення залучення фінансових ресурсів, відсутності грошових коштів, появи у підприємства потреби в кредитах, зростання кредиторської заборгованості. Відволікання коштів у дебіторську заборгованість призводить до зниження платоспроможності та необхідності пошуку додаткових джерел фінансових ресурсів.

Оптимальність величини залишку грошових коштів визначається за оцінкою доцільності формування їх запасів на операційну діяльність, забезпечення резерву, інвестиційну діяльність та компенсаційну заставу.

Залишок коштів на операційну діяльність повинен забезпечити поточні платежі підприємства, пов'язані з придбанням ресурсів, виплатою заробітної плати, сплатою податків та поверненням позик відповідно до платіжного календаря. Необхідність формування страхового запасу обумовлюється ризиками несвоечасного надходження грошових коштів та потребою підтримки постійної платоспроможності підприємства. Інвестиційний залишок грошових коштів формується з метою здійснення ефективних короткострокових фінансових інвестицій та депозитних операцій, які забезпечують підприємству більший відсоток прибутку, ніж їх використання для створення об'єктів діяльності. Компенсаційний залишок постійної величини коштів на рахунках може формуватися на вимогу банківських установ, як умова для одержання підприємством кредиту.

Зміст аналізу дебіторської заборгованості полягає у визначенні структури дебіторів за різними ознаками та оцінці умов розрахунків з покупцями.

Дебіторська заборгованість покупців може розглядатися як безкоштовна позика підприємства іншим суб'єктам господарювання. Якщо умови кредитування покупців у процесі продажу продукції передбачають жорсткі інструменти попередньої оплати, то зменшуються обсяги реалізації і, відповідно, зменшується величина дебіторської заборгованості. З іншого боку, якщо розрахункові умови послаблюються, з'являється більше покупців, зростають обсяги реалізації і, відповідно, сума дебіторської заборгованості, безнадійних боргів та фінансових втрат.

Аналіз стану дебіторської заборгованості за строками її виникнення наведено в табл. 4.2.4.

За даними таблиці 4.2.4, 66,1% дебіторської заборгованості підприємства виникло менше, ніж за 3 місяці. Разом з тим, борг в сумі

Таблиця 4.2.4

Аналіз стану формування дебіторської заборгованості

Строки виникнення заборгованості	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги		Інша поточна дебіторська заборгованість		Всього	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
До 3 місяців	8205,6	65,8	702,5	69,5	8908,1	66,1
Від 3 до 6 місяців	2116,9	17,0	194,7	19,3	2311,6	17,1
Від 6 до 12 місяців	1347,4	10,8	59,1	5,8	1406,5	10,4
Від 12 до 18 місяців	801,8	6,4	55,1	5,4	856,9	6,4
Від 18 до 36 місяців	–	–	–	–	–	–
Більше 3 років	–	–	–	–	–	–
Разом	12471,7	100,0	1011,4	100,0	13483,1	100,0

856,9 тис. грн. дебітори не сплачують підприємству більше року.

При аналізі дебіторської заборгованості слід розрахувати рівень сумнівних боргів і понесені економічні втрати.

Наприклад, підприємство має сумнівну дебіторську заборгованість в сумі 126 тис. грн., яку покупці не сплачують протягом 15 місяців. Загальна сума дебіторської заборгованості підприємства становить 900 тис. грн. Річна (12 місяців) прибутковість активів підприємства – 20%.

Отже, рівень сумнівних боргів дебіторів підприємству становить 14,0% ($126 : 900 \times 100$), тобто система управління дебіторською заборгованістю приносить збитки в розмірі 14% доходу, крім того, вилучення коштів з обороту на 15 місяців створило втрати на суму 31,5 тис. грн. ($126 \times 15 : 12 \times 20 : 100$).

При оцінці дебіторської заборгованості підприємства слід враховувати, що грошова одиниця, яка очікується до одержання через деякий час, не є рівноцінною грошам, які є сьогодні. Це пояснюється впливом трьох факторів: інфляція, ризик, прибутковість.

За умови інфляції, якщо гроші за товар не використовувалися підприємством, а знаходилися в дебітора, їх купівельна спроможність знижується.

Щодо ризику, то будь-яка дебіторська заборгованість має імовірність бути неоплаченою узагалі або частково.

Кошти, як і будь-який актив, повинні з часом генерувати прибуток, який формує власнику його господарська діяльність. Проте сума, очікувана до одержання від дебіторів, не бере участі в господарській діяльності і, відповідно, не формує прибутку. Тому, сума, яка буде

одержана від дебітора через деякий час, має перевищувати початкову суму; за інших умов у підприємства формуються втрати.

Очевидно, що позикові операції через дебіторську заборгованість мають алгоритм управління, наведений на рис. 4.2.1.

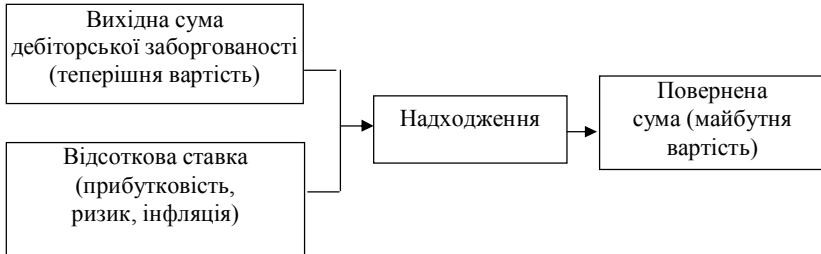


Рис. 4.2.1. Алгоритм управління дебіторською заборгованістю для забезпечення рівноцінних грошових потоків

Далі в процесі фінансового аналізу вивчаються оборотні активи за джерелами формування та причини їх зміни. Для цього використовують наступні показники:

1. Наявність власних (чистих) оборотних активів (ВОА), яка розраховується за формулою:

$$BOA = BK - HA, BOA = OA - ЗП,$$

де BK – власний капітал; HA – необоротні активи; OA – оборотні активи; ЗП – зобов’язання підприємства.

Показник свідчить про те, яка сума оборотних активів залишається в розпорядженні підприємства після розрахунків за його зобов’язаннями.

Основним джерелом позитивної зміни цього показника є чистий прибуток, а негативної – збиток, що отримує підприємство в результаті здійснення господарської діяльності.

Господарські операції, що супроводжуються одночасними змінами вартісної величини оборотних активів та поточних зобов’язань або перегрупуванням їх складу, розмір власних оборотних активів не змінюють.

Ефективність приросту чистих оборотних активів залежить від об’єктів, в які розміщується чистий прибуток. Якщо діяльність підприємства супроводжується збільшенням виробничих і товарних запасів або дебіторської заборгованості, яке не обумовлено розширенням обсягів об’єктів діяльності, а отже, є невикористаним, то використання чистого прибутку на формування активів не можна розглядати як ефективне управлінське рішення.

Загрожує підприємству і ситуація, коли величина власних оборотних активів зменшується від збиткової діяльності або коли оборотні активи зростають меншими темпами, ніж поточні зобов’язання, оскільки це

потребує додаткового фінансування необхідних активів на позиковій основі.

Отже, при дослідженні величини власних оборотних активів необхідно не тільки визначити розмір і динаміку зміни цього показника, а й з'ясувати їх причини та наслідки.

2. Величина власних та прівірняних до них оборотних активів (ВПА):
$$\text{ВПА} = \text{ВК} + \text{ДЗ} - \text{НА}.$$

Даний показник визначає оборотні активи, які фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань (ДЗ). При цьому у підприємства збільшується свобода маневру активами з позиції короткострокової перспективи. Цей же результат можна одержати й іншим способом: від загальної суми оборотних активів (ОА) відняти поточні зобов'язання (ПЗ).

$$\text{ВАП} = \text{ОА} - \text{ПЗ}.$$

Зниження показника до від'ємних значень сигналізує про відсутність у підприємства не тільки платіжних засобів, а і власних виробничих запасів.

3. Рівень забезпеченості власними оборотними активами господарської діяльності (РВО). Його розраховують за формулою:

$$\text{РВО} = \text{ВОА}(\text{ВПА}) : \text{ОА}.$$

Показник свідчить, яка частка оборотних активів формується за рахунок власних або власних і прівірняних до них фінансових ресурсів підприємства, і чим вища вона, тим безпечніша господарська діяльність. Цей показник характеризується такими ж коливаннями і тенденціями, що й попередні показники ВОА і ВПА. Вони є взаємопов'язаними, оскільки визначаються за величинами вартості оборотних активів, які забезпечуються за рахунок власних коштів.

Інша частина оборотних активів визначає рівень їх забезпеченості за рахунок поточних зобов'язань (РЗО).

$$\text{РВО} = \text{ПЗ} : \text{ОА}.$$

Значний рівень формування оборотних активів за рахунок позикових коштів свідчить про зниження фінансової стабільності підприємства і підвищення залежності від зовнішніх кредиторів.

4. Рівень маневреності власних оборотних активів (РМО), який характеризує їх частку, що знаходиться у формі грошових коштів (ГК):

$$\text{РМО} = \text{ГК} : \text{ВОА}(\text{ВПА}).$$

Зростання показника в динаміці розглядається як позитивна тенденція.

5. Рівень поточної забезпеченості господарської діяльності розраховується як відношення власних оборотних активів до виробничих запасів і витрат незавершеного виробництва (ВЗ), а в торговельних підприємствах – товарних запасів.

$$\text{РПГ} = \text{ВОА}(\text{ВПА}) : \text{ВЗ}.$$

Нижня межа, що рекомендується для цього показника, не менше 1,0. При розрахунку показника поточної забезпеченості господарської діяльності власні та прівірняні до них оборотні активи можна збільшити

на короткострокові кредити і кредиторську заборгованість за отримані виробничі запаси. Суми власних, прівірняних до них і забезпечених поточними зобов'язаннями фінансових ресурсів, що розміщені в оборотних активах, і визначають загальну величину джерел фінансування залишків виробничих запасів (ЗВА).

Якщо значення цього показника менше за одиницю, то підприємству необхідно перегрупувати джерела залучених фінансових ресурсів у власні.

Для оцінки рівня оптимізації розміщення фінансових ресурсів за їх джерелами у виробничих запасах можна використати розрахунки наведені на рис. 4.2.2 і в табл. 4.2.5.

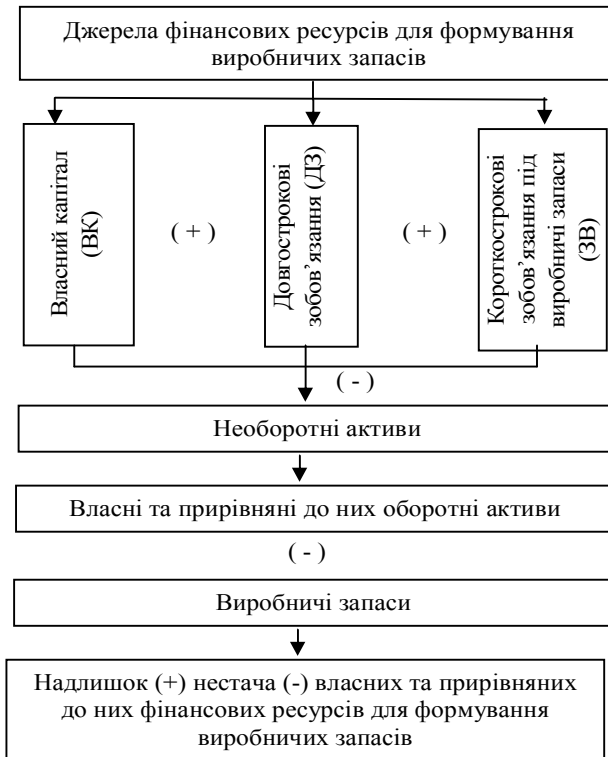


Рис. 4.2.2 Розрахунок потреби у фінансових ресурсах для формування виробничих запасів

Ефективність розміщення фінансових ресурсів у залишках оборотних активів визначається показниками, які характеризують їх оборотність та рівень забезпечення величини господарської діяльності. Прискорення оборотності активів дає змогу зменшити потребу у власних і залучених

Таблиця 4.2.5

Типи формування виробничих запасів за видами фінансових ресурсів

Типи формування виробничих запасів	Джерела формування	Розрахунок оцінки
1. Абсолютний	ВОА	Виробничі запаси (ВЗ) \leq ВОА Надлишок ВОА ВОА : ВЗ $> 1,0$
2. Нормальний	ВПА	ВОА < Виробничі запаси \leq ВПА Надлишок ВПА ВПА : ВЗ $> 1,0$
3. Нестійкий	ЗВА	ВПА < Виробничі запаси \leq ЗВА Надлишок ЗВА ЗВА : ВЗ $> 1,0$
4. Кризовий	ЗВА	Виробничі запаси $>$ ЗВА Нестача ЗВА ЗВА : ВЗ $< 1,0$
де ВОА – власні оборотні активи; ВПА – власні та порівняні до них оборотні активи; ЗВА – загальна величина джерел фінансування оборотних активів.		

фінансових ресурсах. Розраховані показники дають можливість проаналізувати:

- завантаження оборотних активів, що характеризує розмір чистого доходу в розрахунку на 1 гривню оборотних активів і в динаміці повинен мати тенденцію до збільшення;

- тривалість одного обороту в днях, який показує, за скільки днів оборотні активи повністю замінюються на підприємстві;

- витратомісткість залишків оборотних активів – визначає суму оборотних активів, що авансується підприємством для одержання 1 гривні чистого доходу. Чим менший цей показник, тим ефективніше використовуються фінансові ресурси, розміщені в оборотних активах.

Аналіз ефективності розміщення фінансових ресурсів в оборотних активах підприємства наведено у табл. 4.2.6.

Як бачимо з таблиці 4.2.6, тривалість одного обороту оборотних активів підприємства у поточному періоді збільшилася на 1,9 дня ($53,5 - 51,6 = 1,9$), що призвело до:

а) зменшення завантаження оборотних активів на 24,3 коп. ($6,827 - 7,070 = -0,243$);

б) збільшення витратомісткості залишків оборотних активів на 0,5 коп. ($14,6 - 14,1 = 0,5$).

Для визначення суми чистого доходу, яка була одержана за рахунок зменшення завантаження оборотних активів та їх додаткового залучення в

Таблиця 4.2.6

Оцінка ефективності формування запасів оборотних активів підприємства

(тис. грн.)

Показники	Періоди		Відхилення (+,-)
	минулий	поточний	
Чистий дохід (виручка) підприємства (ЧД)	141901,2	166296,2	24395,0
Кількість днів періоду (Кд)	365	365	0
Одноденна виручка (Ов)	388,8	455,6	66,8
Середній залишок оборотних активів (Со)	20071,3	24357,7	4286,4
Тривалість одного обороту оборотних активів, днів (Од)	51,6	53,5	1,9
Завантаження оборотних активів (Зо), грн.	7,073	6,827	-0,243
Витратомісткість залишків оборотних активів (Во), коп.	14,1	14,6	0,5

господарську діяльність, використовуємо індексний метод. Залежність чистого доходу (Ічд), як результативної ознаки, від середнього залишку оборотних активів (Ісо) і рівня їх завантаження (Іко) виражає така індексна система:

$$Ічд = Іко \times Ісо, \text{ або } \frac{Зо_{п} \times Со_{п}}{Зо_{м} \times Со_{м}} = \frac{Зо_{п} \times Со_{п}}{Зо_{м} \times Со_{п}} \times \frac{Зо_{м} \times Со_{п}}{Зо_{м} \times Со_{м}}$$

де Зо_п і Зо_м – рівень завантаження оборотних активів, а Со_п і Со_м – середній залишок оборотних активів, відповідно в поточному і минулому періодах.

За даними табл. 4.2.6 індексна система буде становити:

$$Ічд = 1,1719 = \frac{166296,2}{141901,2}; \quad Іко = 0,9652 = \frac{166296,2}{172208,9}; \quad Ісо = 1,2135 = \frac{172208,2}{141901,2}$$

Розрахований індекс завантаження оборотних активів склав 0,9657, а індекс їх наявності за балансом 1,2125. Добуток цих індексів становить – 1,1719. Це означає, що чистий дохід збільшився на 17,19% – за рахунок зменшення завантаження на 3,43%, і збільшення наявності оборотних активів за балансом на 21,35%.

Абсолютний приріст чистого доходу підприємства у поточному періоді в порівнянні з минулим періодом становив 24395,0 тис. грн., у тому числі за рахунок додаткового залучення в господарську діяльність оборотних активів – 30307,7 тис. грн., а за рахунок погіршення завантаження він зменшився на 5912,7 тис. грн.

Метою аналізу є також визначення фінансових ресурсів, що були вивільнені з господарської діяльності або додатково залучені, як наслідок, в результаті зміни тривалості одного обороту оборотних активів. Для

розрахунку суми цих ресурсів, різницю в тривалості одного обороту оборотних активів у днях за досліджуваний період множать на звітну одноденну виручку підприємства.

За даними табл. 4.2.6 збільшення тривалості оборотності оборотних активів на 1,9 дня призвело до збільшення використання коштів на формування залишків оборотних активів в сумі 865,64 тис. грн. ($1,9 \times 455,6 = 865,64$).

Величину економічного ефекту, отриманого від прискорення оборотності оборотних активів, можна визначити користуючись і показником витратомісткості їх залишків. Так, якщо в минулому періоді для одержання однієї гривні чистого доходу підприємство тримало на балансі оборотні активи на суму 14,1 коп., то у поточному періоді – 14,6 коп., тобто більше на 0,5 коп. на кожну гривню виручки.

Отже, загальна сума додатково залучених фінансових ресурсів у формування запасів оборотних активів становила 865,6 тис. грн. ($0,5 \times 166296,2:100 = 865,6$) (різниця пояснюється округленням цифр при розрахунку).

Для оцінки ефективності використання оборотних активів, тобто визначення їх оптимального співвідношення з чистим доходом, необхідно здійснювати моніторинг завантаження оборотних активів.

Ще одним важливим напрямом фінансового аналізу є оцінка чинників, які впливають на тривалість обороту оборотних активів. На зміну оборотності оборотних активів впливають два фактори:

- обсяг чистого доходу підприємства (ЧД);
- середній залишок оборотних активів за балансом (Со).

Вплив цих факторів на тривалість обороту оборотних активів визначають за формулами:

$$\text{Од(чд)} = (\text{Сом} : \text{Овп}) - \text{Одм}; \text{Од(со)} = (\text{Соп} - \text{Сом}) : \text{Овп}.$$

Отже, в результаті зростання обсягу чистого доходу підприємства у поточному періоді в порівнянні з минулим періодом на 24395,0 млн. грн. тривалість одного обороту оборотних активів зменшилися на 7,5 дня ($20071,3 : 455,6$) – 51,6, а збільшення залишку їх на балансі на 4286,4 тис. грн. уповільнило оборотність на 9,4 дня ($4286,4 : 455,6$). Загальний результат – зменшення швидкості обертання оборотних активів на 1,9 дня ($7,5 - 9,4$).

Показники завантаження і витратомісткості залишків оборотних активів можна розкласти на складові частини за їх елементами. Наприклад, за даними звітності оборотні активи підприємства характеризуються наступними показниками (тис. грн.): у минулому періоді – дебіторська заборгованість 10836,3 і запаси (з грошовими коштами) 9235,0, у звітному періоді, відповідно 14957,1 і 9400,6.

Отже, витратомісткість чистого доходу за фінансовими ресурсами, розміщеними в оборотних активах, становила коп.:

- ✓ в минулому періоді $\frac{20071,3}{141901,2} = \frac{10836,3}{141901,2} + \frac{9235,0}{141901,2}$; $14,1 = 7,6 + 6,5$;
- ✓ у звітному періоді $\frac{243577}{1662962} = \frac{149571}{1662962} + \frac{94006}{1662962}$; $14,6 = 9,0 + 5,6$.

В динаміці показника витратомісткість розміщення фінансових ресурсів в оборотних активах відбулися наступні зміни:

- за абсолютними величинами (копійок оборотних активів на 1 грн. чистого доходу):

$$14,6 - 14,1 = (9,0 - 7,6) + (5,6 - 6,5); 0,5 = 1,4 + (-0,9);$$

- за відносними величинами:

$$\frac{0,5}{14,6} = \frac{1,4}{14,6} + \frac{-0,9}{14,6}; 0,0342 = 0,0958 + (-0,0616),$$

або відповідно у відсотках $3,42 = 9,58 + (-6,16)$.

Ці дані дають можливість виявити такі моменти: висока витратомісткість чистого доходу обумовлена значними сумами дебіторської заборгованості, що складає 9,0 коп. на 1 грн. чистого доходу; збільшення витратомісткості чистого доходу в частині дебіторської заборгованості на 9,58%, або на 1,4 коп. відбулося за умови приросту обсягів реалізації, що призвело до зниження витратомісткості щодо запасів на 6,16%, або 0,9 коп.; як результат витратомісткість залишків оборотних активів збільшилась на 3,42%, або на 0,5 коп.

Для підприємств залежно від їх класифікаційних ознак і особливо виду економічної діяльності та регіонального розміщення показники завантаження і тривалість одного обороту оборотних активів мають індивідуальне значення. Тому, аналізуючи ці показники, слід обов'язково порівнювати їх з моніторинговими та нормативними значеннями і розраховувати коефіцієнт еластичності (Ke_0) щодо темпів зміни приросту чистого доходу і залишків оборотних активів.

$$Ke_0 = I_{чд} : I_{со} \quad Ke_0 = 0,1719 : 0,2135 = 0,8052.$$

Якщо коефіцієнт еластичності буде більше 1,0, тобто темп приросту чистого доходу вищий за темп приросту залишків оборотних активів, це завжди свідчатиме про оптимальне співвідношення розміщення фінансових ресурсів в оборотних активах і одержаної виручки на підприємстві. Водночас, необхідно врахувати, що високий показник завантаження оборотних активів може характеризувати недостатність запасів і подальше гальмування бізнесу, а інколи низький показник завантаження виправданий, наприклад, за наявності інфляційних процесів.

4.3. Аналіз ефективності використання запасів

Подальшим кроком аналізу оборотних активів, які безпосередньо беруть участь у створенні елементів фінансових ресурсів за доданою вартістю підприємства, має бути оцінка поточної ефективності використання виробничих запасів, одержаних послуг і виконаних робіт для здійснення операційної, фінансової, інвестиційної і надзвичайної діяльності через матеріальні витрати та об'єкти діяльності підприємства (готова продукція, товари, роботи, послуги). За інформаційними ресурсами звітності для оцінки ефективності матеріальних витрат можна досліджувати показники: матеріаловіддача; матеріаломісткість витрат при здійсненні операційної діяльності та формуванні чистого доходу; координація матеріальних та прирівняних до них витрат і елементів доданої вартості у операційних витратах (оплата праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, податки); матеріальне завантаження створених фінансових ресурсів за елементами доданої вартості та еластичності динаміки матеріальних витрат відносно їх впливу на формування чистого доходу і фінансових ресурсів господарюючих суб'єктів.

1. Матеріаловіддача (МВ) – характеризує рівень одержаного чистого доходу (ЧД) на 1 грн. вартості використаних матеріальних цінностей, одержаних послуг і виконаних робіт для потреб операційної діяльності (ВМ):

$$МВ = ЧД : ВМ.$$

2. Матеріаломісткість чистого доходу (ММч) – це обернений до матеріаловіддачі показник, який показує скільки матеріальних і прирівняних до них витрат припадає на кожну гривню створеного ними чистого доходу:

$$ММч = ВМ : ЧД.$$

Збільшення матеріаловіддачі та зменшення матеріаломісткості чистого доходу характеризують поліпшення ефективності господарської діяльності.

3. Матеріаломісткість операційних витрат (ММв) – відображає величину матеріальних витрат (ВМ), як окремого елемента в загальній сумі витрат операційної діяльності (ОВ):

$$ММв = ВМ : ОВ.$$

4. Коефіцієнт координації матеріальних та прирівняних до них витрат і елементів доданої вартості в операційних витратах (МВк). Показник відображає співвідношення (пропорцію) вартості використаних матеріальних і прирівняних до них цінностей з доданою вартістю в операційних витратах за сумою оплати праці (ОП), відрахувань на соціальні заходи (СЗ), амортизаційних відрахувань (А) та податків (ПД), і характеризує матеріальне завантаження діяльності підприємства:

$$МВк = ВМ : (ОП + СЗ + А + ПД).$$

5. Коефіцієнт матеріального завантаження створених фінансових ресурсів за елементами доданої вартості (МЗд) показує рівень матеріальних і прирівняних до них витрат на 1 грн. створеної доданої вартості підприємством:

$$МЗд = ВМ : ДВ; ДВ = ОП + СЗ + А + ЧП + ПД,$$

де ДВ – додана вартість; ЧП – чистий прибуток.

6. Коефіцієнт еластичності матеріальних та прирівняних до них витрат відносно чистого доходу (МЕч) показує, як впливає їх зміна величиною в 1 грн. (1%) на обсяги реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

$$МЕч = \Delta ЧД : \Delta ВМ = Тчд : Твм,$$

$$Тчд = \Delta ЧД : ЧД; Твм = \Delta ВМ : ВМ,$$

де Тчд і Твм – відповідно темп приросту чистого доходу і матеріальних та прирівняних до них витрат.

7. Коефіцієнт еластичності матеріальних та прирівняних до них витрат відносно доданої вартості (МЕд) показує, як впливає їх зміна величиною в 1 грн. (1%) на обсяги доданої вартості:

$$МЕд = \Delta ДВ : \Delta ВМ = Тдв : Твм; Тдв = \Delta ДВ : ДВ,$$

де Тдв – темп приросту доданої вартості.

Рівень ефективності формування поточних матеріальних та прирівняних до них витрат операційної діяльності підприємства показано в табл. 4.3.1.

Дані табл. 4.3.1 засвідчують про низький рівень матеріаловіддачі в діяльності підприємства і відповідно негативний рівень показників матеріаломісткості, співвідношення матеріальних витрат і доданої вартості операційної діяльності, коефіцієнта еластичності матеріальних витрат відносно доданої вартості.

Виходячи із результатів аналітичного дослідження, головним ресурсом ефективного функціонування системи господарювання мають стати інноваційні матеріалозберігаючі моделі розвитку економіки.

Аналіз також показав, що чистий дохід зростає більшими темпами, ніж матеріальні витрати, а в оцінці доданої вартості у поточному періоді відбувалися негативні зворотні тенденції.

В цілому у поточному періоді на підприємстві при збільшенні матеріальних витрат на 1 грн. чистий дохід зростає на 1,470 грн., а додана вартість на 88,9 коп.

Ефективність використання об'єктів діяльності (товарів) підприємства для задоволення потреб покупців визначається через формування в процесі реалізації показників: собівартості, чистого доходу і валового прибутку.

Валовий прибуток (ВП) формується величиною коштів, яка залишається підприємству після покриття за рахунок чистого доходу (ЧД) витрат виробничої собівартості (ВС):

$$ВП = ЧД - ВС.$$

Таблиця 4.3.1

Аналіз матеріальних витрат операційної діяльності підприємства
(грн.)

Показники	Періоди		Відхилення (+,-)
	минулий	поточний	
1	2	3	4
Матеріаловіддача	1,902	1,995	0,093
Матеріаломісткість:			
• операційних витрат	0,791	0,785	-0,006
• чистого доходу	0,526	0,501	-0,025
Співвідношення матеріальних витрат і доданої вартості операційної діяльності	3,785	3,654	-0,131
Матеріальне завантаження доданої вартості	2,622	2,655	0,033
Коефіцієнт* еластичності матеріальних та порівняних до них витрат відносно результативних показників:			
• чистого доходу	-3,278	1,470	x
• доданої вартості	-14,000	0,889	x

**Примітка. При коефіцієнті еластичності > 1 результативні ознаки зростають більшими темпами, ніж матеріальні та порівняні до них витрати, а при < 1 навпаки. Якщо показники мають значення < 0, то збільшення результативних ознак відбувається при зменшенні витрат або збільшення витрат відбувається при зменшенні результативних ознак.*

Валовий прибуток є джерелом покриття адміністративних витрат (АВ), витрат на збут (ВЗ), витрат на утримання невиробничої сфери підприємства (ВН), збитків від інвестиційної (ЗІ) та фінансової (ЗФ) діяльності і надзвичайних подій (ЗН), платежів з податку на прибуток (ПП) і формування чистого прибутку (ЧП):

$$ВП - АВ - ВЗ - ВН - ЗФ - ЗІ - ЗН - ПП \rightarrow ЧП.$$

Виходячи з цього, за кожним об'єктом діяльності підприємства можливо розрахувати відносні величини:

$$\begin{array}{lll}
 1) \frac{ВПО}{ЧОД} \rightarrow \max; & 2) \frac{ЧОД}{ВПО} \rightarrow \min; & 3) \frac{ВСО}{ЧОД} \rightarrow \min; \\
 4) \frac{ЧОД}{ВСО} \rightarrow \max; & 5) \frac{ВПО}{ВСО} \rightarrow \max; & 6) \frac{ВСО}{ВПО} \rightarrow \min,
 \end{array}$$

де ВПО, ЧОД і ВСО – відповідно, валовий прибуток, чистий дохід і виробнича собівартість за реалізованими об'єктами діяльності підприємства.

Перший показник, валова прибутковість чистого доходу, показує, скільки валового прибутку формує кожна гривня, одержана від реалізації об'єкта діяльності підприємства. Другий – скільки необхідно чистого доходу, одержаного від реалізації об'єкта діяльності підприємства, щоб сторити гривню валового прибутку. Третій – які витрати виробництва несе підприємство, щоб одержати одну гривню від реалізації об'єкта діяльності підприємства. Четвертий – скільки чистого доходу створюється об'єктом діяльності підприємства на гривню виробничих витрат. П'ятий – валова прибутковість витрат виробничої собівартості, скільки валового прибутку формує кожна гривня вартості ресурсів, вкладених у виробництво об'єктів діяльності підприємства. Шостий – скільки необхідно витратити ресурсів для виробництва об'єкта діяльності підприємства, щоб одержати одну гривню валового прибутку.

Одержані значення показників можна порівняти:

- у часі (за одним об'єктом) і визначити напрям та інтенсивність зміни;
- у просторі (між об'єктами) та визначити ефективність витрат щодо окремих об'єктів діяльності підприємств;
- з еталонним (нормативним, стандартним, оптимальним) значенням показника та визначити ефективність процесу господарювання;
- у просторі за одним об'єктом (між підприємствами) та визначити рівень привабливості суб'єктів господарювання щодо окремих об'єктів діяльності.

Рациональне і економне витрачання виробничих запасів (робіт, послуг) знижує собівартість продукції підприємства та збільшує його прибуток. Економія матеріальних ресурсів, що характеризуються зниженням абсолютних і питомих їх витрат, дозволяє з однієї і тієї кількості сировини і матеріалів виготовляти більше продукції без додаткових витрат.

Для оцінки ефективності витрачання виробничих запасів (робіт, послуг) в процесі господарської діяльності їх фактичне витрачання порівнюють з нормативними (плановими) показниками.

Норма витрат матеріальних ресурсів являє собою гранично допустиму величину їх витрат (споживання) на виготовлення продукції в умовах конкретного виробництва з урахуванням необхідності застосування найпрогресивнішої технології та сировини (матеріалів) найвищого гатунку. Вона має власну структуру, тобто співвідношення окремих елементів, які у своїй сукупності утворюють загальну величину витрат певного виду матеріальних ресурсів на одиницю виробленої продукції. Для більшості матеріалів структура норми витрат складається:

$$H_b = V_4 + T_b + V_1$$

де V_4 – корисна або чиста витрата матеріалу; T_b – технологічні відходи і втрати; V_1 – інші організаційно-технологічні відходи і втрати, що виникають у процесі транспортування, зберігання тощо. Якість норми витрати тим вища,

чим менші в її складі неминучі технологічні та інші відходи і втрати сировини (матеріалів).

У практиці господарювання використовують три основні методи нормування витрат матеріальних ресурсів: аналітичний, дослідний, звітний. Найбільш прогресивним вважається *аналітичний метод*, що базується на глибокому аналізі та техніко-економічному обґрунтуванні усіх елементів норми з використанням найновіших досягнень техніки і технології виробництва. *Дослідний метод* зводиться до визначення норм витрат шляхом проведення низки дослідів і досліджень. Суть *звітнього методу* нормування полягає у встановленні норм витрат, виходячи зі звітних даних про фактичне витрачання ресурсів за минулі роки та очікуваного (можливого) деякого зниження норм у наступні роки.

Розрахунок витрат на сировину, матеріали, покупні і комплектуючі вироби, напівфабрикати, технологічне паливо й енергію за нормами складається на основі даних про обсяг виготовлення окремих виробів і технічно обґрунтованих норм витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, робіт, послуг (норм виходу чи видобутку продукції з вихідної сировини):

$$O_{\text{мн}} = K_{\text{в}} \times H_{\text{в}},$$

де $O_{\text{мн}}$ – обсяг витрат матеріальних ресурсів за нормами в натуральних одиницях виміру; $K_{\text{в}}$ – кількість виготовленої продукції (робіт, послуг); $H_{\text{в}}$ – норми витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції (робіт, послуг) в натуральних одиницях виміру.

На основі натуральних норм витрат і цін на матеріальні ресурси, що споживаються, визначаються норми витрат у вартісному виразі:

$$V_{\text{мн}} = O_{\text{мн}} \times Ц_{\text{п}},$$

де $V_{\text{мн}}$ – вартість матеріальних ресурсів за нормами; $Ц_{\text{п}}$ – ціни на матеріальні ресурси для визначення витрат за нормами.

Для запровадження режиму економії та раціонального використання ресурсів фактичні їх витрати у натуральному і вартісному виразі з врахуванням обсягів господарської діяльності і змін в ціні порівнюють з нормативними витратами. При порівнянні фактичних витрат виробничих запасів, робіт, послуг з відповідними нормами визначається ефективність їх використання, яка характеризується поняттями – економія та перевитрата.

Фактичні витрати

>

**Витрати за
нормами**

=

Перевитрата

Фактичні витрати

<

**Витрати за
нормами**

=

Економія

Перевитрата означає перевищення фактичних витрат виробничих запасів над витратами, розрахованими за нормами. Економія виникає у разі, якщо фактичні витрати виробничих запасів менші, ніж витрати, розраховані за

нормами.

Порівняння витрат можливе за умови тотожних показників обсягів господарської діяльності і цін.

Методику розрахунку ефективності використання матеріальних ресурсів розглянемо на прикладі витрачання палива в автомобільному транспорті. Фактичне витрачання палива на експлуатацію автомобіля в календарному місяці визначають за розрахунком:

$$\Phi_{\text{в}} = \text{З}_{\text{пм}} + K_{\text{п}} - \text{З}_{\text{км}},$$

де $\Phi_{\text{в}}$ – фактичне витрачання палива на експлуатацію автомобіля за календарний місяць; $\text{З}_{\text{пм}}$ – залишок палива у підзвіті водія автомобіля на початок календарного місяця; $K_{\text{п}}$ – кількість палива, виданого підзвіту водію автомобіля за календарний місяць; $\text{З}_{\text{км}}$ – залишок палива у підзвіті водія автомобіля на кінець календарного місяця.

Витрачання палива на експлуатацію автомобіля за нормою визначається за формулами:

А) для легкових автомобілів:

$$H_{\text{в}} = 0,01 \times N \times \Pi \times (1 + 0,01 \times K),$$

де $H_{\text{в}}$ – нормативне витрачання палива на експлуатацію автомобіля; N – норма витрати палива, л/100 км; Π – пробіг автомобіля, км; K – сумарний коригуючий коефіцієнт норм витрат палива на дорожні, кліматичні та інші експлуатаційні фактори, %.

Б) для бортових вантажних автомобілів:

$$H_{\text{в}} = 0,01 \times (N \times \Pi + H_{\text{т}} \times O) \times (1 + 0,01 \times K),$$

де $H_{\text{т}}$ – норма витрати палива на транспортну роботу, л/100 т. км; O – обсяг транспортної роботи, т. км.

В) для автомобілів самоскидів:

$$H_{\text{в}} = 0,01 \times N \times \Pi \times (1 + 0,01 \times K) + (H_{\text{і}} \times K_{\text{і}}),$$

де $H_{\text{і}}$ – норма витрати палива на поїздку з вантажем, л; $K_{\text{і}}$ – кількість поїздок із вантажем.

Приклади. 1. За подорожніми листами легковий автомобіль в календарному місяці здійснив пробіг 2524 км. Норма витрати палива на 100 км пробігу 13,0 л, коригуючий коефіцієнт – 5 %.

Нормативна витрата палива становить:

$$H_{\text{в}} = 0,01 \times 13,0 \times 2524 (1 + 0,01 \times 5) = 344,5 \text{ л.}$$

2. За подорожніми листами бортовий автомобіль в календарному місяці здійснив пробіг 2185 км і виконав транспортну роботу в розмірі 8526 т. км. Норма витрати палива на 100 км пробігу – 31,0 л, транспортну роботу – 2,0 л на 100 т.км. Коригуючий коефіцієнт – 5 %.

Нормативна витрата палива становить:

$$H_{\text{в}} = 0,01 \times (31,0 \times 2185 + 2,0 \times 8526) \times (1 + 0,01 \times 5) = 890,3$$

3. За подорожніми листами автомобіль-самоскид в календарному місяці здійснив пробіг 1985 км, виконавши при цьому 106 поїздок з вантажем. Норма витрати палива на 100 км пробігу 28,0 л, на кожному поїзду з вантажем – 0,25 л.

Коригуючий коефіцієнт – 12%.

Нормативна витрата палива становить:

$$H_v = 0,01 \times 28 \times 1985 \times (1 + 0,01 \times 12) + 0,25 \times 106 = 649,0 \text{ л.}$$

Отже, якщо фактично на роботу легкового автомобіля було витрачено 320 л бензину, то економія складає 24,5 л (344,5–320), а водію автомобіля слід нарахувати і виплатити премію за економію ресурсів, і навпаки, якщо на роботу бортового автомобіля було витрачено 950 л бензину, то водій допустив його перевитрату в кількості 59,7 л (950–890,3) і має відшкодувати витрати підприємству, включаючи і суму ПДВ, сплачену на вартість такого палива.

Такий розрахунок здійснюють по кожному працівнику, відповідальному за використання виробничих запасів на підприємстві. Вартість використаних виробничих запасів формує собівартість продукції, робіт, послуг і повертається суб'єкту господарювання при продажу їх покупцям.

За здійсненими розрахунками роблять узагальнення результатів аналізу і вироблення заходів коригування, спрямованих на підвищення ефективності формування собівартості, ціни і валового прибутку за об'єктами діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 5. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ДЖЕРЕЛ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

5.1. Склад джерел формування капіталу підприємства.

5.2. Аналіз структури і динаміки джерел капіталу підприємства.

5.3. Аналіз стану і ефективності формування джерел капіталу підприємства.

5.1. Склад джерел формування капіталу підприємства

Поряд з чітким уявленням про кожний елемент майна підприємства важливе значення мають джерела фінансових ресурсів, які забезпечують формування окремих об'єктів матеріальних і нематеріальних активів. За джерелами формування фінансових ресурсів, що розміщуються в майні підприємства, їх поділяють на внутрішні зобов'язання (власний капітал) і зовнішні зобов'язання (залучений капітал).

Стосовно визначення економічної суті капіталу, його можна розглядати як:

- ✓ фінансові ресурси у грошовій формі;
- ✓ майно, сукупність ресурсів та засобів, вкладення в активи підприємства;
- ✓ запас економічних благ, багатство.

Найвний капітал підприємство розміщує (вкладає) у різноманітні активи, сукупна вартість яких дорівнює величині капіталу.

Власний капітал визначається вартістю чистих активів, що залишаються після вирахування із вартості майна підприємства його зобов'язань.

Як основа для початку і продовження господарської діяльності будь-якого підприємства, власний капітал виконує функції:

- довгострокового фінансування господарської діяльності – знаходиться у розпорядженні підприємства необмежено довго;
- відповідальності за підприємницьку діяльність та захисту прав кредиторів – його сума є величиною відповідальності підприємства перед кредиторами;
- компенсації понесених збитків – дозволяє тимчасово покрити збитки;
- кредитоспроможності – забезпечує умови для надання підприємству

кредитів;

- фінансування ризику – є гарантією здійснення ризикованих інвестицій, на що можуть не погодитись кредиторів;

- самостійності та влади – визначає рівень незалежності підприємства та впливу його власників на прийняття рішень в господарській діяльності;

- розподілу доходів і активів – за частками окремих власників здійснюється розподіл фінансового результату та майна підприємства.

До складу власного капіталу входять фінансові ресурси, які використовуються підприємством без визначеного строку повернення та формуються з наступних джерел:

- ✓ вносяться його засновниками (учасниками);

- ✓ збільшуються при зміні вартості активів (дооцінка, емісійний дохід), не пов'язаної із зміною зобов'язань;

- ✓ залишаються із чистого прибутку на поповнення статутного і резервного капіталу, або як нерозподілений прибуток. Треба відзначити, що резервний капітал і нерозподілений прибуток не завжди визначають наявність у підприємства резервних коштів. Просто цю частину прибутку власники не отримали у формі дивідендів, а кошти були використані для вкладень в активи;

- ✓ надходять на фінансування заходів цільового призначення (асигнування з бюджету та позабюджетних фондів, гуманітарна допомога);

- ✓ передаються на умовах безповоротної фінансової допомоги.

Сума власного капіталу може зменшуватись внаслідок збиткової господарської діяльності, уцінки вартості активів, надання безповоротної фінансової допомоги, виплати частки активів учасникам, що виходять із складу власників.

В цілому, власний капітал можна поділити на фінансові ресурси, що підприємство одержало від власників на створення статутного капіталу, як безповоротну допомогу та які формувались у процесі господарської діяльності внаслідок капіталізації чистого прибутку та процедур зміни вартості активів.

Статутний капітал – це конкретна вартісна величина, що обліковується на балансі підприємства, яка відображає загальну суму вкладів учасників, зафіксовану в установчому документі. А стосовно акціонерних товариств і товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю статутний капітал ще визначає мінімальний розмір майна підприємства, який гарантує інтереси його кредиторів. Іншим організаційно-правовим формам підприємств мінімальний розмір статутного капіталу законом не встановлено, але мати його вони все ж повинні.

Джерелами збільшення розміру статутного капіталу можуть бути:

- а) додаткові внески (вклади), якими можуть бути будинки, споруди та інші матеріальні цінності, цінні папери, права користування землею,

водою та іншими природними ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права (у тому числі на інтелектуальну власність), грошові кошти, у тому числі в іноземній валюті;

б) реінвестиція дивідендів;

в) спрямування прибутку до статутного капіталу.

Шляхами (способами) зміни розміру статутного капіталу акціонерного товариства є: збільшення (зменшення) кількості акцій існуючої номінальної вартості і номінальної вартості існуючої кількості акцій.

Статутний капітал виконує наступні функції:

1. *Інституційну*. Без формування статутного капіталу неможливе створення окремих юридичних осіб.

2. *Інформаційну*. Відомості про статутний капітал (насамперед про його розмір, розподіл між учасниками, предмет внесків, порядок формування) мають важливе інформаційне значення. Розмір такого капіталу та розподіл часток між учасниками дозволяє оцінити обсяг ризику учасників та кожного з них, зокрема, розподіл голосів між ними та вплив на діяльність товариства.

3. *Економічну*. Статутний капітал є одним з джерел формування майна юридичної особи. За рахунок внесків засновників (учасників) фінансується діяльність підприємства. Власники вкладають свої активи у підприємство, ніби надають йому позику і стають його співвласниками.

Економічна функція виявляється і у тому, що внесками до статутного капіталу, як правило, обмежується ризик економічних втрат учасників. Вони ризикують втратити лише те, що передали як внесок до статутного капіталу. Тому можна стверджувати, що статутний капітал потрібний насамперед самим учасникам, щоб наперед показати контрагентам межі своєї відповідальності.

Різновидом економічної функції є стартова функція статутного капіталу. Вона проявляється у тому, що майно, передане до статутного капіталу, використовуються для початку (старту) господарської діяльності.

4. *Гарантійну*. Розмір статутного капіталу свідчить про мінімальну вартість чистих активів підприємства. Відповідно до статутного капіталу визначається мінімальний розмір майна підприємства, який гарантує інтереси його кредиторів. Якщо вартість чистих активів товариства стає меншою від визначеного законом мінімального розміру статутного капіталу, підприємство підлягає ліквідації.

При оцінці власного капіталу слід дотримуватись розрахункового алгоритму, що чистий прибуток, капіталізований у підприємство, визначається тільки за умови збереження власного капіталу. Для оцінки величини збереження власного капіталу використовують дві концепції: фінансового капіталу і фізичного капіталу (виробничого потенціалу).

За фінансовою концепцією збільшення вартості чистих активів, або зменшення суми зобов'язань, або те та інше разом визначається в якості

прибутку підприємства. Відповідно до фізичної концепції, власний капітал зберігається, якщо підприємство в кінці звітного періоду має аналогічний виробничий потенціал або операційні можливості, що і на початок періоду. Прибуток – це приріст вартості власних активів (виробничих можливостей) за звітний період.

Крім джерел власного капіталу, підприємство використовує в своїй діяльності залучені фінансові ресурси, які являють собою його зобов'язання, що розміщуються в активах і передбачають можливе майбутнє вилучення активів. Залежно від строковості залучення фінансових ресурсів їх поділяють на довгострокові (можливий строк використання більше одного року) і короткострокові (строк використання до одного року).

За джерелами формування залучені фінансові ресурси поділяються на:

- позики банківських установ, що потребують платежів за їх обслуговування і повернення сум основного боргу;
- видані векселі для оформлення грошового боргу за фактично одержані активи (поставлені товари, виконані роботи, надані послуги);
- борги постачальникам та підрядникам за одержані товарно-матеріальні цінності, прийняті роботи і послуги;
- одержані аванси (попередня оплата покупців і замовників) під поставку матеріальних цінностей, готової продукції, товарів, виконання робіт, надання послуг;
- зобов'язання за усіма видами платежів, що справляються в дохід бюджету і зборів за страхуванням;
- не виплачені доходи персоналу з оплати праці, а власникам – дивіденди;
- резерви для забезпечення майбутніх витрат і платежів (виплати відпусток і гарантійні зобов'язання);
- поворотну фінансову допомогу, що надається підприємству у користування на визначений строк відповідно до договору.

За відносинами з власниками залучених фінансових ресурсів їх можна поділити на ті, що регулюються відповідними умовами договорів (позики банків, заборгованість постачальникам), визначені порядком розрахунків (заборгованість з податків і зборів, оплати праці), використовуються в порушення визначених умов і за які виникають додаткові витрати у вигляді штрафних санкцій. У підприємства можуть бути непередбачені зобов'язання, які вимагають витрачання ресурсів (але повної впевненості щодо цього зобов'язання немає) в сумі очікуваних збитків або вартості прийнятих на себе зобов'язань за договорами поруки.

При здійсненні діяльності капітал підприємства під впливом господарських операцій безпосередньо змінюється як за величиною, так і за складом. За характером впливу на капітал господарські операції можна поділити на три типи.

Перший тип. Відбувається переміщення та зміна структури капіталу (фінансових ресурсів), а загальна сума його не змінюється. Наприклад, підприємство використало одержаний чистий нерозподілений прибуток (власний капітал – зобов'язання перед власниками підприємства) для нарахування власникам дивідендів – 15 тис. грн. Нерозподілений прибуток, як частина власного капіталу підприємства, зменшився (-) на 15 тис. грн., а заборгованість підприємства перед власниками збільшилась (+) на суму нарахованих дивідендів 15 тис. грн. Власний капітал підприємства зменшився і, відповідно, збільшились поточні зобов'язання. Загальна сума фінансових ресурсів підприємства, а також його активів (до часу виплати дивідендів) не зміниться.

Другий тип. Збільшується капітал і активи підприємства на рівновелику суму. Наприклад, підприємство одержало позику в банку на суму 50 тис. грн., як джерело капіталу для формування грошових коштів щодо забезпечення розрахунків з постачальниками. Грошові кошти підприємства збільшились (+) на 50 тис. грн., але і капітал (фінансові ресурси) за джерелом зобов'язання перед банком теж збільшився (+) на 50 тис. грн. Сума капіталу (фінансових ресурсів) через зобов'язання за позику і активи в частині грошових коштів щодо здійсненої господарської операції одночасно збільшились на 50 тис. грн. (до часу використання грошових коштів).

Третій тип. Зменшується капітал (фінансові ресурси) і активи на рівновелику суму. Наприклад, підприємство погасило заборгованість постачальникам в сумі 60 тис. грн. Грошові кошти (активи) підприємства зменшились (-) на 60 тис. грн., заборгованість (зобов'язання) перед постачальниками, як джерелом фінансових ресурсів, теж зменшилась (-) на 60 тис. грн. Активи і зобов'язання підприємства за господарською операцією зменшилась на 60 тис. грн.

Отже, підприємство в процесі своєї діяльності може використовувати всі доступні йому джерела формування фінансових ресурсів (власні, залучені), забезпечуючи при цьому свою фінансову стабільність. При формуванні значної частки капіталу за рахунок джерел залучених фінансових ресурсів виникає небезпека щодо можливості повернення зобов'язань через додаткові фінансові витрати за право на їх користування. Однак, формування активів за рахунок залучених фінансових ресурсів є привабливим, оскільки плата за їх користування не має прямого зв'язку з майбутнім чистим прибутком підприємства. Залучення фінансових ресурсів є завжди ефективним, якщо відсоток плати за них буде менший, ніж рентабельність активів підприємства. Водночас, якщо підприємство формує свої активи за рахунок власного капіталу, його фінансовий стан зміцнюється, і навпаки, при здійсненні господарської діяльності за рахунок залучених фінансових ресурсів воно втрачає фінансову автономність.

5.2. Аналіз структури і динаміки джерел капіталу підприємства

Поряд з дослідженням структури і динаміки майна при оцінці фінансового стану підприємства необхідно здійснювати аналіз фінансових ресурсів, тобто капіталу, вкладеного в активи.

Використовуючи дані балансу підприємства, можна дати характеристику:

- величини і динаміки капіталу, який розміщений в активах;
- структури капіталу за окремими елементами;
- складу і величини структурних змін власного капіталу і зобов'язань;
- резервів поліпшення динаміки і структури джерел формування капіталу.

Активи (А), зобов'язання (З), власний капітал (ВК) підприємства завжди є складовими системи управління за рівняннями:

$ВК = А - З$, показує ту частину активів, яка визначає залишковий інтерес до підприємства і вільна від зобов'язань, а її величина залежить від вартості майна і зобов'язань;

$А = З + ВК$, свідчить, що активи формуються у певному співвідношенні тільки за рахунок власного капіталу і зобов'язань;

$А - З = ВВ + ПП + ЧП = ВК$ визначає, що поточний чистий прибуток (ЧП), при врахуванні можливих змін внесків власників (ВВ) підприємства і створеного чистого прибутку у попередні періоди діяльності (ПП), завжди формує приріст активів або зменшення зобов'язань.

У складі капіталу підприємства виділяють власний (постійний) капітал (I розділ пасиву балансу), довгострокові (сталі) зобов'язання (II і III розділи пасиву балансу) і поточні (мобільні) зобов'язання (IV і V розділи пасиву балансу).

Капітал може бути сформований за рахунок власних і залучених джерел.

Аналіз свідчить, що власний капітал виступає джерелом покриття необоротних активів і тієї мінімальної частини поточних активів, які необхідні для здійснення технологічного процесу з виробництва об'єктів діяльності підприємства.

При оцінці капіталу підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Про зміну величини і структури власного капіталу. Збільшення капіталу за рахунок власних джерел фінансування свідчить про реінвестування прибутку в господарську діяльність та / або додаткове внесення активів власниками.

Приріст величини і питомої ваги власного капіталу за рахунок реінвестованого прибутку є ознакою покращення діяльності підприємства, добрих перспектив економічного зростання та інвестиційної привабливості об'єктів підприємництва.

2. Про співвідношення власного і залученого капіталу. Якщо частка власного капіталу більша, ніж залученого, то ризик кредиторів менший. Водночас, залучений капітал створює умови і вимагає від власників підприємства відповідальності у відносинах з позичальниками та більш ефективного використання активів. Це забезпечується:

- обґрунтуванням доцільності залучення капіталу і побудови механізму формування коштів для погашення зобов'язань;

- платою за фінансові ресурси, залучені під зобов'язання;

- системою контролю за погашенням боргу з боку кредиторів;

- використанням до підприємства інструментів гарантій щодо повернення зобов'язань;

- можливістю поліпшити фінансові результати господарювання, що зміцнює рівень самостійності підприємства.

3. Про рівень зовнішнього довгострокового залучення капіталу. Наявність капіталу з довгострокових джерел свідчить про нарощування виробничого потенціалу підприємства, розвиток діяльності за прибутковим сценарієм, довіру з боку кредиторів.

4. Про величину і структуру короткострокового залучення капіталу.

Оптимальний варіант залучення поточних зобов'язань – це їх розміщення в оборотних активах, крім нормативної величини виробничих запасів.

Оцінка співвідношення між окремими елементами фінансових ресурсів і формування їх в динаміці здійснюється шляхом вертикального і горизонтального аналізу статей балансу підприємства (табл. 5.2.1).

Горизонтальний аналіз дозволяє переглянути капітал за горизонтальною динамікою, оцінити тенденції змін окремих елементів джерел фінансових ресурсів, визначити, як вони змінюються в абсолютному і відносному значеннях. Вертикальний аналіз забезпечує перегляд капіталу за структурою окремих розділів і статей пасиву балансу. За допомогою цього методу досліджуються зміни в якості капіталу щодо співвідношення його елементів.

Дані таблиці 5.2.1 свідчать, що збільшення фінансових ресурсів підприємства відбулося за рахунок приросту власного капіталу на 8631,7 тис. грн., або 18,4 %. Проте, слід зазначити, що частка позикових джерел у формуванні капіталу підприємства теж збільшилась з 18,8 % до 28,3 %. Найбільшу частку у формуванні фінансових ресурсів підприємства серед власних джерел займає інший додатковий капітал (29,8 %) та нерозподілений прибуток (61,8%). Інші види капіталу в аналітичному розрізі становлять незначну частку. За фактом наявності значної суми нерозподіленого прибутку (34377,1 тис. грн.) потребує досить серйозного вивчення доцільність та правильність формування і ефективність використання статутного і резервного капіталу для створення стійких умов розвитку підприємницької діяльності.

Таблиця 5.2.1

Аналіз динаміки і структури фінансових ресурсів підприємства за звітний період

Види джерел фінансових ресурсів для формування майна	Сума, тис. грн.		Структура фінансових ресурсів відносно підсумку, %				Відхилення			
			балансу в цілому		окремих розділів балансу		+, - тис. грн.	%	пунктів у структурі відносно	
	на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду			балансу в цілому	окремих розділів балансу
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
I. Власний капітал										
Статутний капітал	1393,2	1393,2	2,4	1,8	3,0	2,5	0,0	0,0	-0,6	-0,5
Пайовий капітал	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Додатковий вкладений капітал	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інший додатковий капітал	16554,9	16554,9	28,6	21,3	35,2	29,8	0,0	0,0	-7,3	-5,4
Резервний капітал	2395,6	3305,5	4,1	4,3	5,1	5,9	+909,9	38,0	0,2	0,8
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	26655,3	34377,1	46,0	44,3	56,7	61,8	+7721,8	29,0	-1,7	5,1
Неоплачений капітал	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучений капітал	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього за розділом I	46999,0	55630,7	81,1	71,7	100,0	100,0	+8631,7	18,4	-9,4	0,0
II. Забезпечення таких витрат і платежів										
Забезпечення виплат персоналу	35,7	27,8	0,1	0,0	100,0	100,0	-7,9	-22,1	-0,1	0,0
Інші забезпечення	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Цільове фінансування	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього за розділом II	35,7	27,8	0,1	0,0	100,0	100,0	-7,9	-22,1	-0,1	0,0

Продовження табл. 5.2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
III. Довгострокові зобов'язання										
Довгострокові кредити банків	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Відстрочені податкові зобов'язання	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього за розділом III	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IV. Поточні зобов'язання										
Короткострокові кредити банків	3969,9	4786,7	6,9	6,2	36,6	21,8	+816,8	20,6	-0,7	-14,8
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Векселі видані	-	507,3	0,0	0,7	0,0	2,3	+507,3	-	0,7	2,3
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	5340,8	13817,4	9,2	17,8	49,2	62,8	+8476,6	1,6 p.	8,6	13,6
Поточні зобов'язання за розрахунками:										
з одержаних авансів	721,9	1664,6	1,2	2,1	6,6	7,6	+942,7	1,3 p.	0,9	1,0
• з бюджетом	250,8	447,8	0,4	0,6	2,3	2,0	+197,0	78,5	0,2	-0,3
• з позабюджетних платежів	15,9	17,3	0,1	0,0	0,1	0,1	+1,4	8,8	-0,1	0,0
• зі страхування	130,8	176,2	0,2	0,2	1,2	0,8	+45,4	34,7	0,0	-0,4
• з оплати праці	389,6	512,1	0,7	0,7	3,6	2,3	+122,5	31,4	0,0	-1,3
• з учасниками	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
• із внутрішніх розрахунків	0,1	-	0,0	-	0,0	-	-0,1	-100,0	0,0	0,0
Інші поточні зобов'язання	40,0	65,0	0,1	0,0	0,4	0,3	+25,0	62,5	-0,1	-0,1
Усього за розділом IV	10859,8	21994,4	18,8	28,3	100,0	100,0	+11134,6	102,5	9,5	0,0
V. Доходи майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	57894,5	77652,9	100,0	100,0	x	x	+19758,4	34,1	0,0	x

Особливу увагу приділяють дослідженню кредиторської заборгованості. Кредиторська заборгованість – це залучення активів у господарську діяльність підприємства за рахунок тимчасово безоплатного одержання майна інших суб'єктів господарювання. Відносини з кредиторами можуть передбачити штрафні санкції за несвоєчасну оплату зобов'язань. В процесі аналізу визначається частка окремих статей, які характеризують заборгованість у загальній сумі, а також відхилення значень цих статей на кінець звітного періоду відносно його початку.

Кредиторська заборгованість виникає при розрахунках підприємства з постачальниками і підрядниками, з бюджетом, зі стахування, з оплати праці, одержання авансів від покупців. Значні розміри кредиторської заборгованості призводять до самовільного перерозподілу оборотних активів між підприємствами, державою і фізичними особами.

Дуже важливо звернути увагу на наявність простроченої заборгованості перед бюджетом, позабюджетними фондами, зі страхування, з оплати праці та перед іншими кредиторами.

Залучені джерела фінансових ресурсів підприємства (табл. 5.2.1) за рахунок кредиторської заборгованості збільшилися в 1,6 раза, а в структурі пасиву балансу – на 13,6 пункти. Проаналізуємо, за рахунок чого це відбулося. Підприємство збільшило заборгованість за всіма видами поточних зобов'язань. Особливо відмічається збільшення зобов'язань підприємства по заборгованості перед бюджетом (197,0 тис. грн., або на 78,5%), з оплати праці (122,5 тис. грн., або на 31,4%) та з одержаних авансів (94,7 тис. грн., або в 1,3 раза). Ріст цієї заборгованості не завжди є виправданий і може бути результатом порушення фінансової дисципліни.

У процесі аналізу кредиторської заборгованості доцільно скласти розрахунковий баланс, тобто порівняти кредиторів (джерела активів) з дебіторами (розміщення активів), передбачаючи при цьому, що дебіторська заборгованість має бути перекрита кредиторською (табл. 5.2.2).

Таблиця 5.2.2

Порівняльний баланс кредиторської і дебіторської заборгованості підприємства за звітний період

(тис. грн.)

Показники	На початок періоду	На кінець періоду	Відхилення	
			+, -	%
Дебіторська заборгованість	12339,7	16475,2	+4135,5	33,5
Поточні зобов'язання	10859,8	21994,4	+11134,6	1,03 р.
Активне сальдо	1479,9	-	-1479,9	x
Пасивне сальдо	-	5519,2	5519,2	x
Баланс	12339,7	21994,4	9654,7	78,2

За даними табл. 5.2.2 у звітному році поточні зобов'язання підприємства

збільшилися на 11134,6 тис. грн., а дебіторська заборгованість – на 4135,5 тис. грн.

Незважаючи на загальне збільшення як дебіторської, так і кредиторської заборгованості, активне сальдо заборгованості за звітний період стало пасивним. Це свідчить про те, що підприємство значною мірою використовує кошти кредиторів.

З одного боку, прагнення до збільшення залучених джерел капіталу в господарській оборот економічно виправдане. Проте цей процес відбувається за наявності несплаченої в строк заборгованості постачальникам та одержаних авансів з наслідками, які з цього випливають, податкової заборгованості та збільшення заборгованості з оплати праці. І це при тому, що на розрахунковому рахунку підприємства є вільні грошові кошти та значна кількість готової продукції і товарів на складі, підготовлені до продажу, які можуть забезпечити ці платежі.

Кредиторська заборгованість часто є результатом напруженого фінансового становища підприємства, а через брак необхідних коштів затримується виконання платежів різними суб'єктами господарювання і фізичним особам.

5.3. Аналіз стану і ефективності формування джерел капіталу підприємства

Формування капіталу (фінансових ресурсів) підприємства відбувається з різних джерел, які визначають рівень його якості. Показники стану окремих елементів капіталу є одним з головних індикаторів майнового потенціалу і основою для визначення фінансової незалежності, стійкості та стабільності господарської діяльності.

Стан капіталу підприємства оцінюється за напрямками формування його джерел: власний капітал, довгострокові залучення, поточні зобов'язання, а також щодо окремих елементів.

Оцінка стану власного капіталу підприємства здійснюється через виконання ним його функцій за окремими складовими: статутним капіталом, резервним капіталом, додатковим капіталом, нерозподіленим фінансовим результатом.

Володіння статутним капіталом дає можливість проводити власну стратегічну політику розвитку підприємства, формувати дивідендну політику, контролювати кадрові питання, забезпечувати право на управління майном.

Збільшення статутного капіталу свідчить про реалізацію інвестиційних проєктів розвитку підприємства, а зменшення – про згортання діяльності. Фінансовий аналіз стану статутного капіталу дозволяє визначити частки майна власників, їх права на управління активами та рівень відповідності

величини залучення майна власників в господарську діяльність діючим нормативам.

Важливими складовими власного капіталу є резерви, які формуються на підприємстві у формі додаткового (капітальні резерви) і резервного капіталу (резерви, створені за рахунок чистого прибутку) та резервів, сформованих як збільшення витрат. Зрозуміло, що основне призначення резервів полягає в забезпеченні виконання захисної функції власного капіталу підприємства.

В процесі фінансового аналізу досліджують величини наявних резервів, їх відповідність мінімально допустимим рівням та можливість спрямування за призначенням. Рівень створених резервів оцінюють за коефіцієнтами захисту і ризику власного капіталу.

$$КЗК = \frac{ДК + РК}{ВК} ; КРК = \frac{ВК - ДК - РК}{ДК + РК} ; КЗС = \frac{РК}{СК} ,$$

де КЗК – коефіцієнт захисту власного капіталу; ДК – додатковий капітал; РК – резервний капітал; ВК – власний капітал; КРК – коефіцієнт ризику власного капіталу; КЗС – коефіцієнт захисту статутного капіталу; СК – статутний капітал.

КЗК – характеризує, яка частина активів здійснює захист власного капіталу. Збільшення цього показника свідчить про посилення захисту.

КРК – показує рівень ризику втрати підприємством статутного капіталу і наявного чистого прибутку. При збільшенні величини показника підприємство втрачає довіру до нього з боку всіх учасників господарської діяльності. Мінімальна межа показника повинна бути не менше 5,0. Чим вище його значення, тим вищий ризик вкладення капіталу в це підприємство.

КЗС – свідчить про рівень захисту статутного капіталу. Значення показника, відповідно до діючого законодавства, не може бути меншим ніж 0,25.

Найважливішим джерелом формування власного капіталу і впливу на його стан є чистий прибуток, який залишається на самофінансування господарської діяльності. Рівень розвитку підприємства шляхом самофінансування визначається за допомогою коефіцієнта:

$$КРФ = \frac{СЧП - ЗЧП}{СЧП} ,$$

де КРФ – коефіцієнт розвитку підприємства за рахунок самофінансування господарської діяльності; СЧП – створений чистий прибуток; ЗЧП – використаний чистий прибуток на погашення зобов'язань.

Рішення власників підприємства про обсяги самофінансування є одночасно і рішенням про використання чистого прибутку для погашення зовнішніх зобов'язань перед власниками (виплата дивідендів) та іншими учасниками господарської діяльності.

Чистий прибуток, який залишається для самофінансування підприємства,

може бути розподілений за статутним і резервним капіталом або залишатися як нерозподілений. В активах він може бути спрямований на фінансування будь-яких майнових об'єктів. Нерозподілений прибуток є власністю засновників, і тому збільшує суму власного капіталу, а сума збитку відповідно його зменшує.

В цілому максимальна величина власного капіталу підприємства в складі статутного капіталу, резервного капіталу і створеного чистого прибутку створюють підґрунтя для довіри до нього інвесторів, постачальників, покупців і найманих працівників. Чим більший власний капітал, тим краще захищеним є підприємство від впливу загрозливих для його існування факторів, оскільки саме за рахунок власного капіталу можуть покриватися наявні збитки. Фінансування діяльності підприємства за рахунок власного капіталу є альтернативою до залучення позикових коштів.

Важливим джерелом формування капіталу підприємства є позичкові фінансові ресурси кредитних установ на довгостроковій і короткостроковій основі. Довгострокові кредити залучаються підприємствами для фінансування необоротних активів, а короткострокові – на покриття тимчасового дефіциту платіжних засобів.

У процесі фінансового аналізу стану позичкових фінансових ресурсів здійснюються дослідження:

- величини залучених фінансових ресурсів з кредитних установ за абсолютними і відносними показниками в порівнянні з власним капіталом та іншими джерелами формування капіталу;

- дотримання запланованих строків повернення кредитів;
- рівня процентної ставки та її зміни;
- цільового використання кредитів;
- заставних ризиків позичальника і третіх осіб, які гарантують повернення позичок;
- ефективність вкладення фінансових ресурсів з позичкових джерел в активи підприємства.

Джерелом формування поточних зобов'язань підприємства є комерційний кредит за окремими різновидами (табл. 5.3.1).

За допомогою фінансового аналізу досліджують стан джерел поточних зобов'язань щодо:

- забезпечення заборгованості з фінансових ресурсів векселями;
- вартості залучення капіталу;
- виявлення порушень строків виконання платіжних зобов'язань;
- рівня залежності підприємства від джерела фінансових ресурсів;
- ризиків застави майна за одержані фінансові ресурси;
- можливих втрат грошових потоків підприємства від одержаних авансів;
- додаткових витрат за прострочене залучення капіталу.

Таблиця 5.3.1

Характеристика джерел формування поточних зобов'язань підприємства

Джерела поточних зобов'язань	Механізм формування активів підприємства
Постачальники	Поставка активів з відстроченням платежу
Покупці	Одержання активів під поставку об'єктів підприємницької діяльності
Наймані працівники	Формування активів в рахунок заборгованості щодо нарахованого доходу
Бюджет	Відстрочення стягнення активів за наявні об'єкти оподаткування
Цільові фонди	Відстрочення стягнення активів за здійснені нарахування до соціальних фондів

Завдяки аналізу робиться висновок про здатність підприємства обслуговувати свої фінансові ресурси, які формуються з різних джерел та забезпечувати потребу господарської діяльності в активах.

Аналізуючи ефективність формування капіталу підприємства, здійснюють порівняльну оцінку загальних витрат, необхідних для авансування коштів в господарську діяльність.

Залучення того чи іншого джерела формування капіталу з метою розміщення його в активах пов'язано з певними витратами щодо виплати дивідендів, процентів та інших зобов'язань. Сума витрат являє собою величину зобов'язань, що бере на себе підприємство за використання фінансових ресурсів.

Загальна вартість залучення фінансових ресурсів у господарську діяльність визначається, виходячи з інвестиційної політики підприємства щодо формування власного і позиченого капіталу.

Капітал підприємства формується за рахунок різних джерел, тому у процесі аналізу необхідно здійснити оцінку за кожним з них і зробити порівняльний висновок щодо вартості окремих його елементів. Ціну на залучення власного капіталу розраховують за дивідендним, прибутковим і ринковим підходом.

Дивідендний підхід визначення ціни (Цвкд) на формування власного капіталу (СВК) враховує частину чистого прибутку (Д), яка вилучається власниками підприємства:

$$\text{Цвкд} = \text{Д} : \text{СВК}$$

Прибутковий спосіб визначення ціни (Цвкп) на формування власного капіталу (СВК) враховує створений чистий прибуток (ЧП):

$$\text{Цвкп} = \text{ЧП} : \text{СВК}$$

При визначенні ціни на формування власного капіталу за ринковою ставкою прибутковості (Цвкр) для розрахунку використовують формулу:

$$Цвкр = Цвкп \times Кр,$$

де K_r – коефіцієнт ризику вкладень в господарську діяльність підприємства.

Якщо інвестиційна привабливість підприємства низька, коефіцієнт ризику буде більше 1,0, а навпаки – менше 1,0.

Ціна позикового капіталу залежить від джерел його формування.

Вартість позикового капіталу у формі банківських кредитів ($Цпбк$) обчислюється за формулою:

$$Цпбк = [НВК \times (1 - СОП)] : СБК,$$

де НВК – нараховані відсотки та інші витрати за кредит; СОП – ставка оподаткування прибутку у формі десяткового дробу; СБК – сума залученого кредиту для формування капіталу (фінансових ресурсів).

Ціна зовнішньої і внутрішньої кредиторської заборгованості визначається із витрат на її обслуговування та їх можливості включення у валові витрати підприємства з метою зменшення оподаткованого прибутку. Вартість кредиторської заборгованості, забезпечення наступних витрат і платежів та доходів майбутніх періодів, щодо яких підприємство не несе ніяких витрат на обслуговування, привірюють до нуля.

Виходячи із структури джерел формування позикового капіталу, визначається його середня ціна як відношення витрат, пов'язаних із залученням фінансових ресурсів до величини капіталу, що авансується в господарську діяльність.

Визначивши ціну капіталу за окремими джерелами формування – власного і позикового, розраховують середню ціну капіталу ($Цк$), як середньозважену величину цін всіх видів капіталу.

$$Цк = \sum_{i=1}^n Ц_i \cdot П_i$$

де $Ц_i$ – ціна надходження капіталу з конкретного джерела; $П_i$ – питома вага (частка) конкретного джерела у формуванні загальної суми капіталу (фінансових ресурсів). Капітал кожного підприємства формується за рахунок різних джерел і потребує визначення середньої ціни та порівняння його вартості щодо окремих елементів і в динаміці (табл. 5.3.2).

Таблиця 5.3.2.

Розрахунок ціни капіталу підприємства

Джерела капіталу	Структура капіталу за періоди, %		Ціна за 1 грн. капіталу, коп. у періодах	
	минулий	поточний	минулий	поточний
1	2	3	4	5
Власний капітал	58,6	59,8	10,5	12,8
Забезпечення наступних витрат і платежів	1,7	2,0	0,0	0,0

Продовження табл. 5.3.2

1	2	3	4	5
Довгострокові кредити	5,0	4,5	15,6	14,8
Короткострокові кредити	4,2	4,9	19,8	18,7
Кредиторська заборгованість	21,4	20,0	4,7	6,1
Заборгованість з оплати праці	2,7	2,9	1,2	1,9
Заборгованість з обов'язкових платежів	6,4	5,9	2,5	2,7
Середня ціна капіталу	x	x	8,96	10,67

Середня ціна капіталу залежить від вартості окремих складових його джерел і від частки їх у формуванні загальної суми фінансових ресурсів.

Розрахувати вплив цих факторів можна методом абсолютних різниць:

а) зміна середньої ціни за рахунок структури ($\Delta Цс$):

$$\Delta Цс = [1,2 \cdot 10,5 + 0,3 \cdot 0,0 + (-0,5) \cdot 15,6 + 0,7 \cdot 19,8 + (-1,4) \cdot 4,7 + 0,2 \cdot 1,2 + (-0,5) \cdot 2,5] : 100 = 0,11 \text{ коп.}$$

б) зміна середньої ціни за рахунок цін на окремі елементи фінансових ресурсів ($\Delta Цц$):

$$\Delta Цц = [59,8 \cdot 2,3 + 2,0 \cdot 0,0 + 4,5 \cdot (-0,8) + 4,9 \cdot (-1,1) + 20,0 \cdot 1,4 + 2,9 \cdot 0,7 + 5,9 \cdot 0,2] : 100 = 1,60$$

$$\Delta Цк = \Delta Цс + \Delta Цц$$

$$10,67 - 8,96 = 1,71 = 0,11 + 1,60.$$

Оптимізація структури капіталу повинна забезпечити мінімізацію середньої вартості фінансових ресурсів, максимізацію рівня прибутковості активів і мінімізацію фінансових ризиків. Ефективність оптимізації структури капіталу визначається відношенням приросту рівня рентабельності активів до приросту середньої вартості фінансових ресурсів.

Розрахована ціна фінансових ресурсів підприємства досліджується в динаміці і, виходячи із її величини, здійснюється оцінка ефективності інвестування капіталу та формуються критерії вибору майбутніх інвестицій. Порівнюючи вартість капіталу з очікуваним рівнем прибутковості залучених інвестицій, можна оцінити міру ефективності і доцільності здійснення вкладень в окремі активи.



МОДУЛЬ 3. АНАЛІЗ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ І ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

РОЗДІЛ 6. АНАЛІЗ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ

6.1. Економічна суть грошових потоків підприємства.

6.2. Аналіз структури і динаміки грошових потоків.

6.3. Аналіз ефективності формування грошових потоків.

6.1. Економічна суть грошових потоків підприємства

Господарські операції підприємств супроводжуються грошовими потоками, що забезпечують оцінку надходження, витрат та переміщення фінансових ресурсів і активів. Процес руху коштів відбувається у часі і просторі під час обслуговування всіх видів операцій господарської діяльності. Від повноти і вчасності забезпечення процесів постачання, виробництва і збуту грошовими ресурсами залежить рівень ефективності господарювання. Грошові потоки підприємства характеризуються сукупними доходами і витратами, що забезпечуються надходженнями і виплатами грошових коштів і відповідно позитивним та негативним їх рухом.

У кожному випадку грошовий потік означає фактичну величину розподілених у просторі і часі надходжень і виплат грошових коштів, що формуються в процесі діяльності господарюючих систем, сферу яких становлять господарсько-виробничі, організаційно-господарські та внутрішньогосподарські відносини.

Господарсько-виробничі відносини виникають між суб'єктами господарювання при безпосередньому здійсненні господарської діяльності. При цьому кожний суб'єкт господарювання є одночасно покупцем і продавцем.

Організаційно-господарські відносини складаються між суб'єктами господарювання та суб'єктами організаційно-господарських повноважень у процесі управління господарською діяльністю.

Внутрішньогосподарськими є відносини, що складаються між структурними підрозділами суб'єкта господарювання, та відносинами суб'єкта господарювання з його структурними підрозділами. Вони

виникають безпосередньо у внутрішній сфері господарюючих систем, і можуть мати як вертикальний, так і горизонтальний характер щодо виробництва, управління, збуту, невиробничої діяльності та капітальних вкладень.

У просторі грошові потоки підприємства забезпечують його відносини з суб'єктами господарювання, державою і фізичними особами як в Україні, так і поза її межами щодо обслуговування зовнішньоекономічної діяльності з експорту та імпорту.

В процесі фінансового аналізу грошові потоки слід розглядати за окремими класифікаційними ознаками (табл. 6.1.1).

Таблиця 6.1.1

Класифікація грошових потоків підприємства

Класифікаційні ознаки	Види
1	2
1. Обсяги господарської діяльності	Підприємства Структурного підрозділу Об'єкта діяльності Господарської операції
2. Вид діяльності	Звичайний ❖ операційний ✓ основний ✓ інший ❖ інвестиційний ❖ фінансовий Надзвичайний
3. Напрямок	Позитивний Негативний
4. Склад	Валовий Чистий
5. Відношення до підприємства	Зовнішній Внутрішній
6. Форма розрахунків	Готівковий Безготівковий ❖ платіжними дорученнями ❖ платіжними вимогами-дорученнями ❖ чеками ❖ акредитивами ❖ заліком взаємної заборгованості ❖ договірним списанням ❖ векселями
7. Вид валюти	Національна Іноземна

Продовження табл. 6.1.1

1	2
8. Процес формування	Регулярний ❖ рівномірний ❖ нерівномірний ❖ епізодичний
9. Законність здійснення	Легальний Нелегальний
10. Сегменти ринку	Географічний Господарський

Рух грошових коштів кожного суб'єкта господарювання пов'язаний з наступними фактами підприємницької діяльності:

- забезпечення процесу підприємницької діяльності (закупівля товарів, сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, виплата заробітної плати);
- реалізація товарів, продукції, робіт, послуг, тобто відшкодування витрат і формування доходів;
- сплата податків, обов'язкових відрахувань і зборів;
- отримання і погашення кредитів та сплата відсотків.

Грошові потоки підприємства можуть набувати як готівкової, так і безготівкової форми.

Готівкові грошові потоки – формуються через касу підприємства готівковими грошовими коштами, як правило, при обслуговуванні фізичних осіб – виплаті заробітної плати, матеріального заохочення, дивідендів, пенсій, грошової допомоги та здійсненні платежів за реалізовані продукцію, товари, виконані роботи, надані послуги.

Безготівкові грошові потоки – це грошові розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках в банках, коли гроші (кошти) списуються з рахунку платника (покупця) і переказуються на рахунок отримувача коштів (продавця).

Визначення грошових потоків підприємства може здійснюватися прямим і непрямим методами.

При прямому методі визначаються валові позитивні і негативні грошові потоки за кожним джерелом надходження і напрямом використання грошових коштів за видами діяльності (рис. 6.1.1).

Формування грошових потоків за джерелами дозволяє визначити основні господарські операції, пов'язані з рухом грошових коштів, контролювати всі надходження і витрачання грошей, оцінювати рівень достатності коштів для здійснення платежів, встановлювати роль окремих факторів, які формують грошову виручку і витрати, та прогнозувати грошові потоки.

Непрямий метод передбачає визначення чистого грошового потоку підприємства через послідовне коригування показника прибутку (збитку).



Рис. 6.1.1. Грошові потоки за джерелами надходжень і витрат

При визначенні чистого руху грошових коштів у результаті операційної діяльності непрямим методом показник прибутку насамперед коригується на статті витрат, які не призводять до грошових витатків: амортизація, забезпечення, нереалізовані курсові різниці, нараховані проценти за користування позиками.

Сума амортизації визначається за амортизаційними відрахуваннями з

матеріальних і нематеріальних необоротних активів. Щодо забезпечень, то їх збільшення формує надходження грошових коштів, а зменшення – витрати на сплату процентів, які відображають витрати коштів за користування кредитами і позичками.

Оскільки прибуток від звичайної діяльності до оподаткування визначається з урахуванням неопераційних доходів та витрат, то його зменшують на доходи від володіння та реалізації фінансових інвестицій, а також від продажу основних засобів, нематеріальних активів, інших довгострокових активів, від обміну оборотних активів на необоротні і фінансові інвестиції, від неопераційних курсових різниць, інші прибутки і збитки від інвестиційної та фінансової діяльності.

Зменшення (збільшення) оборотних активів фіксує вплив змін у складі операційних оборотних активів на наявність грошових коштів у підприємства. Зрозуміло, якщо оборотні активи зростають, значить на їх фінансування витрачаються кошти, і навпаки.

Збільшення поточних зобов'язань і доходів майбутніх періодів формує надходження, а їх зменшення – видатки грошових коштів.

Сплачені проценти відображають суми грошових коштів, фактично використаних на сплату процентів за користування кредитами і позичками.

Розрахунок чистого руху коштів за фінансовою звітністю підприємства наведено в рис. 6.1.2. – 6.1.5.

Рух коштів у результаті операційної діяльності в фінансовій звітності відображається за прямим методом щодо надходження коштів та їх витрачання на оплату зобов'язань за кожним джерелом (рис. 6.1.2.).

Рух грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності визначається на основі аналізу змін у необоротних активах та поточних фінансових інвестиціях як різниця між вхідними та вихідними грошовими потоками (рис. 6.1.3.).

Вхідні грошові потоки в результаті інвестиційної діяльності формуються з таких складових:

- грошові надходження від реалізації фінансових інвестицій – суми, які надійшли на підприємство від продажу акцій або боргових зобов'язань інших підприємств, а також часток у капіталі інших підприємств;
- надходження коштів від продажу основних засобів, нематеріальних активів, дочірніх підприємств та інших господарських надходжень;
- надходження коштів у вигляді процентів за аванси грошовими коштами та позички, надані іншим сторонам за фінансовими інвестиціями в боргові цінні папери, і за використання переданих у фінансову оренду необоротних активів;
- вираховані з операційного доходу дивіденди;

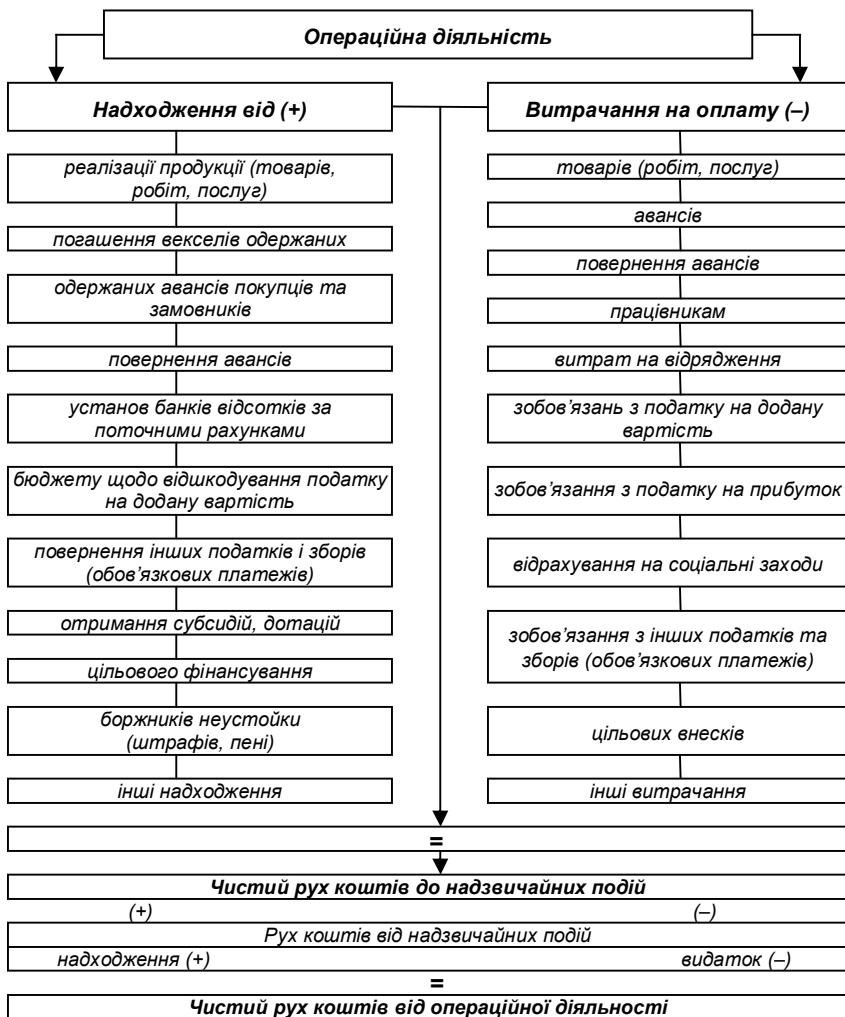


Рис. 6.1.2. Розрахунок чистого грошового потоку від операційної діяльності

- надходження грошових коштів від повернення авансів (крім авансів, пов'язаних з операційною діяльністю) і позичок, наданих іншим сторонам;
- надходження грошових коштів від ф'ючерсних, форвардних контрактів і опціонів.

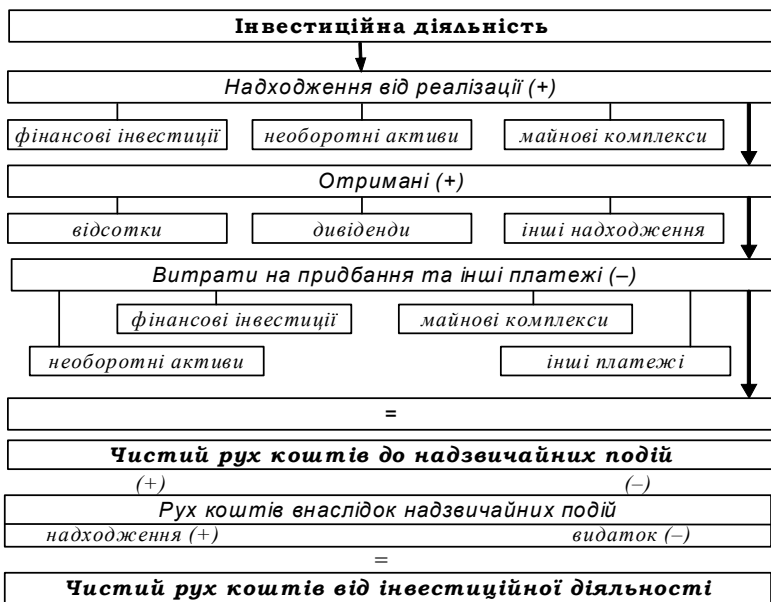


Рис. 6.1.3. Розрахунок чистого грошового потоку від інвестиційної діяльності

До вихідних грошових потоків у рамках інвестиційної діяльності належать:

- виплати грошових коштів для придбання акцій або боргових зобов'язань інших підприємств, а також часток участі у спільних підприємствах;
- грошові виплати, спрямовані на придбання основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів (крім фінансових інвестицій). Сума виплат визначається як різниця між первісною вартістю основних засобів на початок і кінець періоду, збільшена на вартість реалізованих необоротних активів;
- грошові кошти, сплачені за придбані дочірні підприємства та інші господарські одиниці (за вирахуванням грошових коштів, придбаних у складі майнового комплексу);
- аванси (крім авансів пов'язаних з операційною діяльністю) і позички грошовими коштами, надані іншим сторонам (крім авансів і позичок фінансових установ);
- виплати грошових коштів за ф'ючерсними, форвардними контрактами і опціонами (за винятком випадків, коли такі контракти укладаються для операційної діяльності підприємства або виплати класифікуються як фінансова діяльність).

Рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності визначається на основі оцінки змін власного капіталу, операцій, пов'язаних з фінансовою діяльністю щодо забезпечення наступних витрат і платежів, довгострокових зобов'язань, короткострокових кредитів банків, поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями, поточних зобов'язань за розрахунками з учасниками (рис. 6.1.4).

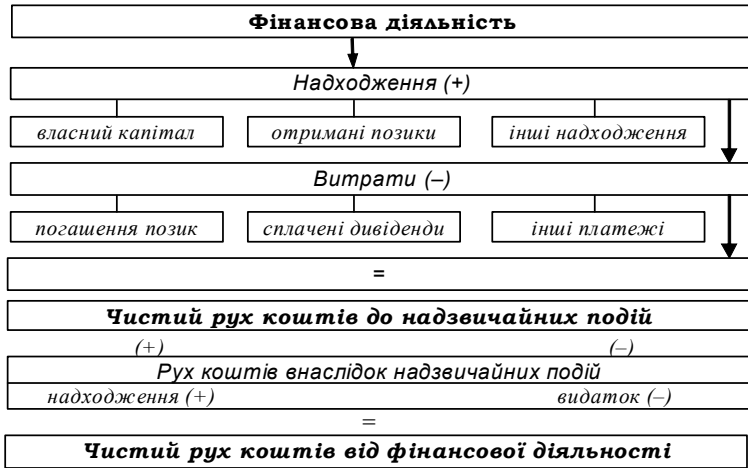


Рис. 6.1.4. Розрахунок чистого грошового потоку від фінансової діяльності

До вхідних грошових потоків у результаті фінансової діяльності підприємства належать:

- надходження грошових коштів від розміщення акцій та інших операцій, що призводять до збільшення власного капіталу на основі залучення зовнішніх джерел;

- надходження грошових коштів у результаті утворення боргових зобов'язань (позичок, векселів, облігацій, а також інших видів коротко- і довгострокових зобов'язань, не пов'язаних з операційною діяльністю).

Вихідні грошові потоки у рамках фінансової діяльності формуються з таких складових:

- виплати грошових коштів для погашення отриманих позичок;
- сплачені грошовими коштами дивіденди;
- грошові видатки, спрямовані на викуп раніше випущених акцій підприємства;
- виплати грошових коштів орендодавцеві для погашення заборгованості за фінансовою орендою та іншими платежами, пов'язаними з фінансовою діяльністю.

Чистий рух грошових коштів підприємства визначається як різниця між сумою грошових надходжень і видатків, відображених за видами діяльності (рис. 6.1.5.).

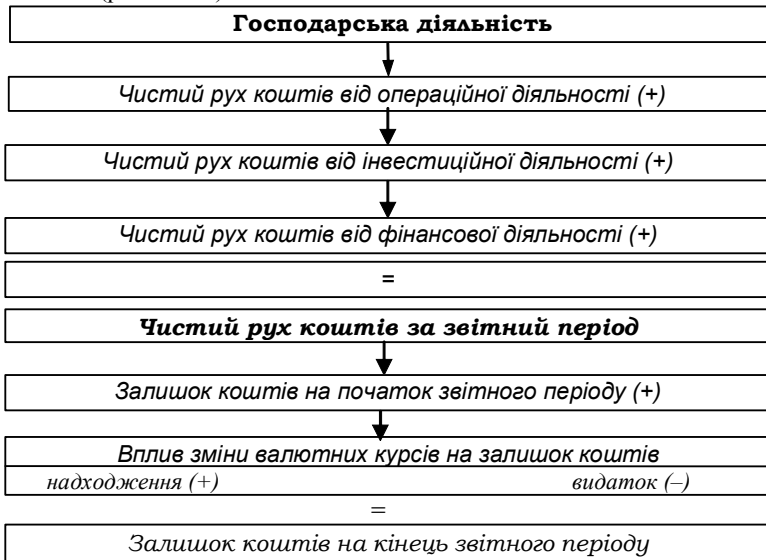


Рис. 6.1.5. Розрахунок чистого грошового потоку підприємства

Знайдена сума відповідає різниці між статтями залишків грошових коштів на початок і кінець періоду, які відображені в балансі. Додавши до залишку грошових коштів підприємства на початок періоду чистий рух коштів у результаті всіх видів діяльності за звітний період, отримаємо залишок грошових коштів на кінець періоду, який відображається в балансі підприємства.

Співвідношення надходжень і витрат грошових коштів є рушійною силою економічного зростання будь-якого підприємства, оскільки дозволяє робити висновки про результати і перспективи його діяльності.

6.2. Аналіз структури і динаміки грошових потоків

Аналіз руху грошових коштів підприємства починається з вивчення динаміки надходжень, видатків і формування чистого грошового потоку. Це дає змогу розкрити і охарактеризувати тенденції розвитку обсягів господарської діяльності в цілому і за окремими об'єктами щодо доходів, витрат та фінансових результатів, а також їх збалансованості в часі.

Окремо оцінюють динамічні зміни показників за джерелами грошових потоків у просторі. Зокрема, це можуть бути аналітичні об'єкти постачальників, покупців, податкових платежів, витрат на соціальні потреби, видів оплати праці, рахунків в банківських установах, сегментів ринку, структурних підрозділів.

Структурний аналіз грошових потоків забезпечує їх вивчення за:

- видами господарської діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової та від надзвичайних подій), що дасть змогу установити частку кожного виду діяльності у формуванні грошового потоку;
- об'єктами діяльності (товари, продукція, роботи, послуги, інші активи), що дозволить визначити важливість кожного об'єкта діяльності як в окремих видах, так і в цілому в господарській діяльності підприємства;
- структурними підрозділами, що покаже внесок кожного центру відповідальності у формування грошових потоків;
- джерелами надходження, що дає можливість визначити частку кожного з них у формуванні загального грошового потоку. Особливу увагу звертають на співвідношення формування коштів за рахунок власних і залучених джерел;
- напрямками використання, що визначає основних користувачів грошових коштів. Розглядається на скільки змінилися за рахунок витрат коштів окремі види активів підприємства, що забезпечують приріст його ринкової вартості та за якими напрямками використовувалися залучені грошові кошти.

Результати аналізу структури і динаміки грошових коштів слугують базою для проведення факторного аналізу формування грошових потоків.

Для вивчення змін за динамікою і структурою грошових потоків використовують складові прямого і непрямого методів їх розрахунку.

Аналіз порівняння в динаміці і структурі грошових потоків щодо їх надходження і видатків за елементами прямого методу розрахунку можна подати у вигляді табл. 6.2.1.

Результати аналізу (табл. 6.2.1) показують, що у поточному періоді реалізація продукції, робіт і послуг забезпечила підприємству позитивний грошовий потік на суму 15958,1 тис. грн., це більше, ніж у минулому періоді на 4133,8 тис. грн., або на 35,0 %. З грошовими потоками у поточному періоді підприємству надійшли кошти дотацій в сумі 3500,0 тис. грн., економічних санкцій – 700 тис. грн., діяльності обслуговуючих підрозділів – 469,3 тис. грн.

У цілому зростання чистого грошового потоку від операційної діяльності відбулося на 8849,1 тис. грн., або 41,6 %, що пов'язано зі значним збільшенням надходжень від реалізації об'єктів діяльності, авансів покупців, отримання субсидій і дотацій.

На підприємстві у поточному періоді значно активізувалася

Таблиця 6.2.1

Аналіз руху грошових коштів за видами діяльності підприємства
(тис.грн.)

Показники	Періоди		Зміна величини показника (+,-)
	минулий	поточний	
1	2	3	4
1. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від (+):			
1.1. Реалізації:	11824,3	15958,1	4133,8
а) готової продукції	5423,7	7639,4	2215,7
б) робіт	3678,1	4401,7	723,6
в) послуг	2722,5	3917,0	1194,5
1.2. Погашення векселів одержаних:	1597,1	2075,9	478,8
➤ короткострокових:	1032,1	1300,0	267,9
а) в національній валюті	707,8	893,9	186,1
б) в іноземній валюті	324,3	406,1	81,8
➤ довгострокових	565	775,9	210,9
1.3. Авансів покупців:	1793,0	3107,0	1314,0
• вітчизняних	1195,3	1981,8	786,5
• іноземних	597,7	1125,2	527,5
1.4. Повернення авансів постачальниками	698,2	882,3	184,1
1.5. Установ банків відсотків за поточними рахунками	341,4	690,9	349,5
1.6. Повернення податкового кредиту	37,4	61,5	24,1
1.7. Повернення інших податків і зборів (обов'язкових платежів)	1,3	3,1	1,8
1.8. Отримання субсидій і дотацій	2050,0	3500,0	1450,0
1.9. Цільового фінансування	1400,0	1600,0	200,0
1.10. Економічних санкцій: неустойки, штрафи, пені	501,0	700,0	199,0
1.11. Реалізація виробничих запасів	512,0	794,0	282,0
1.12. Діяльності обслуговуючих господарств	317,0	469,3	152,3
1.13. Операційної оренди активів	191,0	270,7	79,7
Разом надходження	21263,7	30112,8	8849,1
Витрачання (-):			
1.14. Постачальникам матеріалів, товарів, робіт і послуг	529,3	650,2	120,9
1.15. Оплата авансових платежів постачальникам	325,1	431,0	105,9
1.16. Повернення авансів покупцям	175,0	295,4	120,4
1.17. Оплата праці персоналу	4655,4	5749,4	1094
1.18. Витрати на відрядження	1302,4	1445,1	142,7

Продовження табл. 6.2.1

1	2	3	4
1.19. Зобов'язання з податку на додану вартість	707,4	818,4	111,0
1.20. Зобов'язання з податку на прибуток	653,1	743,2	90,1
1.21. Відрахування на соціальні заходи	580,9	642,5	61,6
1.22. Зобов'язання з інших податків і зборів (обов'язкові платежі)	453,1	574,0	120,9
1.23. Цільові і благодійні внески	400,5	543,1	142,6
1.24. Інші грошові витрати операційної діяльності	578,3	698,9	120,6
Разом витрачання	10360,5	12591,2	2230,7
1.25. Чистий рух коштів до надзвичайних подій	10903,2	17521,6	6618,4
1.26. Рух коштів від надзвичайних подій	1,7	2,1	0,4
1.27. Чистий рух коштів від операційної діяльності	10904,9	17523,7	6618,8
2. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
2.1. Реалізація:			
• фінансових інвестицій	50,4	17,2	-33,2
• необоротних активів	170,1	211,9	41,8
• майнових комплексів	-	-	-
2.2. Отримані:			
• відсотки	14,1	15,5	1,4
• дивіденди	72,6	59,4	-13,2
2.3. Придбання:			
• фінансових інвестицій	-194,5	-290,2	-95,7
• необоротних активів	-11567,2	-18202,9	-6635,7
2.4. Інші платежі	-	-	-
2.5. Чистий рух коштів до надзвичайних подій	-11454,5	-18189,1	-6734,6
2.6. Рух коштів від надзвичайних подій	-4,9	-5,1	-0,2
2.7. Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	-11459,4	-18194,2	-6734,8
3. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
3.1. Надходження власного капіталу	-	-	-
3.2. Отримані позики	1386,7	1947,5	560,8
3.3. Інші надходження	-	-	-
3.4. Погашення позик	-936,1	-1025,6	-89,5
3.5. Сплачені дивіденди	-	-	-
3.6. Інші платежі	-	-	-

Продовження табл. 6.2.1

1	2	3	4
3.7. Чистий рух коштів до надзвичайних подій	450,6	921,9	471,3
3.8. Рух коштів від надзвичайних подій	-1,9	-5,6	-3,7
3.9. Чистий рух коштів від фінансової діяльності	448,7	916,3	467,6
3.10. Чистий рух коштів за період	-105,8	245,8	351,6
3.11. Залишок коштів на початок періоду	247,3	143,6	-103,7
3.12. Вплив зміни валютних ресурсів на залишок коштів	2,1	6,4	4,3
3.13. Залишок коштів на кінець періоду	143,6	395,8	252,2

інвестиційна діяльність. Так, обсяг інвестиційних вкладень збільшився на 6731,4 тис. грн. (95,7+6635,7), тобто на 57,2 %. Порівняння обсягів та структури вкладень в різні форми інвестування свідчить, що пріоритетним напрямом залишаються реальні інвестиції (98,4 %), які забезпечують нарощування виробничого потенціалу підприємства.

Фінансова діяльність підприємства забезпечує йому чистий грошовий потік за рахунок приросту отриманих позик. Збільшення позик може бути як позитивною, так і негативною тенденцією залежно від характеру обраної підприємством стратегії розвитку. Отримавши позикові кошти під менший відсоток, ніж рентабельність активів, можна розширити обсяги господарювання, підвищити прибутковість власного капіталу.

Залучення позикових коштів в оборот підприємства – нормальне явище, що сприяє ефективності господарської діяльності за умови, якщо кошти інвестуються в прибуткові об'єкти та своєчасно повертаються. В іншому випадку може виникнути прострочена заборгованість, що призводить до виплати штрафів, застосування санкцій і одержання збитків.

Приклад аналізу руху та структури грошових коштів за джерелами надходження і витрачання при прямому методі їх визначення наведено в таблиці 6.2.2.

За даними таблиці 6.2.2 можна зробити висновок, що у поточному періоді порівняно з минулим періодом відбулося значне зростання надходження грошових коштів (на 24976,9 тис. грн., або 17,4 %).

Це зумовлено зростанням надходжень від реалізації продукції (на 23710,6 тис. грн., або 18,6%), виробничих запасів і необоротних активів (на 594,6 тис. грн., або 4,2 %) та отриманням кредитів (на 560,8 тис. грн., або на 40,4%). Одночасно збільшилось витрачання грошових коштів (на 24621,0 тис. грн., або 17,2 %) через зростання обсягів придбання запасів та необоротних активів (відповідно на 14988,5 тис. грн. або 12,9 % і 5979,3

Таблиця 6.2.2

Аналіз руху грошових коштів за напрямками при прямому методі
їх розрахунку

Показники	Періоди				Відхилення		
	минулий		поточний		+/-	%	пунктів стру- тури
	тис. грн.	%	тис. грн.	%			
Залишок грошових коштів на початок періоду	247,3	x	143,6	x	-103,7	x	x
Надходження грошових коштів, всього:	143417,1	100,0	168394,0	100,0	24976,9	17,4	0,0
✓ від покупців продукції (товарів, робіт, послуг)	127410,9	88,8	151121,5	89,7	23710,6	18,6	0,9
✓ оплата за векселями	152,4	0,1	186,5	0,1	34,1	22,4	0,0
✓ позики	1386,7	1,0	1947,5	1,2	560,8	40,4	0,2
✓ відсотки за депозит	14,1	0,0	15,5	0,0	1,4	9,9	0,0
✓ від покупців за виробничі запаси та необоротні активи	14071,7	9,8	14666,3	8,7	594,6	4,2	-1,1
✓ інші надходження	381,3	0,3	456,7	0,3	75,4	19,8	0,0
Витрачено грошових коштів, всього:	143520,8	100,0	168141,8	100,0	24621,0	17,2	0,0
✓ оплата за придбані запаси, роботи, послуги	115961,0	80,8	130950,3	77,9	14988,5	12,9	-2,9
✓ оплата за придбані необоротні активи	7632,4	5,3	13611,7	8,1	5979,3	78,3	2,8
✓ виплати персоналу з оплати праці	9277,5	6,5	10030,7	6,0	753,2	8,1	-0,5
✓ аванси, видані постачальникам	162,3	0,1	159,6	0,1	-2,7	-1,7	0,0
✓ податкові платежі	5007,6	3,5	6421,2	3,8	1413,6	28,2	0,3
✓ фінансові інвестиції	80,5	0,1	92,4	0,1	11,9	14,8	0,0
✓ сплачені відсотки	493,0	0,3	393,3	0,2	-99,7	-20,2	-0,1
✓ сплачені позики	936,1	0,7	125,6	0,1	-810,5	-86,6	-0,6
✓ інші платежі	178,4	0,1	261,6	0,2	83,2	46,6	0,1
Чисті грошові кошти	-103,7	x	252,2	x	355,9	x	x
Залишок грошових коштів на кінець періоду	143,6	x	395,8	x	252,2	1,8 p	x

тис. грн., або 78,3 %) та сплату податкових платежів (на 1413,6 тис. грн. або в 28,2 %). Слід відзначити підвищення виплат персоналу (на 753,2 тис.

грн., або 8,1%). Перевищення надходження над витрачаннями грошових коштів викликало збільшення їх залишку на кінець поточного періоду порівняно з його початком на 252,2 тис. грн., тобто у 1,8 раза.

Не можна однозначно відповісти, чи є така тенденція позитивною: за наявності кредиторської заборгованості значний залишок грошових коштів свідчить про неефективне управління фінансовими ресурсами. Зокрема, це підтверджують зміни у структурі витрачання грошових коштів: зменшилась частка оплати придбаних запасів, робіт, послуг (на 2,9 пункта структури). Збільшення виплат персоналу може бути зумовлено зростанням їх матеріального заохочення. За структурою надходжень можна відмітити збільшення частки надходжень від покупців за реалізовані об'єкти підприємницької діяльності (0,9 пункти), що, як правило, свідчить про скорочення рівня фінансових ресурсів у складі дебіторської заборгованості. Також постає питання доцільності отримання позик і кредитів з огляду на такий значний залишок грошових коштів на кінець поточного періоду.

Чисті грошові кошти від діяльності підприємства визначають як різницю між надходженнями і здійсненими платежами. Збільшення чистих грошових коштів у поточному періоді на 355,9 тис. грн. свідчить про ефективну політику підприємства щодо формування доходів з одиниці витрат.

Аналіз грошових потоків за джерелами прямого способу розрахунку у розрізі окремих видів діяльності на прикладі поточного періоду (дані табл. 6.2.2) розглянемо в таблиці 6.2.3.

Таблиця 6.2.3

Аналіз руху грошових коштів у розрізі видів діяльності підприємства за напрямками прямого методу їх розрахунку

(тис. грн.)

Показники	Грошовий потік								
	всього		у т. ч. за видами діяльності						
	сума	питома вага, %	операційна		інвестиційна		фінансова		
			сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	сума	питома вага, %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Залишок грошових коштів на початок періоду	143,6	x	-	-	-	-	-	-	-
Надходження грошових коштів, всього:	168394,0	100,0	165974,3	100,0	15,5	100,0	2404,2	100,0	
✓ від покупок продукції (товарів, робіт, послуг)	151121,5	89,7	151121,5	91,1	-	-	-	-	
✓ оплата за векселями	186,5	0,1	186,5	0,1	-	-	-	-	
✓ позики	1947,5	1,2	-	-	-	-	1947,5	81,0	
✓ відсотки за депозит	15,5	0,0	-	-	15,5	100,0	-	-	
✓ від покупок за виробничі запаси та необоротні активи	14666,3	8,7	14666,3	8,8	-	-	-	-	
✓ інші надходження	456,7	0,3	-	-	-	-	456,7	19,0	

Продовження табл. 6.2.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Витрачено грошових коштів, всього:	168141,8	100,0	147559,3	100,0	18295,3	100,0	2287,2	100,0
✓ оплата за придбані запаси, роботи, послуги	130950,3	77,9	130950,3	88,7	-	-	-	-
✓ оплата за придбані необоротні активи	18202,9	10,8	-	-	18202,9	99,5	-	-
✓ виплати персоналу з оплати праці	10030,7	6,0	10030,7	6,8	-	-	-	-
✓ аванси, видані постачальникам	159,6	0,1	159,6	0,1	-	-	-	-
✓ податкові платежі	6025,4	3,6	6025,4	4,1	-	-	-	-
✓ фінансові інвестиції	92,4	0,1	-	-	92,2	0,5	-	-
✓ сплачені відсотки	393,3	0,2	393,3	0,3	-	-	-	-
✓ сплачені позики	2025,6	1,2	-	-	-	-	2025,6	88,6
✓ інші платежі	261,6	0,2	-	-	-	-	261,6	11,4
Чисті грошові кошти	252,2	x	18415,0	x	-18279,8	x	117,0	x
Залишок грошових коштів на кінець періоду	395,8	x	-	-	-	-	-	-

За даними таблиці 6.2.3 можна зробити висновок, що найбільша сума грошових коштів була отримана в результаті операційної діяльності (165974,3 тис. грн.) і, зокрема, від покупців продукції (товарів, робіт, послуг) – 151121,5 тис. грн. (91,1%). Основними складовими витрат коштів у процесі операційної діяльності є придбання запасів, робіт, послуг (130950,3 тис. грн. або 88,7%), та виплати доходів персоналу підприємства (10030,7 тис. грн. або 6,8%).

В табл. 6.2.3 окремо згруповано надходження і видатки пов'язані з інвестиційною і фінансовою діяльністю. Сума надходжень від інвестиційної діяльності була незначна, а витрати в основному пов'язані з придбанням необоротних активів. В процесі фінансової діяльності підприємство одержувало і сплачувало позики при забезпеченні чистого грошового потоку в сумі 117,0 тис. грн.

Паралельно з аналізом грошових потоків за джерелами надходження і напрямками витрат проводять оцінку руху грошових коштів за окремими покупцями та постачальниками, видами реалізованої продукції, придбаними виробничими запасами, розрахунками з оплати праці і податковими зобов'язаннями (табл. 6.2.4 - 6.2.6).

Таблиця 6.2.4.

*Аналіз надходження грошових коштів від реалізації продукції
ТОВ "Промінь" у звітному році*

(грн.)

Місяці	Грошові потоки		Заборгованість на початок періоду
	нараховано	одержано	
1	2	3	4
Січень	140905	135301	15604
Лютий	143092	142791	21208

Продовження табл. 6.2.4

1	2	3	4
Березень	146702	145002	21509
Квітень	150076	158976	23209
Травень	165961	173863	14309
Червень	172191	170701	6407
Липень	173164	171093	7897
Серпень	181154	188177	9968
Вересень	199482	198334	2945
Жовтень	197273	192018	4093
Листопад	200106	199107	9348
Грудень	223799	223712	10347
За рік	2093905	2099075	10434

Згідно даних табл. 6.2.4 підприємство у звітному році продало ТОВ "Промінь" готову продукцію на суму 2093,9 тис.грн. та одержало грошові кошти в сумі 2099,1 тис.грн., із них 5,2 тис.грн. за рахунок зменшення заборгованості що була на початок року.

Дані табл. 6.2.5 дозволяють оцінювати грошові потоки підприємства від реалізації окремих об'єктів діяльності.

Таблиця 6.2.5.

Аналіз надходження грошових коштів від реалізації столів у звітному році (грн.)

Місяці	Грошові потоки				Заборгованість на початок періоду
	нараховано			одержано	
	кількість, од.	ціна	сума		
Січень	120	450	54000	53775	10224
Лютий	145	455	65975	66002	10449
Березень	200	500	100000	99031	10422
Квітень	190	525	99750	98511	11391
Травень	160	538	86080	84458	12630
Червень	175	550	96250	98956	14252
Липень	176	575	101200	101012	11546
Серпень	187	600	112200	120890	11734
Вересень	190	615	116850	110345	3044
Жовтень	174	610	106140	110047	9549
Листопад	170	588	99960	98778	5642
Грудень	161	574	92414	88470	6824
За рік	2048	552	1130819	1130275	10768

Підприємство у звітному році продало 2048 од. столів за середньою ціною 552 грн. на суму 1130,8 тис.грн. Грошові надходження від реалізації столів становили 1130,3 тис.грн.

Аналіз грошових потоків на забезпечення діяльності підприємства поданий в табл. 6.2.6.

Таблиця 6.2.6.

Аналіз витрачання грошових коштів на придбання металу у звітному році
(грн.)

Місяці	Грошові потоки			оплачено	Заборгованість на початок періоду
	нараховано				
	кількість, кг	ціна 1т	сума		
Січень	2187	7350	16074	13065	3009
Лютий	2856	7403	21143	19987	6019
Березень	3089	7447	23004	22994	7175
Квітень	3089	7396	22846	23121	7185
Травень	3225	7502	24194	23542	6910
Червень	3311	7549	24995	22054	7562
Липень	3589	7622	27355	25587	10503
Серпень	3742	7741	28967	28613	12271
Вересень	3689	7803	28785	27943	12625
Жовтень	3724	7855	29252	28987	13467
Листопад	3701	7900	29238	27951	13732
Грудень	3689	7885	29088	28945	15019
За рік	39891	7645	304941	292789	15162

Як свідчать дані табл. 6.2.6, підприємство у звітному році одержало 39,9 т. металу за середньою ціною 7645 грн. і використало на його придбання 292,8 тис.грн. при заборгованості постачальникам на кінець року 15,2 тис.грн.

На зміну позитивного і негативного грошових потоків, щодо їх збільшення та зменшення, впливає кількісний і ціновий фактори. Величину позитивного грошового потоку за окремими елементами можна показати як добуток обсягу і ціни реалізованих об'єктів діяльності підприємства.

Аналіз зміни валового грошового потоку при продажу об'єктів діяльності підприємства здійснимо на прикладі реалізації верстатів (табл. 6.2.7).

Таблиця 6.2.7.

Аналіз впливу факторів на позитивний грошовий потік від реалізації
верстатів

Показники	Періоди		Відхилення (+/-)
	минулий	поточний	
Кількість проданих верстатів, од.	160 (Км)	156 (Кп)	-4 (ΔК)
Ціна за 1 верстат, грн.	30000 (Цм)	34800 (Цп)	+4800 (ΔЦ)
Позитивний грошо- вий потік, тис. грн.	4800,0 (ПГПм)	5428,8 (ПГПп)	+628,8 (ΔПГП)

Позитивний валовий грошовий потік від продажу верстатів формується як добуток кількості проданих верстатів та ціни.

Для виміру впливу на грошовий потік окремих факторів застосуємо інтегральний метод з наступними алгоритмами розрахунку:

$$ПГПм = Км \cdot Цм; ПГПп = Кп \cdot Цп;$$

$$\Delta ПГП = ПГПп - ПГПм = \Delta ПГПк + \Delta ПГПц;$$

$$\Delta К = Кп - Км; \Delta Ц = Цп - Цм;$$

$$\Delta ПГПк = 0,5 \Delta К (Цм + Цп) ;$$

$$\Delta ПГПц = 0,5 \Delta Ц (Км + Кп) ;$$

$$\Delta ПГПк = 0,5 \cdot (-4) \cdot (30000 + 34800) = -129600 \text{ грн.}$$

$$\Delta ПГПц = 0,5 \cdot 4800 \cdot (150 + 156) = 758400 \text{ грн.}$$

$$\Delta ПГП = 5428,8 - 4800,0 = 758,4 - 129,6 = 628,8 \text{ тис. грн.}$$

Отже, зміна суми позитивного грошового потоку від реалізації верстатів була зумовлена зменшенням обсягів продажу (-129,6 тис. грн.) і збільшенням ціни (758,4 тис. грн.).

Розрахунок впливу показників – факторів на валовий негативний грошовий потік розглянемо на прикладі придбання матеріальних цінностей у постачальників (табл. 6.2.8).

Таблиця 6.2.8.

Аналіз впливу факторів на негативний грошовий потік при придбанні виробничих запасів

Показники	Періоди		Відхилення (+/-)
	минулий	поточний	
Кількість придбаного металу, т.	80,7	91,5	+10,8
Ціна за 1 тону, грн.	4729,00	4935,00	+206
Негативний грошовий потік, тис.грн.	381,6	451,5	+69,9

Величина негативного грошового потоку залежить від кількості придбаних ресурсів та їх цін.

У нашому прикладі (табл. 6.2.8) кількість придбаного металу у поточному періоді збільшилась на 10,8 т., що за цінами минулого періоду збільшило негативний грошовий потік на 51,1 тис. грн. Вплив другого фактора – зміни ціни – також можна визначити як добуток різниці в цінах, що склалися у поточному і минулому періодах, на кількість придбаного металу у поточному періоді $206 \times 91,5 = 18,8$ тис. грн., тобто на цю суму збільшився негативний грошовий потік підприємства.

Загальна сума впливу двох факторів – зміни кількості придбаного металу і ціни збільшила негативний грошовий потік на 69,9 тис. грн. (51,1+18,8).

Отже, зміна розміру негативного грошового потоку на підприємстві була зумовлена головним чином за рахунок збільшення кількості придбаного металу.

6.3. Аналіз ефективності формування грошових потоків

Ефективне формування грошових потоків означає таке надходження і витрачання грошових коштів, яке створює чистий грошовий потік та дає віддачу у вигляді чистого прибутку. Тому варто виявити збалансованість позитивного (надходження) і негативного (витрачання) грошових потоків у загальному обсязі, вивчити динаміку показника чистого потоку.

У процесі аналізу визначається роль і місце чистого прибутку підприємства у формуванні його чистого грошового потоку, виявляється рівень достатності амортизаційних відрахувань з позицій необхідного відновлення необоротних активів.

Оцінку ефективності формування грошових потоків, насамперед, здійснюють за розрахунком чистого грошового потоку (ЧГ), який характеризується різницею між надходженням (НГ) і витрачанням (ВГ) грошових коштів у певному інтервальному періоді.

$$\text{ЧГ} = \text{НГ} - \text{ВГ}.$$

Як показує розрахунок, в залежності від співвідношення позитивного і негативного грошового потоку, величина чистого грошового потоку може бути позитивною (+ЧГ) і негативною (-ЧГ).

Позитивна величина чистого грошового потоку свідчить про наявність у підприємства вільного залишку грошових коштів, одержаних від об'єктів господарювання в окремих періодах. У протилежному випадку можна говорити про те, що поточних надходжень недостатньо для здійснення платежів, і підприємству для розрахунків необхідно використовувати залишки грошових коштів минулих періодів, користуватися позиками, або тимчасово збільшувати кредиторську заборгованість, тобто бути неплатоспроможним.

За відношенням позитивного і негативного грошових потоків визначають рівні окупності (РО) і навантаження (РЗ) грошових витрат на грошові надходження:

$$\text{РО} = \frac{\text{НГ}}{\text{ВГ}}; \text{РЗ} = \frac{\text{ВГ}}{\text{НГ}}; \text{РО} > 1 > \text{РЗ}.$$

Якщо рівень показника РО > 1, грошовий потік підприємства вважається окупним, тобто формується певна величина чистого грошового потоку, а на 1 гривню грошових витрат формується більше однієї гривні грошових надходжень.

Рівень навантаження грошових витрат повинен бути менше 1,0 і показує скільки грошових витрат необхідно щоб отримати гривню грошових надходжень.

Позитивні величини різниці РО – 1,0 і 1,0 – РЗ свідчать, наскільки стабільно підприємство може забезпечити грошові витрати.

Достатність створеного чистого грошового потоку з позицій потреб підприємства (РД) щодо формування приросту активів (ПА), створення резервного капіталу (РК) і виплати дивідендів (ВД) розраховують за формулою:

$$РД = \frac{ЧГ}{ПА + РК + ВД}.$$

Якщо показник РД > 1, то це свідчить про достатність чистого грошового потоку і, навпаки, якщо < 1, то величина чистого грошового потоку не забезпечує потреби підприємства.

Показники рівня доходності грошових потоків визначають за відношенням чистого грошового потоку до величини грошових надходжень (ДН) та суми грошових витрат (ДВ):

$$ДН = \frac{ЧГ}{НГ}; ДВ = \frac{ЧГ}{ВГ}.$$

Показник доходності грошових надходжень (ДН) показує яка сума чистого грошового потоку надходить з кожною гривнею позитивного грошового потоку. Рівень доходності грошових витрат (ДВ) свідчить про чисті грошові потоки, що формує кожна гривня негативного грошового потоку підприємства.

Як приклад, розрахунок грошових потоків підприємства та оцінку їх рівня, здійснимо в табл. 6.3.1.

Таблиця 6.3.1

Аналіз показників грошових потоків підприємства

Показники	Од. виміру	Період			
		минулий	поточний	плановий	прогнозний
Позитивний грошовий потік (НГ)	тис. грн.	114400,9	149210,9	161157,8	189410,2
Негативний грошовий потік (ВГ)	тис. грн..	106245,4	142566,3	152422,9	180828,7
Чистий грошовий потік (ЧГ)	тис. грн.	8155,5	6644,6	8734,9	8581,5
Окупність грошових витрат (РО)	грн.	1,08	1,05	1,06	1,05
Завантаження грошових витрат (РЗ)	грн.	0,93	0,96	0,95	0,95
Доходність грошових надходжень (ДН)	коп.	0,07	0,04	0,05	0,05
Доходність грошових витрат (ДВ)	коп.	0,08	0,05	0,06	0,05

Дані табл. 6.3.1 свідчать, що господарська діяльність підприємства має стійку тенденцію до збільшення позитивного і негативного грошових потоків. Водночас, показники ефективності формування грошових потоків

у динаміці залишаються стабільними, як за абсолютними, так і відносними величинами. Це свідчить про те, що зростання грошових потоків відбувається без поліпшення їх якості.

Управління господарським процесом потребує постійного спостереження за рівномірністю і синхронністю формування позитивного і негативного грошових потоків в розрізі періодів, для чого застосовують зіставлення динамічних рядів (табл. 6.3.2) та графічний метод (рис. 6.3.1).

Таблиця 6.3.2

Аналіз синхронності грошових потоків підприємства

Місяці	Грошовий потік								
	позитивний			негативний			чистий		
	тис. грн.	наростаючим підсумком		тис. грн.	наростаючим підсумком		тис. грн.	наростаючим підсумком	
		тис. грн.	%		тис. грн.	%		тис. грн.	%
Січень	52,6	52,6	6,4	45,2	45,2	5,5	+7,4	7,4	16,4
Лютий	50,3	102,9	12,5	25,4	70,6	8,6	+24,9	32,3	45,8
Березень	65,7	168,6	20,5	64,2	134,8	16,4	+1,5	33,8	25,1
Квітень	70,4	239,0	29,1	71,5	206,3	25,1	-1,1	32,7	15,9
Травень	75,1	314,1	38,2	79,4	285,7	34,7	-4,3	28,4	9,9
Червень	74,6	388,7	47,3	60,3	346,0	42,1	+14,3	42,7	12,3
Липень	79,9	468,6	57,0	80,6	426,6	51,9	-0,7	42,0	9,8
Серпень	78,4	547,0	66,5	75,4	502,0	61,0	+3,0	45,0	9,0
Вересень	69,5	616,5	75,0	68,7	570,7	69,4	+0,8	45,8	8,0
Жовтень	68,3	684,8	83,3	72,3	643,0	78,2	-4,0	41,8	6,5
Листопад	67,4	752,2	91,5	50,4	693,4	84,3	+17,0	58,8	8,5
Грудень	70,2	822,4	100,0	45,9	739,3	89,9	+24,3	83,1	11,2
Разом	822,4	822,4	100,0	739,3	739,3	89,9	+83,1	83,1	11,2

За даними таблиці 6.3.2 можливо здійснити аналіз і оцінку грошових потоків підприємства за кожний місяць і наростаючим підсумком з початку року. Підприємство наростаючим підсумком протягом року створювало чистий грошовий потік. Це означає, що сума надходжень грошових коштів перевищувала їх витрачання, і в цілому за рік це становило 83,1 тис. грн. або 11,2%. Однак, в окремі періоди (квітень, травень, липень і жовтень) у підприємства формувался поточний дефіцит грошових коштів, який покривався вільними залишками грошей попередніх періодів.

Для вивчення зміни величин позитивного і негативного грошових потоків в наочній формі, залежно від періодів, використовують лінійний графік контролю (рис. 6.3.1).

Графічне зображення позитивного і негативного грошових потоків свідчать про періоди, в яких підприємство мало дефіцит грошових коштів. На багатьох підприємствах спостерігаються сезонні коливання господарської діяльності, які відбиваються на грошових потоках.

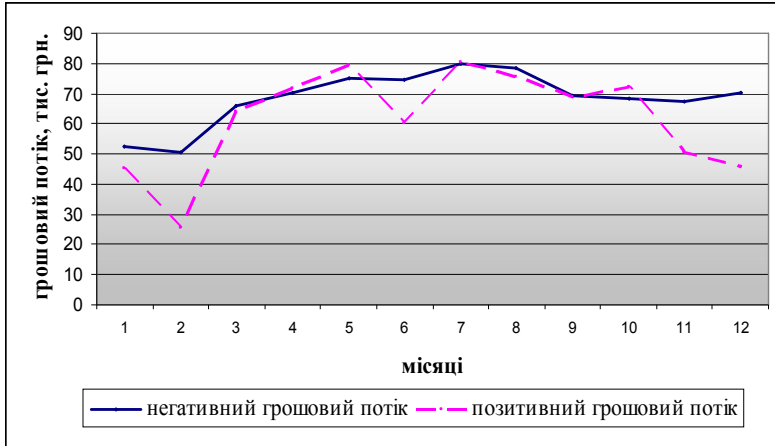


Рис. 6.3.1 Нерівномірність формування грошових потоків підприємства в часі

Показники сезонності обчислюють шляхом визначення відхилень внутрішньорічних даних від середньорічних (табл. 6.3.3).

Таблиця 6.3.3

Позитивний грошовий потік підприємства та його сезонність за місяцями

Місяці	Грошовий потік, тис. грн.	Рівень сезонності, %
	X	$X: \bar{X} \times 100$
Січень	82,6	78,8
Лютий	89,4	85,3
Березень	94,6	90,3
Квітень	96,2	91,8
Травень	112,7	107,5
Червень	153,9	146,8
Липень	132,5	126,4
Серпень	120,7	115,2
Вересень	110,5	105,4
Жовтень	95,1	90,7
Листопад	85,4	81,5
Грудень	84,0	80,1
За рік	1257,6	—

За даними табл. 6.3.3 середньомісячна величина позитивного грошового потоку (\bar{X}) становила 104,8 тис. грн. ($1257,6 : 12$). Обчислені сезонні коливання грошових надходжень свідчать, що вони мали значні величини. Коефіцієнти нерівномірності були: $K_{\max} = 153,9 : 104,8 = 1,47$; $K_{\min} = 82,6 : 104,8 = 0,79$.

Амплітуда коливань у 68 пунктів [100 x (1,47 – 0,79)] свідчить про істотну нерівномірність надходження грошових коштів за місяцями року. Сезонність може завдавати великих збитків підприємству, оскільки в окремі періоди не використовується частина виробничого потенціалу, особливо основних засобів і персоналу.

Важливе значення для майбутнього становища підприємства має інвестиційна спрямованість грошових потоків.

Надходження грошових коштів оцінюється за рівнем формування власних джерел інвестування активів (ВІА) – чистого прибутку (ЧП) і амортизації (АМ):

$$ВІА = \frac{ЧП + АМ}{НГ}$$

Показник показує, скільки власних інвестиційних джерел надходить підприємству з позитивним грошовим потоком, і повинен зростати.

Витрачання грошових коштів оцінюється за рівнем їх інвестування (ВГА) в необоротні активи (НА) і приріст виробничих запасів (ВЗ):

$$ВГА = \frac{НА + ВЗ}{ВГ}$$

Значення показника свідчить про частку грошових коштів яка фактично витрачається на формування виробничого потенціалу підприємства, а його величина повинна забезпечувати конкурентоспроможність об'єктів господарювання.

Окремо необхідно здійснювати аналіз ефективності формування грошових потоків підприємства за оцінкою виконання показників фінансового плану (табл. 6.3.4).

Таблиця 6.3.4

Аналіз виконання фінансового плану за показниками грошових потоків
(тис. грн.)

Показники	За планом	Фактично	Відхилення	
			+/-	%
1	2	3	4	5
І. Джерела формування та надходження коштів				
Чистий прибуток	6389,6	7150,9	761,3	11,9
Амортизаційні відрахування	2654,7	2739,2	84,5	3,2
Довгострокові кредити банків	200,0	150,0	-50,0	-25,0
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	78,1	90,6	12,5	16,0
Інші довгострокові зобов'язання	54,9	25,1	-29,8	-54,3
Короткострокові кредити банків	429,5	541,7	112,2	26,1
Суми авансів, одержаних від поставок продукції, виконання робіт (послуг)	162,4	107,4	-55,0	-33,9

Продовження табл. 6.3.4

1	2	3	4	5
Векселі видані	62,5	40,1	-22,4	-35,8
Товари, роботи, послуги, одержані на умовах відстрочення платежу	154,5	164,8	10,3	6,7
Цільове фінансування і цільові надходження	50,0	45,5	-5,0	-10,0
Інші джерела	29,7	17,8	-11,9	-40,1
Разом	10265,9	11072,6	806,7	7,9
II. Приріст активів підприємства				
Капітальні інвестиції, усього	5405,1	6604,2	1199,1	22,2
у тому числі:				
• капітальне будівництво	1279,2	1858,0	578,8	45,2
• придбання (виготовлення) основних засобів	3870,6	4300,1	429,5	11,1
• придбання (виготовлення) інших необоротних активів	51,0	44,3	-6,7	-13,1
• придбання (створення) нематеріальних активів	204,3	401,8	197,5	96,7
Модернізація, модифікація (добудова, дообладнання, реконструкція) основних засобів	570,3	530,5	-39,8	-7,0
Довгострокові фінансові інвестиції	15,7	12,1	-3,6	-22,9
Приріст оборотних активів підприємства	621,4	631,0	9,6	1,5
Поточні фінансові інвестиції	32,2	30,0	-2,2	-6,8
Інші витрати	7,6	2,4	-5,2	-68,4
Разом	6652,3	7810,2	1157,9	17,4
III. Повернення залучених коштів та обов'язкові видатки				
Довгострокові кредити банків	384,1	300,0	-84,1	-21,9
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	123,5	121,3	-2,2	1,8
Інші довгострокові зобов'язання	61,6	31,0	-30,6	-49,7
Короткострокові кредити банків	632,9	645,1	12,2	1,9
Інші зобов'язання	91,5	101,2	9,7	10,6
Сплата поточних податків та обов'язкових платежів до бюджету, усього	3385,2	3583,8	198,6	5,9
у тому числі:				

Продовження табл. 6.3.4

1	2	3	4	5
• податок на прибуток	2445,6	2592,9	147,3	6,0
• інші податки та обов'язкові платежі	939,6	990,9	51,3	5,5
Погашення податкової заборгованості, яка виникла на початок планового періоду	156,7	156,7	0,0	0,0
Внески до державних цільових фондів	432,5	486,9	54,4	12,6
Інші обов'язкові платежі	80,9	95,9	15,0	18,5
Разом	5348,9	5521,9	173,0	3,2

Показники виконання фінансового плану свідчать про значне коливання їх величини щодо формування і видатків грошових коштів. Дослідження виконання планових показників відносно грошових потоків здійснюють за наступними напрямками:

1. Розглядають зміни, пов'язані з джерелами формування та надходженням коштів. Підприємство досягло передбачуваних показників фінансового плану щодо формування чистого прибутку більше плану на 761,3 тис. грн., або 11,9%) амортизаційних відрахувань (відповідно 84,5 тис. грн., або 3,2%). В господарську діяльність було залучено значно більше короткострокових кредитів банків (на 112,2 тис. грн., або 26,1%) та товарів, робіт і послуг, одержаних на умовах відстрочення платежу. В свою чергу, підприємство не виконало показників фінансового плану щодо залучення довгострокових кредитів банків (зменшились на 50,0 тис. грн., або 25,0%), збільшило ризик у стосунках з покупцями, здійснюючи розрахунки без авансових платежів. Вхідні потоки власних і залучених чистих грошових коштів, що фактично використовувалися в господарській діяльності підприємства, були більші порівняно з планом на 806,7 тис. грн., або 7,9%.

2. Визначають тенденції змін приросту активів підприємства. За наведеними в таблиці 6.3.4 даними, капітальні інвестиції підприємства становили 6604,2 тис. грн., що на 1199,1 тис. грн. або 22,2% більше порівняно з планом. Це свідчить про активізацію інвестиційної діяльності за пріоритетними напрямками для підприємства: капітальне будівництво, придбання основних засобів і створення нематеріальних активів. Імовірно, що це стало однією з причин невиконання плану з модернізації основних засобів на 39,8 тис. грн., або 7,0%. Фінансові інвестиції підприємства становили незначну суму, а саме: довгострокові – 12,2 тис. грн., поточні – 30,0 тис. грн., що менше планових показників відповідно на 3,6 тис. грн. і 2,2 тис. грн. В цілому фактичне фінансування приросту активів, у порівнянні з планом, підприємство збільшило на 1157,9 тис. грн., або на 17,4%.

3. Здійснюють оцінку відповідності фінансовому плану фактичних

розмірів повернення раніше залучених коштів, а також обсягів сплачених підприємством обов'язкових платежів.

За результатами господарської діяльності підприємство збільшило платежі щодо сплати податків і внесків до державних цільових фондів. Такий стан визначається збільшенням об'єктів оподаткування і доходів працівників та може свідчити про зростання обсягів господарської діяльності, а також її ефективності. Зменшення сум повернення довгострокових кредитів банків можливо пояснити зменшенням їх залучення на 50 тис. грн. та продовженням терміну їх використання щодо збільшених обсягів інвестицій.

При дослідженні виконання планових показників проблеми раціоналізації грошових потоків підприємств доцільно вивчати з перспективних позицій – досягнення ними стійкого фінансового стану, як необхідної умови функціонування в ринкових умовах.

Дотримання наведених умов оцінки ефективності формування грошових потоків на практиці дозволить не тільки правильно аналізувати рух коштів за звітний період, але і робити обґрунтовані прогнози на найближчу перспективу.

РОЗДІЛ 7. АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ І ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

7.1. *Поняття ліквідності і платоспроможності підприємства.*

7.2. *Аналіз ліквідності активів підприємства.*

7.3. *Оцінювання платоспроможності підприємства.*

7.1. Поняття ліквідності і платоспроможності підприємства

Всі активи підприємства можна представити у вигляді „інвестицій”, що забезпечують підприємницьку діяльність та формування об’єктів „платіжних засобів”, що використовуються для здійснення процесу реалізації і розрахунків за поточними зобов’язаннями. Перші потребують постійного відтворення, приросту в динаміці і ефективного використання, останні – повинні забезпечити надійний зв’язок між першими і джерелами фінансових ресурсів. Платіжні засоби – це активи, що можуть бути використані підприємством для здійснення розрахунків за платіжними зобов’язаннями. Платіжні зобов’язання – це борги підприємства за реалізовані йому активи, надані послуги, виконані роботи та визначені до сплати вимоги.

Сутність економічних категорій „ліквідність” і „платоспроможність” обумовлюється тим, що перша передбачає спроможність поточних активів підприємства, визначених об’єктами платіжних засобів, перетворюватись в грошову форму або безпосередньо бути майном для виконання всіх необхідних розрахунків у міру настання їх строку, а друга – здатність господарюючої системи вчасно і повністю виконувати свої зобов’язання.

Виходячи з цих визначень, ліквідність поточних активів не гарантує підприємству платоспроможність, а лише забезпечує рівень її якості щодо потреб розрахунків. Ліквідність платіжних засобів характеризує як поточний стан розрахунків підприємства, так і перспективний. При цьому, підприємство може бути на певний момент часу платоспроможним, але втратити її в майбутньому, і навпаки. Водночас, на рівень ліквідності можна впливати управлінськими рішеннями, поліпшувати шляхом ефективного розміщення фінансових ресурсів в активах і при цьому підвищувати величину платоспроможності.

Кожна з цих категорій має свій якісний і кількісний вимір, який може бути оцінений через конкретні показники та їх величини. Якщо ліквідність –

це спроможність окремих активів, як об'єктів можливих платіжних засобів, перетворюватись в гроші, або самостійно брати участь в розрахунках, то рівень ліквідності визначають показники структури розміщення фінансових ресурсів за якісними видами активів відповідно до їх ліквідності. За об'єктами активів це можуть бути грошові кошти, дебіторська заборгованість і товарні запаси.

З іншого боку, оцінка платоспроможності здійснюється за показниками, які характеризують наявність окремих видів активів, визначених об'єктами платіжних засобів, в розрахунку на поточні зобов'язання підприємства.

Платоспроможність є відносним показником інтенсивності, який визначається шляхом відношення двох різнойменних величин. За чисельник цього відношення береться величина явища (показник вартості об'єктів платіжних засобів), ступінь поширення якого вивчається, а у знаменнику – величина того середовища (поточних зобов'язань), в якому розвивається (поширюється) це явище. Платоспроможність як відносна величина інтенсивності показує, скільки одиниць платіжних засобів, що припадає на одиницю поточних зобов'язань, є іменованим показником.

Форма вираження платоспроможності залежить від кількісного співвідношення порівнюваних величин. У тих випадках, коли порівнювана величина є більшою від бази порівняння, платоспроможність може бути виражена або у коефіцієнтній, або у відсотковій формі. Якщо порівнювана величина є меншою від бази порівняння, платоспроможність доцільніше виражати у відсотках.

Показник платоспроможності підприємства, як ділення можливих платіжних активів (об'єктів) на його зобов'язання перед кредиторами, показує, скільки є активів на оплату кожної гривні боргів.

Формою вираження показників є відсоток і грошовий вимірник. Наприклад, рівень загальної платоспроможності підприємства складає 80%, тобто за рахунок платіжних засобів (активів, визначених для здійснення розрахунків) підприємство має змогу оплатити 80% своїх боргів, 80 коп. в розрахунку на 1 грн. зобов'язань. Якщо рівень загальної платоспроможності становить 185%, то це означає, що підприємство на кожну гривню своїх зобов'язань перед кредиторами має 1,85 грн. платіжних об'єктів, які знаходяться в його активах.

При розрахунку показників ліквідності і платоспроможності слід вивчити, які з активів можна перетворити на гроші і скільки їх можна одержати. При цьому необхідно врахувати наступне:

- виробничі запаси як ресурси, що забезпечують процес господарської діяльності, не можуть одночасно бути об'єктами оплати зобов'язань підприємства;
- вартість готової продукції та тварин на вирощуванні в балансі

відображається за виробничою собівартістю, що значно зменшує розрахунковий рівень платіжних засобів (активів) у частині можливого одержання доходів при їх реалізації. Щодо балансової вартості тварин на вирощуванні, то її можна враховувати у складі платіжних засобів сільськогосподарських підприємств із розрахунку частки поточної товарної продукції за нормативами технологічного процесу відгодівлі (за нашими дослідженнями в межах 10% загальної суми);

- балансова вартість товарів не відображає величину доходів стосовно можливого одержання націнки в процесі їх продажу.

Наприклад, якщо за балансом підприємства вартість готової продукції становить 980 тис. грн., співвідношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) як 1,27 : 1,00 (90264:70810), а собівартості реалізованої продукції з урахуванням прибутку від операційної діяльності до собівартості реалізованої продукції як 1,19 : 1,00 [(70810 + 13413) : 70810], то вартість готової продукції для оцінки платоспроможності можливо максимально визначити в сумі 1245 тис. грн. (980 x 1,27), а мінімально – 1166 тис. грн. (980 x 1,19).

Найбільш песимістичний показник платоспроможності буде за умови виключення виробничих запасів з об'єктів платіжних засобів та врахування вірогідності величини доходу, який можна одержати при реалізації товарних запасів і оплаті дебіторської заборгованості.

Хоча поняття ліквідність і платоспроможність тісно взаємопов'язані, їх можна ототожнювати. Поняття платоспроможність більш ширше за поняття ліквідність, оскільки перше включає в себе проблему наявності коштів для виконання зобов'язань і форму, в якій ці кошти перебувають.

7.2. Аналіз ліквідності активів підприємства

Фінансовий аналіз ліквідності активів підприємства передбачає вивчення складу його платіжних засобів, відображених в балансі. Для оцінки ліквідності всі об'єкти активів підприємства можна класифікувати за двома ознаками:

- що характеризуються умовною ліквідністю;
- які безпосередньо визначають рівень ліквідності активів підприємства.

До перших – входять елементи групи активів (A_4), що забезпечують поточну технологічну діяльність підприємства за його об'єктами, носять постійний характер, а при їх ліквідації суб'єкти господарювання втрачають досягнутий обсяг потенціалу щодо реалізації продукції (робіт, послуг, товарів). Ця група активів відображає об'єкти необоротних активів, виробничих запасів і незавершеного виробництва в межах нормативних

обсягів, що забезпечують безперерйну і ефективну роботу підприємства, відповідно до показників бізнес-плану.

Всі об'єкти, що визначають безпосередньо рівень ліквідності активів підприємства, можна поділити на три групи.

Перша група – абсолютно ліквідні активи (A_1), які можна використовувати для поточних розрахунків, що виникають протягом місяця. Сюди належать грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення та окремі об'єкти дебіторської заборгованості і товарних запасів, які здатні безперешкодно протягом місяця перетворитися на гроші або бути безпосередньо використаними як платіжні засоби.

Друга група – швидколіквідні активи (A_2), для перетворення яких на гроші потрібний час більше одного місяця. У цю групу включають дебіторську заборгованість, якщо передбачається, що дебітори оплатять борг у найближчому майбутньому, і товарні запаси, які можуть трансформуватися в гроші протягом року. Ліквідність таких активів залежить від форм розрахунків, платоспроможності покупців і тривалості періоду пошуку покупців.

Третя група – повільноліквідні активи (A_3), включає найменш ліквідні поточні активи, що формують товарні запаси, які для перетворення їх на гроші необхідно продати і одержати борг від покупців. Для трансформації таких активів у грошові кошти потрібен час на пошук покупців, передачу їм товарів та здійснення розрахунків. До цієї групи можуть входити необоротні об'єкти, що не беруть участі у формуванні обсягів господарської діяльності, та надлишки виробничих запасів. Ця група активів визначає платіжні засоби підприємства у формі товарних запасів.

При оцінці рівня ліквідності розміщених фінансових ресурсів у платіжних засобах підприємства необхідно враховувати тривалість трансформації окремих об'єктів активів у грошові кошти (рис. 7.2.1).



Рис. 7.2.1. Трансформація об'єктів активів при оцінці ліквідності розміщених фінансових ресурсів у платіжних засобах

Перший зв'язок (1) визначається тривалістю технологічного процесу (незавершеного виробництва) щодо забезпечення створення готової продукції і товарів, надання послуг та виконання робіт з відповідних виробничих запасів.

Другий зв'язок (2) забезпечує пошук покупців і перетворення товарних запасів у дебіторську заборгованість, що характеризується відстроченими надходженнями грошових коштів.

Третій зв'язок (3) передбачає реалізацію надлишків об'єктів виробничих запасів.

Четвертий зв'язок (4) визначається тривалістю надходження коштів підприємству від покупців.

Чим менше потрібно часу для перетворення певного виду активу у грошову форму, тим вища його ліквідність. При цьому перш ніж трансформуватися в грошові кошти, об'єкти активів мають пройти відповідні стадії операційного циклу. Таким чином, грошові кошти, вкладені у виробничі запаси, повинні послідовно пройти стадії незавершеного виробництва, готової продукції, дебіторської заборгованості, і тільки після цього вони прийдуть до своєї вихідної форми.

При аналізі варто розрізнити поняття ліквідності сукупних активів підприємства, яка визначається за умови зміни його власника і залежить від привабливості підприємницької діяльності та поточних активів, що формують платіжні засоби підприємства.

Від величини і рівня ліквідності поточних активів, які формуються для здійснення процесу господарської діяльності, залежить платоспроможність підприємства. Методика аналізу ліквідності платіжних засобів передбачає розрахунки, наведені в таблиці 7.2.1.

Таблиця 7.2.1

Оцінка рівня ліквідності розміщених фінансових ресурсів у об'єктах платіжних засобів для забезпечення поточних зобов'язань підприємства

(на останній день періоду)

Показники	Розміщення фінансових ресурсів за групами платіжних засобів			Інтегральний показник ліквідності
	A ₁	A ₂	A ₃	
1	2	3	4	5
1. Платіжні засоби, тис. грн.				
• минулий період	143,6	9639,6	1476,9	
• поточний період	395,8	14196,8	2108,2	
Відхилення (+/-)	252,2	4557,2	631,3	x
2. Частка окремих видів платіжних засобів у загальній сукупності				
• минулий період	0,01	0,86	0,13	
• поточний період	0,02	0,85	0,13	
Відхилення (+/-)	0,01	-0,01	0,00	x
3. Рівень ліквідності платіжних засобів без врахування загальної				

Продовження табл. 7.2.1

1	2	3	4	5
платоспроможності				
• минулий період	0,05	2,87	0,26	
• поточний період	0,10	2,83	0,26	
Відхилення (+/-)	0,05	-0,04	0,00	x
4. Рівень ліквідності платіжних засобів з врахуванням загальної платоспроможності				
• минулий період	0,05	2,96	0,27	2,18
• поточний період	0,08	2,15	0,20	1,27
Відхилення (+/-)	0,03	-0,81	-0,07	-0,91

У методичних цілях для розрахунку показників табл. 7.2.1 виділяють певну послідовність:

1. Визначають окремі групи активів та їх вартість для формування величини платіжних засобів підприємства.

2. Обчислюють частки складових платіжних засобів у загальній їх сукупності.

3. Здійснюють розрахунок поточної ліквідності активів підприємства щодо окремих об'єктів платіжних засобів за відносними величинами порівняння фактичної структури наявних абсолютноліквідних, швидколіквідних і повільноліквідних об'єктів платіжних засобів з її нормативними рівнями.

Водночас, нормативні (еталонні) рівні показників визначаються відповідними частками (структурою) об'єктів платіжних засобів, що забезпечують достатню абсолютну, проміжну і загальну платоспроможність, виходячи з того, що абсолютноліквідні платіжні засоби становлять – 0,2 (20%); швидколіквідні – 0,3 (30%); повільноліквідні – 0,5 (50%). З наведеного випливають наступні алгоритми розрахунку ліквідності за окремими видами поточних платіжних засобів:

$$ЛА_1 = \frac{ЧГ}{0,2}; \quad ЛА_2 = \frac{ЧД}{0,3}; \quad ЛА_3 = \frac{ЧТ}{0,5},$$

де $ЛА_1$, $ЛА_2$, $ЛА_3$ – рівень ліквідності, розміщених фінансових ресурсів підприємства в активах, що визначені об'єктами платіжних засобів для здійснення поточних зобов'язань, відповідно за групами A_1 , A_2 , A_3 (еталонний рівень $ЛА_1$, $ЛА_2$ і $ЛА_3 = 1$, будь-яке відхилення фактичного рівня кожного показника від 1,0 свідчить про порушення оптимального процесу); $ЧГ$, $ЧД$, $ЧТ$ – відповідно частка абсолютно-, швидко-, і повільноліквідних об'єктів платіжних засобів (A_1 , A_2 , A_3) підприємства.

4. Коригують фактичний рівень ліквідності платіжних засобів (ЛА₁, ЛА₂, ЛА₃) на величину загальної платоспроможності (в минулому періоді на 1,03, в поточному періоді на 0,76) (див. табл. 7.3.2).

5. Визначають інтегральний показник ліквідності як суму модулів відхиленн величин всіх видів ліквідності (ЛА₁, ЛА₂, ЛА₃) від еталонного рівня. При цьому додатні відхилення показників за більш ліквідними платіжними засобами покривають від'ємні відхилення показників за менш ліквідними платіжними засобами. Чим менший інтегральний показник, тим краща ліквідність платіжних засобів підприємства.

Оптимальний рівень ліквідності платіжних засобів може бути визначений лише за умови, що їх загальна величина забезпечує нормативну платоспроможність при дотриманні визначених для підприємства нормативних залишків товарних запасів і дебіторської заборгованості.

При оцінці ліквідності платіжних засобів необхідно розраховувати швидкість трансформації дебіторської заборгованості і товарних запасів у грошові кошти і одержати дані про реальні терміни погашення кредиторської заборгованості.

Показники швидкості та щоденної суми трансформації дебіторської заборгованості і товарних запасів у грошові кошти визначають таким чином:

$$T_{\text{п}} = \frac{\sum (T_i \times \text{ПЗ}_i)}{\sum \text{ПЗ}_i}; \quad \Gamma\text{З} = \frac{\sum \text{ПЗ}_i}{T_{\text{п}}}$$

де $T_{\text{п}}$ – середній термін трансформації платіжних засобів підприємства у грошові кошти, дні; T_i – термін для трансформації i -го виду платіжних засобів у грошові кошти, дні; ПЗ_i – величина i -го виду платіжних засобів; $\Gamma\text{З}$ – сума грошових коштів, що може щоденно формувати підприємство з платіжних засобів.

Дані для визначення терміну і щоденної суми трансформації платіжних засобів у грошові кошти наведені в таблиці 7.2.2.

Таблиця 7.2.2

Розрахунок терміну трансформації платіжних засобів у грошові кошти

Платіжні засоби	Сума, тис. грн. (ПЗ _{<i>i</i>})	Період до трансформації в грошові кошти, дні (Т _{<i>i</i>})	Сума $\sum \text{ПЗ}_i \times T_i$
Товарні запаси	2108,2	80	168656,0
Дебіторська заборгованість	17188,9	35	601611,5
Разом	19297,1	39,9	770267,5

Термін трансформації платіжних засобів підприємства в грошові

кошти (T_{Π}) становить 39,9 дні, а можлива щоденна сума формування грошових коштів (ΓZ) – 483,6 тис. грн. (19297,1:39,9).

Оцінка можливостей трансформації активів підприємства в платіжні засоби дає змогу всебічно охарактеризувати їх ліквідність.

7.3. Оцінювання платоспроможності підприємства

Фінансовий аналіз платоспроможності підприємства полягає в абсолютному і відносному порівнянні активів як платіжних засобів з фінансовими ресурсами (зобов'язаннями), за рахунок яких відбулося їх формування.

Для оцінки платоспроможності фінансові ресурси підприємства грукуються наступним чином:

Перша група (Z_1) – поточні зобов'язання (найбільш строкові зобов'язання), які слід погасити протягом поточного місяця (кредиторська заборгованість і суми кредитів банків, терміни повернення яких наступили);

Друга група (Z_2) – короткострокові зобов'язання з терміном погашення до одного року (суми кредитів банків, поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями, забезпечень наступних витрат і платежів та векселів виданих, терміни повернення яких настануть у майбутньому, протягом року);

Третя група (Z_3) – довгострокові зобов'язання з терміном погашення більше одного року (довгострокові кредити банків і позики);

Четверта група (Z_4) – постійні зобов'язання, що формуються фінансовими ресурсами з елементів власного капіталу.

Схематично процедура порівняння платіжних засобів і зобов'язань за джерелами формування фінансових ресурсів для оцінки платоспроможності подана на рис. 7.3.1.

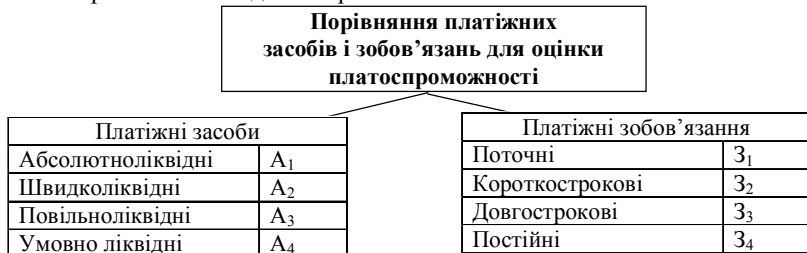


Рис. 7.3.1. Класифікаційні ознаки для групування активів і фінансових ресурсів за джерелами формування для оцінки платоспроможності

Такий поділ активів і фінансових ресурсів щодо окремих груп платіжних засобів і зобов'язань підприємства для оцінки платоспроможності не є постійним і змінюється виходячи з конкретних економічних умов господарювання. Тому при здійсненні аналізу платоспроможності потрібно з'ясувати питання:

- якості і можливих цін реалізації товарних запасів і, відповідно, попиту на їх покупців;
- стану дебіторської заборгованості;
- контрольованості активів власниками (наявності застави та судових рішень, що обмежують поточне розпорядження платіжними засобами).

Підприємство вважається платоспроможним, якщо при порівнянні абсолютних величин його активів і фінансових ресурсів виконуються такі умови:

$$A_1 \geq Z_1; A_2 \geq Z_2; A_3 \geq Z_3; A_4 \leq Z_4$$

Якщо на підприємстві виконуються перші три умови, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання підприємства, то обов'язково виконується й остання умова, оскільки це свідчить про наявність у підприємства власних оборотних активів, які забезпечують його фінансову стійкість. Невиконання однієї з перших трьох умов указує на те, що фактична платоспроможність відрізняється від нормативної.

В основу методики розрахунку рівня платоспроможності суб'єктів господарювання покладено співвідношення фінансових ресурсів, розміщених, відповідно, в абсолютно-, швидко- і повільноліквідні об'єкти платіжних засобів до поточних зобов'язань.

$$A_p = \frac{A_1}{Z_1}; \quad P_p = \frac{A_1 + A_2}{Z_1}; \quad Z_p = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{Z_1},$$

де A_p , P_p , Z_p – відповідно величина абсолютної, проміжної і загальної платоспроможності.

Загальна платоспроможність показує, скільки гривень всіх платіжних засобів ($A_1+A_2+A_3$) підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Отже, якщо платіжні засоби перевищують поточні зобов'язання, підприємство вважається платоспроможним. В економічній літературі наводиться теоретичне значення величини загальної платоспроможності – від 1,0 до 2,0. Проте це лише орієнтовне значення, яке вказує критичну мінімальну величину показника, а не його точне нормативне значення. Фактично на підприємствах величина нормативного значення показника може суттєво відрізнитися, оскільки вона відбиває структуру активів і пасивів, що змінюється залежно від виду економічної діяльності.

Якщо на підприємстві відношення всіх платіжних засобів до поточних зобов'язань нижче від 1,0, це є свідченням високого фінансового ризику, оскільки підприємство не в змозі оплатити свої

борги.

Співвідношення 1:1 свідчить про рівність платіжних засобів і поточних платіжних зобов'язань. Але, зважаючи на різний рівень ліквідності платіжних засобів, можна вважати, що не всі їх види будуть негайно реалізовані, а тому виникає загроза для фінансової стабільності підприємства.

Якщо значення платоспроможності значно перевищує співвідношення 1,0, то можна зробити висновок, що підприємство має значні оборотні активи, сформовані завдяки власним фінансовим ресурсам. З позиції кредиторів підприємства такий варіант формування оборотних активів є найбільш прийнятним. Проте, з погляду підприємства, значне накопичення товарних запасів на підприємстві, відвернення грошей у дебіторську заборгованість може розглядатись як незадовільне управління активами.

Проміжна платоспроможність за смисловим значенням аналогічна загальній платоспроможності, тільки обчислюється для вужчого кола платіжних засобів ($A_1 + A_2$), коли з розрахунку виключено найменш ліквідну їх частину – товарні запаси. Щодо оцінки якості величини цього показника, то слід звернути увагу на стан дебіторської заборгованості підприємства відносно можливості її погашення боржниками.

Орієнтованим значенням показника вважається рівень від 0,5 до 1,0, але для цього показника кожне підприємство теж встановлює самостійно норматив, виходячи з умов діяльності.

Абсолютна платоспроможність показує, яку частину платіжних зобов'язань підприємство може погасити негайно. Теоретично достатнім значенням для абсолютної платоспроможності є співвідношення 0,2 : 1,0. На практиці фактичні середні значення показників платоспроможності бувають значно нижчими, але це ще не дає підстави робити висновок про неможливість підприємства негайно погасити свої зобов'язання, бо малоймовірно, щоб усі його кредитори одночасно пред'явили йому свої боргові вимоги та ще й в грошовій формі.

Розрахунок оцінки платоспроможності підприємства шляхом порівняння його активів і фінансових ресурсів (пасивів) наведемо в табл. 7.3.1.

Дослідження співвідношень активів і зобов'язань (табл. 7.3.1) свідчить про те, що підприємство не виконує нормативні умови платоспроможності. При цьому недостаток платіжних засобів по одній групі компенсується їх надлишком по іншій групі лише вартісною величиною. Однак менш ліквідні платіжні засоби не можуть замінити більш ліквідні.

Зіставлення найбільш ліквідних платіжних засобів (A_1 , A_2) з найбільш терміновими платіжними зобов'язаннями (Z_1 , Z_2) дає змогу оцінити поточну платоспроможність. Порівняння платіжних засобів, що

Таблиця 7.3.1
 Порівняльна оцінка платоспроможності підприємства
 (на останній день періоду, тис. грн.)

Групи активів	Значення за періодами		Групи фінансових ресурсів (зобов'язань)	Значення за періодами		Надлишок (+), недостаток (-) платіжних засобів за періодами	
	минулий	поточний		минулий	поточний	минулий	поточний
A ₁	8867,0	12867,5	З ₁	6890,0	17207,4	1977,0	-4339,9
A ₂	3996,1	4808,8	З ₂	4005,5	4814,5	-9,4	-5,7
A ₃	1476,9	2108,2	З ₃	-	-	1476,9	2108,2
A ₄	43554,5	57868,1	З ₄	46999,0	55630,7	-3444,5	2237,4
Баланс	57894,5	77652,6	Баланс	57894,5	77652,6	0,0	0,0

мають повільну ліквідність (A₃) з довгостроковими зобов'язаннями, відображає перспективну платоспроможність.

Поряд з абсолютними показниками для оцінювання платоспроможності розраховують відносні показники.

Однак, аналіз рівня платоспроможності підприємств за такою кількістю показників і одночасним їх порівнянням з відповідними нормативними величинами дещо ускладнює прийняття ефективних управлінських рішень, а в окремих випадках може внести певну плутанину. Для вирішення цієї проблеми необхідно додатково розраховувати інтегральний показник платоспроможності.

Інтегральний показник платоспроможності формується як сумарний (синтетичний) рівень відносних величин, одержаних від порівняння фактичних значень абсолютної, проміжної і загальної платоспроможності з їх еталонними рівнями. В економічній літературі і в нормативних документах для цих показників визначені теоретично достатні значення рівнів, відповідно: 0,2, 0,5 і 1,0. Виходячи з цього, алгоритм розрахунку інтегрального показника платоспроможності (I_п) буде наступним:

$$I_p = \frac{A_p}{0,2} + \frac{I_p}{0,5} + \frac{3_p}{1,0}$$

Нормативна величина показника має значення > 3,0, що свідчить про достатність рівня всіх складових його ознак.

Аналіз рівня платоспроможності підприємства наведено в табл. 7.3.2.

Як видно з таблиці 7.3.2, на кінець поточного періоду показник загальної платоспроможності погіршився і не відповідає нормативному значенню, тобто підприємство не має можливості оплатити поточні зобов'язання. На кожен гривню поточних зобов'язань підприємства припадає лише 76 коп. платіжних засобів.

Значення показника проміжної платоспроможності зменшилось

Таблиця 7.3.2

Платоспроможність підприємства за поточними зобов'язаннями
(на останній день періоду)

Періоди	Платоспроможність			Інтегральний показник платоспроможності
	абсолютна (Ап)	проміжна (Пп)	загальна (Зп)	
Минулий	0,01	0,90	1,03	2,88
Поточний	0,02	0,66	0,76	2,18
Відхилення (+/-)	0,01	-0,24	-0,27	-0,70

за поточний період на 24 коп. (0,90 – 0,66) і свідчить, що на кінець періоду підприємство мало можливість сплачувати свої борги за рахунок наявних грошових коштів і очікуваних надходжень від дебіторської заборгованості в межах діючого нормативу.

Абсолютна платоспроможність, як на початок (1 коп.), так і на кінець (2 коп.) поточного періоду є меншою, ніж нормативне значення. На кінець періоду підприємство за рахунок наявних грошових коштів спроможне погасити лише 2% платіжних зобов'язань. Водночас, можна говорити про позитивну тенденцію до збільшення величини цього показника.

В цілому, негативні зміни в показниках платоспроможності підтверджуються погіршенням величини інтегрального показника на 0,7 пункта.

Зміна величини показників платоспроможності може статися під впливом двох факторів: збільшення (зниження) платіжних засобів і зростання (зменшення) поточних зобов'язань. Для з'ясування причин зміни величини показників необхідно проаналізувати склад платіжних засобів і платіжних зобов'язань, порівнюючи їх в динаміці. Результати розрахунків подано в табл. 7.3.3.

З таблиці 7.3.3 видно, що загальна платоспроможність на кінець поточного періоду (0,76) в порівнянні з початком періоду (1,03) зменшилась на 27 коп.

Для оцінки впливу окремих складових платіжних засобів і зобов'язань на зміну показника визначимо, яка платоспроможність підприємства була б за умови, якби не відбулося зміни платіжних зобов'язань: $(16700,8 : 10895,5)$, тобто 1,53 грн.. Порівняння цієї величини з платоспроможністю на останній день періоду дасть нам різницю, зумовлену впливом тільки одного з факторів – платіжних засобів: $1,53 - 1,03 = + 0,50$. Збільшення платіжних засобів на 5440,7 тис. грн. поліщило платоспроможність підприємства на 0,50.

Якщо платоспроможність підприємства на останній день поточного періоду порівняти з платоспроможністю за умови, що не відбулося

Таблиця 7.3.3

Факторний аналіз загальної платоспроможності підприємства
(на останній день періоду)

Показники	Періоди		Відхилення	Зміна загальної платоспроможності
	минулий	поточний		
1	2	3	4	5
1. Платіжні засоби, всього, тис. грн., в т.ч.:				
• абсолютноліквідні	11260,1	16700,8	5440,7	0,50
• швидколіквідні	143,6	395,8	252,2	0,023
• повільноліквідні	9639,6	14196,8	4557,2	0,419
	1476,9	2108,2	631,3	0,058
2. Платіжні зобов'язання, всього, тис. грн., в т.ч.:	10895,5	22021,9	11126,4	-0,77
• короткострокові кредити	3969,9	4786,7	816,8	-0,057
• кредиторська заборгованість	5340,8	13817,4	8476,6	-0,586
• поточні зобов'язання	1584,8	3417,8	1833,0	-0,127
Загальна платоспроможність	1,03	0,76	-0,27	-0,27

зміни суми платіжних засобів, то різниця покаже вплив на платоспроможність зміни (збільшення) платіжних зобов'язань: $0,76 - 1,03 = -0,77$. Збільшення платіжних зобов'язань підприємства на 11126,4 тис. грн. погіршило його платоспроможність на 0,77. Загальна сума впливу двох факторів (зміна платіжних засобів і зобов'язань) погіршила платоспроможність підприємства на 0,27 ($+0,50 - 0,77$). Отже, на кінець поточного періоду підприємство значно погіршило платоспроможність, тому що його платіжні засоби збільшились лише на 5440,7 тис. грн., а платіжні зобов'язання – на 11126,4 тис. грн., тобто більше в 2,05 рази.

Потім способом пропорційного поділу цих змін можна розкласти їх за окремими елементами платіжних засобів і зобов'язань. Збільшення платіжних засобів на 1 тис. грн. збільшує платоспроможність підприємства на 0,0092 коп. ($50 : 5440,7$), а відповідно збільшення платіжних засобів зменшує платоспроможність на 0,0069 коп. ($-77 : 11126,4$).

Отже, якщо абсолютноліквідні активи на останній день поточного періоду підприємство збільшило на 252,2 тис. грн., то платоспроможність підприємства збільшилась на 2,31 коп. ($252,2 \times$

0,0092), і відповідно збільшення швидколіквідних активів на 4557,2 тис. грн. збільшило платоспроможність на 41,9 коп. (4557,2 x 0,0092), а збільшення повільноліквідних активів на 631,3 тис. грн. збільшило платоспроможність на 5,88 коп. (631,3 x 0,0092).

Водночас, збільшення короткострокових кредитів на 816,8 тис. грн. зменшило платоспроможність підприємства на 5,7 коп. (816,8 x 0,0069), а відповідно збільшення кредиторської заборгованості на 8476,6 тис. грн. зменшило платоспроможність на 58,6 коп. (8476,6 x 0,0069), а збільшення поточних зобов'язань на 1833,0 тис. грн. зменшило платоспроможність підприємства на 12,7 коп. (1833,0 x 0,0069).

Крім загальної платоспроможності підприємства за поточними зобов'язаннями (Z_1) можна визначити загальний показник платоспроможності (P_3) щодо всіх зовнішніх зобов'язань (Z_1, Z_2, Z_3).

$$P_3 = \frac{A_1 + A_2 + A_3}{Z_1 + Z_2 + Z_3}$$

Показник свідчить, які перспективи має підприємство щодо погашення усіх своїх боргів по залучених фінансових ресурсах, як це вплине на формування нормативної величини залишків активів, що забезпечують безперерйну діяльність підприємства в межах визначеної потужності, якщо всі кредитори одночасно пред'являть йому свої вимоги.

Якщо загальна платоспроможність нижча, ніж нормативна, проте є тенденція до її зростання, додатково необхідно оцінити можливість відновлення платоспроможності (Мв).

$$M_b = [P_k + T_b : Z_b(P_k - P_n)] : P_n,$$

де P_k , P_n відповідно платоспроможність на кінець звітного періоду, початок звітного періоду та за нормативом; Z_b – звітний період (12 міс.); T_b – період (6 місяців), протягом якого буде відновлюватися платоспроможність.

Значення одержаних розрахунків:

а) $M_b > 1$ – у підприємства є реальна можливість відновити платоспроможність;

б) $M_b < 1$ – у підприємства найближчим часом немає можливості відновити платоспроможність.

Якщо загальна платоспроможність вища, ніж нормативна, але намітилась тенденція до її зниження, додатково необхідно оцінити можливість збереження платоспроможності (M_3).

$$M_3 = [P_k + T_3 : Z_b(P_k - P_n)] : P_n,$$

T_3 – період (3 місяці), протягом якого підприємство має можливість зберегти платоспроможність.

Значення нормативних розрахунків:

а) $M_3 > 1$ – підприємство має можливість зберегти свою платоспроможність протягом 3-х місяців;

б) $M_3 < 1$ – підприємство найближчим часом не має можливості зберегти платоспроможність.

Крім погодженості абсолютних показників вартості платіжних засобів з обсягами поточних зобов'язань, важливо визначити можливі терміни погашення зобов'язань та їх суми. Для розрахунку використовують наступні формули:

$$T_3 = \frac{\sum (T_3 i \times \sum 3\Pi_i)}{\sum 3\Pi_i}, \quad \text{ППП} = \frac{\sum 3\Pi_i}{T_3}$$

де T_3 – середній термін до погашення поточної заборгованості, дні; $T_3 i$ – термін до погашення i -го виду поточних зобов'язань, дні; $3\Pi_i$ – сума i -го виду поточних зобов'язань; ППП – сума платіжних зобов'язань, що можуть щоденно формуватись відносно підприємства.

Дані для визначення терміну і щоденної суми погашення платіжних зобов'язань наведені в таблиці 7.3.4.

Таблиця 7.3.4

Розрахунок терміну до погашення поточної заборгованості

Платіжні зобов'язання	Сума, тис. грн. ($3\Pi_i$)	Термін погашення, дні ($T_3 i$)	Сума $\sum 3\Pi_i \times T_3 i$
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	13817,4	75	1036305,0
Поточні зобов'язання за розрахунками	8204,5	32	262544,0
Разом	22021,9	59	1298849,0

Середній термін до погашення поточної заборгованості (T_3) становить 59,0 днів, а щоденна потреба в грошових коштах (ППП) – 373,3 тис. грн. ($22021,9 : 59,0$).

Співвідношення показників (табл. 7.2.2 і 7.3.4) щодо трансформації платіжних засобів і погашення поточних зобов'язань ($T_п : T_3$ і $Г_3 : \text{ППП}$) дозволяє оцінювати платоспроможність підприємства в майбутньому. Для підприємства ці показники становлять відповідно 0,676 ($39,9 : 59,0$), норматив ≤ 1 , 1,295 ($483,6 : 373,3$), норматив ≥ 1 , що свідчить про забезпечення стійкої перспективної платоспроможності.

Разом з тим, слід мати на увазі, що показники платоспроможності за балансом відбивають моментний стан підприємства. Це пов'язано з тим, що не враховуються величина джерел надходження і витрачання грошових коштів у короткостроковій перспективі, а, отже, не має змоги визначити спроможність підприємства стабільно забезпечувати перевищення платіжних засобів над зобов'язаннями. Для визначення поточної платоспроможності необхідно порівнювати платіжні засоби з платіжними зобов'язаннями за складеним платіжним календарем (табл. 7.3.5).

Таблиця 7.3.5

*Оперативний платіжний календар підприємства за листопад
місяць*

Показники	Підсумок за днями місяців			
	1-5	5-10	10-15	15-30
Платіжні засоби				
Залишок коштів на початок періоду	57	120	0	47
Надходження:				
- реалізація продукції (робіт, послуг, товарів)	156	305	404	364
- орендна плата	7	-	-	-
- поточні фінансові інвестиції	5	-	-	-
- короткострокові кредити банків	-	80	-	-
Разом залишок з надходженнями	225	505	404	411
Перевищення платіжних зобов'язань над платіжними засобами		6		
Баланс	225	511	404	411
Платіжні зобов'язання				
Виплата заробітної плати	-	207	-	56
Погашення заборгованості перед фондами соціального захисту	-	68	-	15
Податкові платежі	10	72	17	-
Погашення заборгованості постачальникам	95	164	300	186
Повернення кредитів	-	-	40	40
Оплата відсотків за кредит	-	-	-	5
Разом зобов'язань	105	511	357	302
Перевищення платіжних засобів над зобов'язаннями	120	-	47	109
Баланс	225	511	404	411

Еталонною величиною показника може бути коефіцієнт на рівні одиниці або трохи більше. За даними табл. 7.3.5 він становить: за період з 1 по 5 листопада (225 : 105) – 2,14; 5 – 10 листопада (505 : 511) – 0,99; 10 – 15 листопада (398 : 357) – 1,11; 15 – 30 листопада (405 : 302) – 1,34, а в цілому за листопад (225 + 505 – 120 + 404 + 411 – 47) : (105 + 511 357 + 302) = 1,08.

Платіжний календар забезпечує щоденний контроль за надходженнями і витратами коштів, дозволяє оптимізувати позитивні та негативні грошові потоки, визначити пріоритетність платежів за рівнем їхнього впливу на фінансові результати.



МОДУЛЬ 4. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

РОЗДІЛ 8. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

8.1. Поняття фінансової стійкості підприємства.

8.2. Аналіз фінансової стійкості на основі співвідношення власних і залучених фінансових ресурсів підприємства.

8.3. Оцінка фінансової стійкості підприємства за рівнем безпеки господарської діяльності.

8.1. Поняття фінансової стійкості підприємства

Одним з напрямів оцінки фінансового стану підприємства є визначення його фінансової стійкості, тобто рівня забезпеченості потреб господарської діяльності фінансовими ресурсами щодо їх наявності, розміщення і використання. Стійкість економіки підприємства залежить від результатів його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності за умови досягнення стабільного перевищення доходів над витратами, вільного маневрування грошовими коштами та економічного зростання.

Підприємство як відкрита система, що характеризується відповідними складом, структурою і взаємозв'язками елементів у господарській діяльності, з однієї сторони виступає як боржник, залучаючи активи кредиторів, з іншої – як кредитор, надаючи свої активи для господарської діяльності покупців своєї продукції – дебіторів.

Виходячи з цього, існує тісна залежність фінансової стійкості підприємства від рівня кредиторської і дебіторської заборгованості, що робить вразливим фінансову стійкість господарюючих систем від зовнішніх факторів, на які не завжди можуть впливати внутрішні органи управління.

Запорукою виживання підприємства є ефективне використання фінансових ресурсів, під яким розуміють відношення результату до витрат на його одержання, а збільшення цього відношення свідчить про підвищення ефективності господарської діяльності. Ефективність є основою нагромадження суб'єктами господарювання національного багатства.

Фінансова стійкість забезпечується рівновагою між можливим обсягом формування власного капіталу (ФВК) та необхідним обсягом його споживання (СВК), тобто $ФВК=СВК$. Така фінансова рівновага досягається оптимізацією співвідношення між частками створеного власного капіталу, що капіталізується, забезпечує резервні ресурси для стійкої діяльності і спрямовується на споживання власником. Приріст активів за рахунок власного капіталу призводить до зростання ринкової вартості підприємства, що означає підвищення фінансової стійкості. Постійне одержання прибутку дає змогу забезпечити підприємству в необхідній мірі формування власного капіталу підприємства.

Ефективна господарська діяльність підприємства неможлива без постійного використання залучених фінансових ресурсів. Це дозволяє суттєво збільшити обсяг господарської діяльності, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу, а в кінцевому підсумку – підвищити ринкову вартість підприємства.

Максимальна прибутковість фінансових ресурсів, розміщених в активах підприємства, може бути забезпечена за рахунок мінімізації їх вартості в розрахунку на результативні показники господарської діяльності (чистий дохід, додана вартість, прибуток), оптимізації структури, виходячи із власних і залучених джерел формування та залучення елементів, які створюють найбільш високий рівень прибутку. Для цього забезпечується формування наступних пропорцій:

1. $\frac{\text{Фінансові ресурси} \rightarrow \min}{\text{Результативні показники} \rightarrow \max} \rightarrow \min \rightarrow \text{прибуток} \rightarrow \max$
2. $\text{Фінансові ресурси} \rightarrow \frac{\text{Залучені}}{\text{Власні}} \rightarrow \text{opt} \rightarrow \text{прибуток} \rightarrow \max$
3. $\frac{\text{Витрати на формування фінансових ресурсів}}{\text{Фінансові ресурси}} \rightarrow \min \rightarrow \text{прибуток} \rightarrow \max$

Для оцінки фінансових ресурсів з метою забезпечення максимального прибутку і фінансової стійкості підприємства їх систематизують і вивчають за окремими класифікаційними ознаками (табл. 8.1.1.)

Таблиця 8.1.1.

Класифікація фінансових ресурсів підприємства

Класифікаційні ознаки		
джерела формування	форми залучення	характер використання
1	2	3
власні	колективні	використовувані
залучені	індивідуальні	невикористовувані
внутрішні	грошові	інвестиційні
зовнішні	розрахункові	виробничі

Продовження табл. 8.1.1

1	2	3
вітчизняні	матеріальні	необоротні
іноземні	нематеріальні	оборотні
приватні	довгострокові	ризикові
державні	короткострокові	неризикові
	первісні	легальні
	реінвестовані	тіньові

Основною складовою фінансової стабільності є потенційна стійкість підприємства щодо нарощування обсягів об'єктів діяльності і забезпечення фінансової рівноваги на новому, більш високому рівні. Виконання такого завдання потребує інвестиційно-інноваційної моделі господарювання, метою якого є одержання ефекту інтенсивним шляхом, що забезпечує дедалі раціональне використання ресурсів.

Отже, фінансова стійкість передбачає, що ресурси, вкладені у підприємницьку діяльність, повинні окупитись за рахунок грошових потоків від господарювання, а одержаний чистий прибуток забезпечити самофінансування і незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел фінансових ресурсів, які використані для формування активів.

8.2. Аналіз фінансової стійкості підприємства на основі співвідношення власних і залучених фінансових ресурсів

Активи, які забезпечують процес господарювання і фінансову стійкість підприємства, є дзеркальним відображенням фінансових ресурсів, сформованих з відповідних зобов'язань перед кредиторами і власниками. Вдаючись до тієї чи іншої форми залучення фінансових ресурсів, слід оцінювати, яким чином вона вплине на рівень самостійності підприємства і можливі ризики при здійсненні господарської діяльності. З позиції підприємства, формування фінансових ресурсів за рахунок власних джерел є менш ризиковим порівняно з позиковими, і навпаки, для тих, хто їх формує, перебувати в статусі кредитора є менш ризиковим, ніж на правах власника.

Співвідношення між обсягами власних і позикових фінансових ресурсів характеризує один із найважливіших напрямів оцінки фінансової стійкості підприємства. При цьому діяльність підприємства потребує дослідження вертикальної структури джерел формування фінансових ресурсів і динаміку їх розвитку. Прив'язка до активів, тобто напрямів використання фінансових ресурсів підприємства, в даному разі не

здійснюється.

Оптимізація вертикальної структури вимагає дотримуватися певного співвідношення між власними і залученими фінансовими ресурсами підприємства. Результати аналізу структури і динаміки використовуються під час прийняття рішень щодо формування фінансових ресурсів підприємства, зокрема при оцінці інвестиційної привабливості та кредитоспроможності.

Аналіз фінансової стійкості підприємства здійснюють через розрахунок та оцінку таких показників:

1. Абсолютна автономія – відношення власного капіталу (чистих активів) до загальної вартості активів, що характеризує, яка частина активів підприємства сформована за рахунок власного капіталу.

2. Стійка автономія – відношення власного і привірного до нього капіталу до загальної вартості активів. Характеризує, яку частину активів сформовано за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань. Якщо значення показника не досягає рекомендованих меж (0,5), не можна говорити про автономію підприємства, тобто його незалежність від зовнішніх джерел фінансування діяльності.

3. Концентрація залученого капіталу (зовнішня залежність підприємства) – частка зобов'язань підприємства в його активах.

4. Загальна залежність підприємства – відношення активів до власного капіталу. Він показує, яка сума активів припадає на кожну гривню власних фінансових ресурсів. Якщо від величини показника відняти одиницю, то це буде означати, що на 1 гривню власних активів припадає розрахована сума залучених. Наприклад, його значення 2,5 показує співвідношення власних і залучених активів як 1,0 : 1,5.

Зростання цього показника означає збільшення частки залучених ресурсів у фінансуванні господарської діяльності підприємства, а отже, втрату фінансової незалежності.

5. Загальна незалежність підприємства – відношення активів до залученого капіталу, а саме, яка сума активів припадає на кожну гривню залучених фінансових ресурсів. Якщо від величини показника відняти одиницю, то це буде означати, що на 1 гривню залучених активів припадає розрахована сума власних.

6. Зовнішня поточна залежність підприємства – показує, яку частину активів сформовано за рахунок фінансових ресурсів короткострокового характеру.

7. Зовнішня довгострокова залежність підприємства – показує, яку частину активів сформовано за рахунок фінансових ресурсів довгострокового характеру.

8. Рівень незалежності власних фінансових ресурсів характеризується відношенням власного капіталу до власного і привірного до нього капіталу. Показує, яку частину займає власний капітал у власних і привірних до них фінансових ресурсах.

9. Рівень залежності власних фінансових ресурсів розраховують як відношення довгострокових зобов'язань до власного та прирівнюваного до нього капіталу. Показує, яку частину займають довгострокові зобов'язання у власних і прирівняних до них фінансових ресурсах. Підвищення величини цього показника, з одного боку, свідчить про посилення залежності від зовнішніх джерел, а з іншого – про рівень фінансової надійності підприємства і довіри до нього з боку кредиторів.

10. Рівень абсолютного покриття залучених фінансових ресурсів власним капіталом – показує співвідношення власних і залучених фінансових ресурсів.

11. Рівень стійкого покриття залучених фінансових ресурсів власним та прирівняним до нього капіталом. Він показує, скільки власних та прирівняних до них фінансових ресурсів припадає на одну гривню залученого капіталу.

12. Рівень абсолютного ризику авансування фінансових ресурсів у господарську діяльність – характеризує величину залучених фінансових ресурсів на одну гривню власного капіталу.

13. Рівень стійкого ризику авансування фінансових ресурсів у господарську діяльність – характеризує величину залучених фінансових ресурсів на одну гривню власного та прирівняного до нього капіталу. Чим більше його значення, тим вищий ризик авансування фінансових ресурсів в господарську діяльність підприємства, а фінансова залежність його від зовнішніх інвесторів посилюється. Для досягнення мінімальної фінансової стійкості цей показник повинен бути обмежений значенням співвідношення оборотних (ОА) і необоротних (НА) активів.

14. Рівень покриття необоротних активів довгостроковими зобов'язаннями – показує, яка частина наявних необоротних активів профінансована зовнішніми інвесторами. Збільшення показника свідчить про посилення залежності підприємства, і водночас таке фінансування є ознакою розробленої ефективної стратегії щодо розвитку господарської діяльності.

Всі наведені показники за алгоритмами розрахунку тією чи іншою мірою визначають одну величину (пряму, обернену, частку), яка характеризує співвідношення між власними і залученими фінансовими ресурсами.

Для здійснення висновків щодо раціональності формування структури фінансових ресурсів і вивчення її динаміки, можна використовувати лише найбільш узагальнений показник, який характеризує співвідношення власних і залучених фінансових ресурсів. Оскільки цей показник є відносною величиною і показує скільки одиниць однієї частини сукупності припадає на одиницю іншої, узяті за базу порівняння, то його доцільно назвати „рівень координації фінансових ресурсів підприємства”.

Виходячи з даних фінансової звітності підприємств, показник можна розраховувати за двома алгоритмами (рівнями), які будуть

характеризувати постійно-стійку і умовно-стійку його величину. При розрахунку першого рівня показника (РКФРп) власні фінансові ресурси визначаються тільки величиною власного капіталу (ВК), тобто чистими активами, а другого рівня (РКФРу) – з урахуванням наявних забезпечень наступних витрат і платежів (ЗНВП) та довгострокових зобов'язань (ДЗ), а також розрахунків, які здійснені при формуванні доходів майбутніх періодів (ДМП). Описані алгоритми відображені в наступних розрахункових формулах:

$$\text{РКФРп} = \text{ВК} : 3; \text{РКФРу} = (\text{ВК} + \text{ЗНВП} + \text{ДЗ}) : (\text{ПЗ} + \text{ДМП}),$$

де З – зобов'язання; ПЗ – поточні зобов'язання.

Результати розрахунку рівня координації фінансових ресурсів підприємства представлені в табл. 8.2.1.

Таблиця 8.2.1

Оцінка рівня координації фінансових ресурсів підприємства

(на останній день періоду)

Періоди	Власні фінансові ресурси на 1 грн., залучених, грн.	Темп зміни порівняно з минулим періодом	Коефіцієнт еластичності
Минулий	1,07	0,91	0,44
Поточний	1,05	0,98	0,61
Відхилення (+,-)	- 0,02	0,07	0,17

Показник координації фінансових ресурсів за джерелами їх формування є основним індикатором фінансової стійкості. Чим вище його значення, тим менший ризик зовнішнього залучення фінансових ресурсів у діяльність суб'єкта господарювання.

Фінансово стійким вважається підприємство, у якого більше половини активів формується за рахунок власних фінансових ресурсів, тобто значення величини співвідношення власного капіталу і зобов'язань $\geq 1,0$. З такої позиції, рівень координації фінансових ресурсів підприємства знаходився у поточному періоді на рівні, що всього на 0,05 (1,05-1,00) вище величини показника, який вважається оптимальним. Водночас, дані табл. 8.2.1 свідчать, що у підприємства намітилась тенденція зменшення рівня власних фінансових ресурсів на 1 грн. залучених, тому що темпи приросту власного капіталу нижчі від темпів приросту позикового. Коефіцієнт еластичності свідчить, що в поточному році в розрахунку на 1% збільшення залучених фінансових ресурсів власні збільшилися на 0,61 %. Як результат, фінансова залежність господарюючого суб'єкта від зовнішніх джерел фінансування його діяльності значно посилилася.

За коефіцієнтом еластичності можна характеризувати й інші сценарії співвідношення темпів зміни залучених і власних фінансових ресурсів: при збільшенні залучених – власні зменшуються; при зменшенні залучених власні також зменшуються; при збільшенні власних залучені

зменшуються.

Поліпшення фінансової стійкості підприємства відбувається за умови, що власний капітал збільшується, а зобов'язання зменшуються; власний капітал збільшується більшими темпами, ніж зобов'язання; власний капітал зменшується меншими темпами, ніж зобов'язання.

Потрібно також зазначити, що між структурою фінансових ресурсів підприємств різних КВЕД і країн існують значні відмінності. Добре відомо, що японські підприємства покладаються на позикове фінансування значно більше, ніж американські. Середній рівень зобов'язань підприємств, розміщених в Італії, більше ніж удвічі перевищує цей показник для підприємств, розміщених у Сінгапурі.

Частка залучених і власних фінансових ресурсів, особливо розміщених в активах, залежить від виду економічної діяльності. У підприємства, де велика частка необоротних активів, рівень ризику авансованих фінансових ресурсів в господарську діяльність не може бути високим, а там, де значна частка оборотних активів, він може бути високим.

Рівень ризику авансування фінансових ресурсів у господарську діяльність є не лише індикатором фінансової стійкості, а й впливає на величину чистого прибутку і власного капіталу. Ефект залежить від величини створеного підприємством прибутку, плати за фінансові ресурси (проценти за позики і кредиторську заборгованість, можливі пені, штрафи, неустойки) і рівня зобов'язань на 1 гривню власного капіталу. При збільшенні частки залучених фінансових ресурсів зростає плата за їх використання і, відповідно, зменшується чистий прибуток.

Рівень ефективності формування фінансових ресурсів за рахунок зобов'язань (РЕЗ) визначають за відношенням темпів приросту чистого прибутку (Δ ЧП%) і темпів приросту створеного прибутку до покриття витрат за користування залученим капіталом і сплати податків на прибуток (Δ СП%):

$$РЕЗ = \Delta \text{ ЧП\%} : \Delta \text{ СП\%}.$$

Показник характеризує пропорцію, за якою змінюються величини створеного і чистого прибутку підприємства. Залучення зобов'язань до формування фінансових ресурсів є ефективним за умови, що приріст чистого прибутку буде відбуватися більшими темпами, ніж створеного прибутку в процесі господарської діяльності.

Процес оптимізації структури фінансових ресурсів за критерієм максимізації рівня прибутковості власного капіталу здійснюється в такий спосіб (табл. 8.2.2).

Як видно з даних таблиці 8.2.2, найвища прибутковість досягається при рівні зобов'язань на 1 грн. власного капіталу, що визначається співвідношенням залучених і власних фінансових ресурсів в пропорції 50% : 50%. Розрахунок показує, що при співвідношенні залучених і власних фінансових ресурсів в пропорції 66,7% : 33,3% ефект від викори-

Таблиця 8.2.2

Розрахунок оптимізації структури фінансових ресурсів підприємства

Показники	Варіанти розрахунку						
	1	2	3	4	5	6	7
1. Власний та прирівняний до нього капітал, тис. грн.	600	600	600	600	600	600	600
2. Можлива сума зобов'язань (залучених фінансових ресурсів), тис. грн.	-	150	300	600	900	1200	1500
3. Загальна сума фінансових ресурсів, розміщених в активах, тис. грн. (ряд. 1 + ряд. 2)	600	750	900	1200	1500	1800	2100
4. Рівень зобов'язань на 1 грн. власного капіталу, грн. (ряд. 2 : ряд. 1).	-	0,25	0,50	1,00	1,50	2,00	2,50
5. Прибутковість активів, без витрат за користування залученими фінансовими ресурсами, коп.	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0	12,0
6. Створений підприємством прибуток, тис. грн. (ряд.3 x ряд. 5 : 100)	72	90	108	144	180	216	252
7. Витрати за користування залученими фінансовими ресурсами, в середньому за 1 гривню.	-	10,0	10,5	11,0	11,5	12,0	12,5
8. Витрати за користування залученими фінансовими ресурсами, тис. грн. (ряд. 2 x ряд. 7 : 100)	-	15,0	31,5	66,0	103,5	144,0	187,5
9. Прибуток до оподаткування, тис. грн. (ряд. 6 – ряд. 8)	72,0	75,0	76,5	78,0	76,5	72,0	64,5

Продовження табл. 8.2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
10. Податок на прибуток, при ставці 25%, тис. грн. (ряд. 9 x 0,25)	18,0	18,8	19,1	19,5	19,1	18,0	16,1
11. Чистий прибуток, тис. грн. (ряд. 9 – ряд. 10)	54,0	56,2	57,4	58,5	57,4	54,0	48,4
12. Прибутковість власного капіталу за чистим прибутком, на 1 гривню, коп. (ряд. 11 : ряд.1 x 100)	9,00	9,37	9,57	9,75	9,57	9,00	8,07

стання залучених коштів відсутній, а при їх збільшенні в структурі прибутковості активів зменшується.

Багатоваріантні розрахунки формування джерел активів підприємства дають можливість визначити оптимальну структуру фінансових ресурсів, що забезпечує максимальну прибутковість інвестиційних вкладень в господарську діяльність.

Ефективність співвідношення власних і залучених фінансових ресурсів значною мірою визначається прибутковістю активів підприємства і ставками платежів на залучений капітал. Ефект досягається у тому випадку, коли існує позитивне сальдо між прибутковістю активів і витратами за користування залученими фінансовими ресурсами.

Межі залучення позичкових фінансових ресурсів для формування активів визначаються за наступними алгоритмами:

$$ПЗР < ПФР \rightarrow (0\% < ЗФР < 100\%) \rightarrow ПФР < ПВР;$$

$$ПЗР = 0 < ПФР \rightarrow ЗФР = 100\% \rightarrow ПЗФ = ПВР;$$

$$ПЗР > ПФР \rightarrow ЗФР = 0\% \rightarrow ПЗФ < ПВР,$$

де ПЗР – плата за залучені фінансові ресурси; ПФР – прибутковість фінансових ресурсів; ЗФР – частка залучених фінансових ресурсів; ПВР – прибутковість власних фінансових ресурсів; ПЗФ – прибутковість залучених фінансових ресурсів.

Отже, якщо ПЗР < ПФР, то використання залучених фінансових ресурсів може збільшувати або зменшувати прибутковість власних фінансових ресурсів залежно від співвідношення власних і залучених джерел формування активів.

За умови, що підприємство залучає фінансові ресурси без оплати, їх частка, навіть при величині 100%, не буде зменшувати прибутковість активів. На фінансову стійкість буде впливати тільки довіра кредиторів до підприємства.

Якщо плата за залучені фінансові ресурси вища, ніж прибутковість активів підприємства, то йому для здійснення господарської діяльності доцільно використовувати лише власні фінансові ресурси.

Фінансова стійкість підприємства багато в чому залежить від того, яку частину власного капіталу вкладено в необоротні активи, а яку – в оборотні активи.

Для характеристики структури розподілу власного капіталу розраховують рівень його маневреності (РМВ).

$$\text{РМВ} = \text{ВОА(ВПА)} : \text{ВКП(ВПК)},$$

де ВОА і ВПА – відповідно власні оборотні активи і власні та прирівняні до них оборотні активи.

Він показує, яка частина власного капіталу (ВКП) або власного та прирівняного до нього капіталу (ВПК) перебуває в обороті, тобто в тій формі, що дає змогу вільно ними маневрувати. Цей рівень має бути дуже високим, щоб забезпечити гнучкість у використанні власних активів, а його зростання слід оцінювати позитивно.

Причини зміни власних оборотних активів встановлюються порівнянням суми на початок і кінець періоду за джерелами формування власного та прирівняного до нього капіталу і за елементами необоротних активів (табл.8.2.3).

Таблиця 8.2.3

Аналіз впливу факторів на зміну наявності власних оборотних активів

Показники	На початок періоду	На кінець періоду	Величина впливу
1	2	3	4
1. Власний та прирівняний до нього капітал	47034,7	55658,5	8623,8
1.1. Статутний капітал	1393,2	1393,2	0,0
1.2. Пайовий капітал	–	–	–
1.3. Додатковий вкладений капітал	–	–	–
1.4. Інший додатковий капітал	16554,9	16554,9	0,0
1.5. Резервний капітал	2395,6	3305,5	909,9
1.6. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	26655,3	34377,1	7721,8
1.7. Неоплачений капітал	–	–	–
1.8. Вилучений капітал	–	–	–
1.9. Забезпечення виплат персоналу	35,7	27,8	-7,9
2. Необоротні активи	36910,3	49921,4	-13011,1
2.1. Нематеріальні активи:			
• залишкова вартість	2,3	–	2,3
• первісна вартість	2,3	–	x

Продовження табл. 8.2.3

1	2	3	4
• накопичена амортизація	–	–	x
2.2. Незавершені капітальні інвестиції	2222,0	4802,9	-2580,9
2.3. Основні засоби:			
• залишкова вартість	34456,6	44795,5	-10338,9
• первісна вартість	46915,3	62284,3	x
• знос	12458,7	17488,8	x
2.4. Довгострокові біологічні активи			
• справедлива (залишкова) вартість	–	–	–
• первісна вартість	–	–	x
• накопичена амортизація	–	–	x
2.5. Довгострокові фінансові інвестиції:			
• які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	–	–	–
• інші фінансові інвестиції	229,4	323,0	-93,6
2.6. Довгострокова дебіторська заборгованість	–	–	–
2.7. Інвестиційна нерухомість:			
• справедлива (залишкова) вартість	–	–	–
• первісна вартість	–	–	–
• знос	–	–	–
2.8. Відстрочені податкові активи	–	–	–
2.9. Гудвіл	–	–	–
2.10. Інші необоротні активи	–	–	–
Наявність власних оборотних активів	10124,4	5737,1	-4387,3

З таблиці 8.2.3 видно, що за період (рік) сума власних оборотних активів знизилася на 4387,3 тис. грн. (8623,8-13011,1). Це відбулося, головним чином, за рахунок приросту суми основних засобів на 10338,9 тис. грн. і незавершеного будівництва – 2580,9 тис. грн. Приріст власних та прівісних до них фінансових ресурсів (8623,8 тис. грн.) був значно менший, ніж приріст необоротних активів (13011,1 тис. грн.).

Рішення щодо встановлення певного співвідношення позикових та власних фінансових ресурсів, тобто визначення загальної залежності підприємства є одним з найбільш відповідальних для власників завдань. Це завжди компроміс між прибутком та ризиком.

Збільшуючи боргові зобов'язання, підприємство прирікає себе на постійне вилучення якоїсь частини грошових коштів упродовж певного часу. Однак, у цей же час підприємство не матиме гарантованого рівня надходжень коштів. Отже, стабільний відтік коштів у поєднанні з нестабільним їх надходженням спричиняють виникнення фінансового ризику. Він буде тим вищим, чим більшою є сума боргів.

Водночас, борг має нижчу собівартість, ніж додаткові формування власного капіталу. Збільшуючи частку боргових зобов'язань в загальній сумі фінансових ресурсів, підприємство може значно покращити власну прибутковість, підвищити ринкову вартість статутного капіталу та як наслідок – добробут власників, що в підсумку надає йому нові можливості для зростання потенціалу.

Бажання досягти високої рентабельності інвестицій власників повинно врівноважуватися усвідомленням максимального рівня ризику, на який може зважитися підприємство. Навіть підприємство з найкращою системою управління може несподівано зазнати серйозних проблем – від дефолту з боку головних боржників (дебіторів) до загального погіршення зовнішніх економічних умов господарювання. Після таких подій, підприємству дуже важко відновлюватися, тому завжди потрібно мати певний запас фінансової стійкості.

8.3. Оцінка фінансової стійкості підприємства за рівнем безпеки господарської діяльності

Господарську діяльність потрібно організувати так, щоб окупити всі витрати, та ще й отримати певний прибуток. Кажуть, людина багатіє не великими доходами, а розумними витратами. Це добре видно із формули розрахунку розміру операційного прибутку (ОП), де з чистого доходу (ЧД) вираховуються операційні витрати (ОВ): виробнича собівартість реалізованої продукції, що створює чистий дохід (СР), адміністративні витрати (АВ) та витрати на збут (ВЗ), тобто для забезпечення розвитку підприємницької діяльності і її фінансової стійкості необхідно, щоб $ЧД > СР + АВ + ВЗ$.

Вищенаведені економічні показники виконують в цілому ті самі функції, що й національні рахунки для оцінки стану економіки держави. Оцінка доходів і витрат здійснюється за економічними системами, які формуються суб'єктами господарювання (ЄДРПОУ), та їх можливими групуваннями за регіонами (КОАТУУ), видами економічної діяльності (КВЕД) й іншими класифікаційними ознаками. Без таких розрахунків економічна політика ґрунтувалася б на припущеннях.

Основна мета аналізу показників витрат і доходів є оцінка і моделювання оптимального співвідношення між споживчою вартістю

(чистим доходом) об'єкта господарювання і витратами на його формування.

Фінансова стійкість забезпечується умовами безбиткової діяльності, при якій споживча вартість (чистий дохід) об'єкта господарювання:

- ✓ збільшується, а витрати на його створення зменшуються;
- ✓ збільшується, а витрати на його створення не змінюються;
- ✓ збільшується швидшими темпами, ніж витрати на його створення;
- ✓ не змінюється, а витрати на його створення зменшуються;
- ✓ зменшується повільнішими темпами, ніж витрати на його створення.

Одна з найскладніших проблем керування співвідношенням між витратами і чистим доходом це: оцінити фактичний їх рівень, передбачити майбутнє, віднайти ефективні рішення в умовах невизначеності. Інструментом мінімізації невизначеності слугує прогнозування, а прогнозом називають спробу визначити (передбачити) стан якогось явища чи процесу в майбутньому, тобто можливі наслідки управлінських рішень.

У процесі фінансового аналізу безпеки господарської діяльності необхідно обчислювати й аналізувати наступні показники:

- ✓ валовий прибуток (збиток);
- ✓ валову і операційну прибутковість чистого доходу;
- ✓ рівноважний обсяг операційної діяльності (точку безбитковості);
- ✓ рівень безпеки операційної діяльності;
- ✓ обсяг операційної діяльності, що забезпечує цільову прибутковість;
- ✓ коефіцієнт операційної залежності (еластичності), який дає змогу оцінювати залежність операційного прибутку від динаміки чистого доходу і структури витрат за функціональним зв'язком.

Фінансовий аналіз співвідношення витрати – чистий дохід – прибуток здійснюється на таких передумовах:

- ✓ натуральні показники обсягів виробництва (ОВі) і реалізації (ОПі) (продажу) продукції (товарів, робіт, послуг) за періоди часу, що досліджуються, збігаються, тобто $ОВі = ОПі$;
- ✓ витрати поділяються на змінні ($ZB = CP$) і постійні ($ПВ = АВ + ВЗ$). Тобто, за показниками звітності виробнича собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) з урахуванням всіх загальновиробничих витрат – це змінні витрати, а постійні витрати – це адміністративні витрати і витрати на збут;
- ✓ змінні витрати пропорційні обсягу господарської діяльності, а постійні залежать лише від періоду часу;
- ✓ ціна на продукцію (товари, роботи, послуги) характеризується середньою величиною за звітний період.

Основним показником, який характеризує ефективність господарювання виробничих структурних підрозділів підприємства, є валовий прибуток (ВП).

Валовий прибуток, який можна назвати джерелом покриття постійних витрат і формування операційного прибутку, обчислюється за формулою:

$$ВП = ЧД - СР(ЗВ), \text{ або } ВП = \sum_{i=1}^n ОР \times ЦР - \sum_{i=1}^n ОР \times ВС,$$

де ОР – обсяг реалізації (продажу) об'єктів господарської діяльності за асортиментом в натуральному виразі; ЦР – ціна реалізації одиниці продукції (товарів, робіт, послуг); ВС – виробнича собівартість одиниці продукції (товарів, робіт, послуг).

Валовий прибуток визначається за сукупністю показників, які пов'язані індексними і балансовими моделями. Отже, валовий прибуток дорівнює постійним витратам (ПВ) і операційному прибутку (ОП), тобто прибутку від продажу продукції (товарів, робіт, послуг):

$$ВП = ПВ + ОП, \text{ де } ПВ = АВ + ВЗ.$$

Відповідно, операційний прибуток є різницею $ОП = ВП - ПВ$. Коли постійні витрати прямують до нуля – $ПВ \rightarrow 0$, операційний прибуток прямує до валового прибутку – $ОП \rightarrow ВП$. Ці закономірності цінні при вивченні впливу динаміки обсягу продажу на операційний прибуток. Коли змінюється обсяг продажу, постійні витрати залишаються на попередньому рівні, тому операційний прибуток змінюється на величину валового прибутку.

Нарощування валового прибутку можливе за рахунок поліпшення використання ресурсів безпосередньо у виробничих структурних підрозділах підприємств, тобто зменшення їх рівня на 1 грн. чистого доходу.

Ефективність господарювання економічних систем зручно аналізувати за допомогою відносних показників інтенсивності: валової (ПВчд) і операційної (ПОчд) прибутковості чистого доходу:

$$ПВчд = ВП : ЧД; \quad ПОчд = ОП : ЧД.$$

Валова прибутковість характеризує ефективність роботи структурних підрозділів підприємств за центрами витрат і відповідальності, де відбувається формування змінних витрат. Показник дає змогу визначити, скільки копійок валового прибутку надходить підприємству з 1 грн. чистого доходу. Прибутковість чистого доходу за операційним прибутком свідчить про ефективність використання ресурсів у процесі виробництва, управління і збуту.

Ключовою проблемою підприємств України є збільшення операційного прибутку шляхом приросту чистого доходу при оптимізації рівня постійних витрат та нарощуванні обсягів реалізації об'єктів діяльності за наявних змінних витрат.

Дослідження сценарію господарювання за цінами і змінними витратами на одиницю продукції (товарів, робіт, послуг) певного звітного періоду свідчить, що валова прибутковість чистого доходу – величина постійна. Тому приріст (зменшення) операційного прибутку можна

моделювати за алгоритмом:

$$\Delta ОП = \Delta ЧД \times ПВчд.$$

Операційна діяльність щодо продажу продукції (товарів, послуг, робіт) вважається врівноваженою, коли чистий дохід від їх продажу дорівнює операційним витратам ($ЧД = СР + АД + ВЗ$). Цей обсяг продукції ще називають точкою беззбитковості. Зазначений обсяг реалізації – точка беззбитковості – розмежовує сфери збиткової і прибуткової діяльності.

Через наявність постійних витрат ($ПВ = АВ + ВЗ$) реалізація продукції до певного її обсягу (точки беззбитковості Об) є збиткова, оскільки операційні витрати ($СР + АВ + ВЗ$) > ЧД. Зі зростанням обсягу продажу за умови, що змінні витрати на одиницю продукції менші за ціну, тобто $ЗВ < Ц$, збитки зменшуються, і в точці беззбитковості вони дорівнюють нулю. Якщо економічна система досягла точки беззбитковості, тобто її чистий дохід зрівнявся з обсягом постійних та змінних витрат, то продукування кожної додаткової одиниці продукції до споживача забезпечуватиме підприємству операційний прибуток в обсязі її валового прибутку.

Беззбитковий обсяг реалізації може визначитися у натуральному і грошовому виразах. Натуральний вираз найбільш прийнятний для монономенклатурної діяльності. При багатонomenclатурній діяльності виникає проблема розподілу постійних витрат між реалізацією окремих об'єктів господарювання. За інформаційними ресурсами звітності можна визначити загальний обсяг беззбиткової діяльності у грошовому виразі, тобто в обсязі чистого доходу. У точці беззбитковості чистий дохід визначається за розрахунком: $ЧДб = ПВ : ПВчд$, а постійні витрати (ПВ) покриваються валовим прибутком.

На основі беззбиткового обсягу реалізації визначається рівень безпеки операційної діяльності підприємства. Критерієм такої безпеки є рівень перевищення беззбиткового обсягу реалізації над фактичним обсягом реалізованої продукції. Коефіцієнт безпеки операційної діяльності (Кб) за показниками звітності обчислюється так:

$$Кб = (ЧД - ЧДб) : ЧД.$$

Коефіцієнт безпеки операційної діяльності можна вважати мірою операційного ризику. Чим він більший, тим безпечніша ситуація з огляду на можливість прибуткової діяльності. З його зростанням зменшується ризик зниження обсягу реалізації до точки рівноваги, і навпаки – при його зниженні такий ризик зростає.

Прибуток підприємств залежить від їх операційної активності, яка виражається передусім обсягом продажу продукції. Якщо йдеться про динаміку активності, тобто темп її зміни, то на величину прибутку істотно впливає ще структура витрат, а саме їх поділ на змінні та постійні.

Під час фінансового аналізу залежності прибутку від операційної активності з'ясується два питання:

✓ який обсяг реалізації забезпечує цільовий прибуток підприємства;

- ✓ як реагує величина прибутку на зміну обсягу реалізації.

Цільовим у даному випадку називається прибуток, який підприємство хотіло б одержати в певному періоді виходячи зі своїх стратегічних завдань. Тому виникає питання, скільки треба продавати продукції за певних цін і рівня витрат, щоб забезпечити такий прибуток. Обсяг чистого доходу за даними звітності можна обчислити за наступними формулами:

- якщо визначена цільова сума прибутку, необхідна для розвитку економічної системи:

$$\text{ЧДц} = \text{ЧДб} + (\text{ОПц} : \text{ПВчд}),$$

де ЧДц – обсяг продукції, який необхідно реалізувати, щоб забезпечити цільовий прибуток; ОПц – цільовий операційний прибуток;

- якщо необхідно забезпечити певний нормативний рівень прибутковості чистого доходу:

$$\text{ЧДц} = \text{ЧД} + (\text{ОП} - \text{ЧД} \times \text{РЧДн}) : (-\text{ПВчд} + \text{РЧДн}),$$

де РЧДн – нормативний рівень прибутковості чистого доходу.

Наведені формули функціональних залежностей дають змогу за показниками звітності визначати цільові обсяги чистого доходу для формування нормативної суми прибутку або рівня прибутковості.

Щодо відносної реакції прибутку на зміну обсягу чистого доходу, то цей аспект аналізу ще називають операційною залежністю. Вона визначається за допомогою такого показника, як емпіричний коефіцієнт еластичності щодо співвідношення взаємопов'язаних показників: операційного прибутку (ОП) і чистого доходу (ЧД).

Коефіцієнт еластичності співвідношення операційного прибутку і чистого доходу (КЕП) характеризує приріст прибутку на одиницю приросту обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тобто:

$$\text{КЕП} = \text{Топ} : \text{Тчд},$$

де Топ – темп приросту операційного прибутку, процентів; Тчд – темп приросту обсягу реалізації, процентів.

Отже, Топ і Тчд визначаються відповідно:

$$\text{Топ} = \Delta \text{ОП} : \text{ОП}; \quad \text{Тчд} = \Delta \text{ЧД} : \text{ЧД}$$

Величина КЕП – показує, на скільки відсотків зміниться прибуток при зміні обсягу реалізації продукції (операційної активності) на 1%, тобто $\Delta \text{ОП} = \Delta \text{ЧД} \times \text{КЕП}$.

Аналогічні розрахунки щодо оцінки безпеки господарської діяльності можна зробити в цілому за сукупністю всіх витрат і доходів підприємства. Продемонструємо вище викладене на конкретному прикладі показників, що формують фінансові результати діяльності підприємства.

Загальний чистий дохід підприємства визначається таким чином:

$$\text{ЧД}_{\text{п}} = \text{ЧД}_{\text{о.д.}} + \text{ЧД}_{\text{і.о.}} + \text{ЧД}_{\text{у.к.}} + \text{ЧД}_{\text{ф.д.}} + \text{ЧД}_{\text{і.д.}} + \text{ЧД}_{\text{п.і.}} + \text{ЧД}_{\text{д.п.}} + \text{ЧД}_{\text{н.п.}}$$

де ЧД_п – чистий дохід (надходження чистих грошових потоків) підприємства від господарської діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної) та надзвичайних подій за досліджуваний період; ЧД_{о.д.} –

чистий дохід від основної операційної діяльності (реалізації товарів, готової продукції, робіт, послуг); ЧД_{і.о.} – чистий дохід від іншої операційної діяльності (реалізації виробничих запасів, оренда активів); ЧД_{у.к.} – дохід від участі в капіталі; ЧД_{ф.д.} – інші фінансові доходи; ЧД_{і.д.} – інші доходи; ЧД_{п.і.} – прибуток від впливу інфляції на монетарні статті; ЧД_{д.п.} – дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності; ЧД_{н.п.} – чистий дохід від надзвичайних подій;

Алгоритм розрахунку ЧД_п за звітом про фінансові результати визначається сумою рядків 035; 060; 110; 120; 130; 165; 185; 200. Всі складові чистого доходу підприємства залежать від двох факторів:

- ✓ обсягу реалізації (КР) об'єктів діяльності (надходжень);
- ✓ ціни (Ц) за одиницю реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг та інших об'єктів, які формують грошові потоки.

$$\text{ЧД}_{\text{п}} = \sum \text{КР} \times \text{Ц}$$

Загальні витрати підприємства визначаються наступним чином:

$$\text{ВВ}_{\text{п}} = \text{СР}_{\text{о.д.}} + \text{О.В.}_{\text{і.о.}} + \text{АВ} + \text{ВЗ} + \text{ВВ}_{\text{ф.д.}} + \text{ВК}_{\text{у}} + \text{ІВ} + \text{ЗІ} + \\ + \text{ПП}_{\text{з}} + \text{ВВ}_{\text{н.п.}} + \text{ПП}_{\text{п}}$$

де ВВ_п – витрати підприємства, що призводять до зменшення активів, або до збільшення зобов'язань, крім пов'язаних з формуванням капітальних інвестицій, за досліджуваний період; СР_{о.д.} – собівартість реалізованих об'єктів основної операційної діяльності (товарів, готової продукції, робіт, послуг); О.В._{і.о.} – собівартість об'єктів іншої операційної діяльності (виробничих запасів); АВ – адміністративні витрати; ВЗ – витрати на збут; ВВ_{ф.д.} – фінансові витрати; ВК_у – втрати від участі в капіталі; ІВ – інші витрати; ЗІ – збиток від впливу інфляції на монетарні статті; ПП_з – податок на прибуток від звичайної діяльності; ВВ_{н.п.} – витрати від надзвичайних подій; ПП_п – податок з надзвичайного прибутку.

Алгоритм розрахунку ВВ_п за звітом про фінансові результати визначається сумою рядків 040; 070; 080; 090; 140; 150; 160; 165; 180; 205; 210.

Окремі складові витрат підприємства залежать від двох факторів:

- ✓ обсягу реалізації (КР) об'єктів діяльності;
- ✓ собівартості (СВ) одиниці реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг та інших об'єктів діяльності, які формують грошові потоки.

$$\text{ВВ}_{\text{п}} = \sum \text{КР} \times \text{СВ}$$

Відображені у звітності витрати підприємства можна поділити на змінні (ЗВ_п) та постійні (ПВ_п).

$$\text{ЗВ}_{\text{п}} = \text{СР}_{\text{о.д.}} + \text{О.В.}_{\text{і.о.}} + \text{ВВ}_{\text{ф.д.}} + \text{ВК}_{\text{у}} + \text{ІВ} + \text{ЗІ} + \text{ПП}_{\text{з}} + \text{ВВ}_{\text{н.п.}} + \text{ПП}_{\text{п}} \\ \text{ПВ}_{\text{п}} = \text{АВ} + \text{ВЗ}; \text{ЗВ}_{\text{п}} = \text{ВВ}_{\text{п}} - \text{ПВ}_{\text{п}}$$

Алгоритми розрахунку ЗВп і ПВп визначаються сумою рядків, відповідно (040; 090; 140; 150; 160; 165; 180; 205; 210) та (070; 080).

Для обґрунтування рівня економічної безпеки підприємства визначають розрахункові показники:

1. Розрахунковий валовий прибуток підприємства ($ВП_n$), грн.

$$ВП_n = ЧД_n - ЗВ_n; \quad ВП_n = АВ + ВЗ + ЧП_n$$

$$ВП_n = ПВ_n + ЧП_n$$

де $ЧП_n$ – чистий прибуток підприємства.

Чистий прибуток підприємства визначається як різниця між $ЧП_n$ і $ВВ_n$.

$ЧП = ЧД_n - ВВ_n$. Якщо $ВВ_n$ більші ніж $ЧП_n$ - господарська діяльність збиткова ($ЧЗ_n = ВВ_n - ЧД_n$).

2. Валову прибутковість (рентабельність) чистого доходу ($ПВ_{чд}$), коп. $ПВ_{чд} = ВП_n : ЧД_n$. Показник свідчить, скільки приносить підприємству валового прибутку ($ВП_n$) 1 грн. одержаного чистого доходу ($ЧД_n$)

3. Витратомісткість чистого доходу за змінними витратами ($ВМ_{чд}$), коп. $ВМ_{чд} = ЗВ_n : ЧД_n$. Показник виражає величину змінних витрат ($ЗВ_n$), що здійснює підприємство для одержання 1 грн. чистого доходу ($ЧД_n$).

4. Чистий дохід підприємства, який забезпечує беззбиткову господарську діяльність ($ЧД_б$), грн. $ЧД_б = ПВ_n : ПВ_{чд}$. Показник показує обсяг чистого доходу, який забезпечує підприємству беззбитковий рівень господарської діяльності.

5. Змінні витрати підприємства, які забезпечують беззбиткову господарську діяльність ($ЗВ_б$), грн. $ЗВ_б = ЧД_б \times ВМ_{чд}$. При такому показнику обсягу змінних витрат забезпечується підприємству беззбитковий рівень господарської діяльності.

Перевірка достовірності розрахунку показників $ЧД_б$ і $ЗВ_б$ (точка беззбитковості) здійснюється таким чином:

$$ЧД_б - ЗВ_б - ПВ_n = 0 \text{ (нуль)}; \quad ЗВ_б + АВ + ВЗ = ЧД_б$$

6. Рівень (коефіцієнт) економічної безпеки (фінансової стійкості) господарської діяльності підприємства ($К_б$), процентів.

$$К_б = (ЧД_n - ЧД_б) : ЧД_n \times 100.$$

Показує, на скільки відсотків (разів) чистий дохід (фактичний, плановий) від господарської діяльності підприємства більший (менший) чистого доходу, який забезпечує його беззбиткову діяльність.

Приклад розрахунку показників, які характеризують рівень економічної безпеки господарської діяльності, наведено в табл. 8.3.1. і рис. 8.3.1.

Графічне зображення аналітичних розрахунків для оцінки рівня економічної безпеки господарської діяльності підприємства показано на рис. 8.3.1.

Прибуткова діяльність підприємства характеризується сценарієм: $ЧДп = ВВп + ЧПп$, а збиткова $ВВп = ЧДп + ЧЗп$, де $ЧЗп$ – чистий збиток підприємства, який не дозволяє покрити підприємству певну суму витрат. При цьому на підприємстві виникає заборгованість з виплати оплати праці, сплати податків, за розрахунками з постачальниками, припиняється інвестиційна діяльність.

Якщо витратомісткість чистого доходу підприємства за його змінними витратами ($ЗВп : ЧДп$) менша 1,0, то підприємство формує валовий

Таблиця 8.3.1

Аналіз і оцінка рівня економічної безпеки господарської діяльності підприємства

Чистий дохід			Витрати		
показники	рядок за звітністю	сума, тис. грн.	показники	рядок за звітністю	сума, тис. грн.
1	2	3	4	5	6
Показники діяльності підприємства за звітом про фінансові результати					
ЧД _{о.д.}	035	151121,5	СР _{о.д.}	040	124782,4
ЧД _{і.о.}	060	15123,0	АВ	070	5214,1
ЧД _{у.к.}	110	–	ВЗ	080	4037,5
ЧД _{ф.д.}	120	15,5	ОВ _{і.о.}	090	13453,6
ЧД _{і.д.}	130	36,2	ВВ _{ф.д.}	140	393,3
ЧД _{п.і.}	165	–	ВК _{у.}	150	–
ЧД _{д.п.}	185	–	ІВ	160	204,0
ЧД _{н.п.}	200		ЗІ	165	–
			ПП _{з.}	180	5651,2
			ВВ _{н.п.}	205	–
			ПП _{н.}	210	–
Разом (ЧД _{н.})	х	166296,2	Разом (ВВ _{н.})	х	153736,1
Чистий прибуток підприємства 12560,1 тис. грн. (166296,2 - 153736,1)					
Розрахункові показники					
Найменування		Алгоритм розрахунку	Розрахунок	Величина показника	
Постійні витрати (ПВ _{н.})		$AB+BZ$	5214,1+4037,5	9251,6 тис. грн.	
Змінні витрати (ЗВ _{н.})		$BB_n - PB_n$	153736,1-9251,6	144484,5 тис. грн.	
Валовий прибуток (ВП _{н.})		$PB_n : ЧД_n$	9251,6+12560,1	21811,7 тис. грн.	
Валова прибутковість чистого доходу (ПВ _{чд.})		$ВП_n : ЧД_n$	$\frac{21811,7}{166296,2}$	0,131 грн. (13,1 коп.)	
Витратомісткість чистого доходу за змінними витратами (ВМ _{чд.})		$ЗВ_n : ЧД_n$	$\frac{144484,5}{166296,2}$	0,869 грн. (86,9 коп.)	
Чистий дохід, який забезпечує безбиткову діяльність (ЧД _{б.})		$ПВ_n : ПВ_{чд}$	$\frac{9251,6}{0,131}$	70622,9 тис. грн.	
Змінні витрати, які забезпечують безбиткову діяльність (ЗВ _{б.})		$ЧД_б \cdot ВМ_{чд}$	70622,9x0,869	61371,3 тис. грн.	
Рівень (коефіцієнт) економічної безпеки діяльності підприємства (К _{б.})		$\frac{ЧД_n - ЧД_б}{ЧД_n}$	$\frac{166296,2 - 70622,9}{166296,2}$	0,575 (57,5%)	

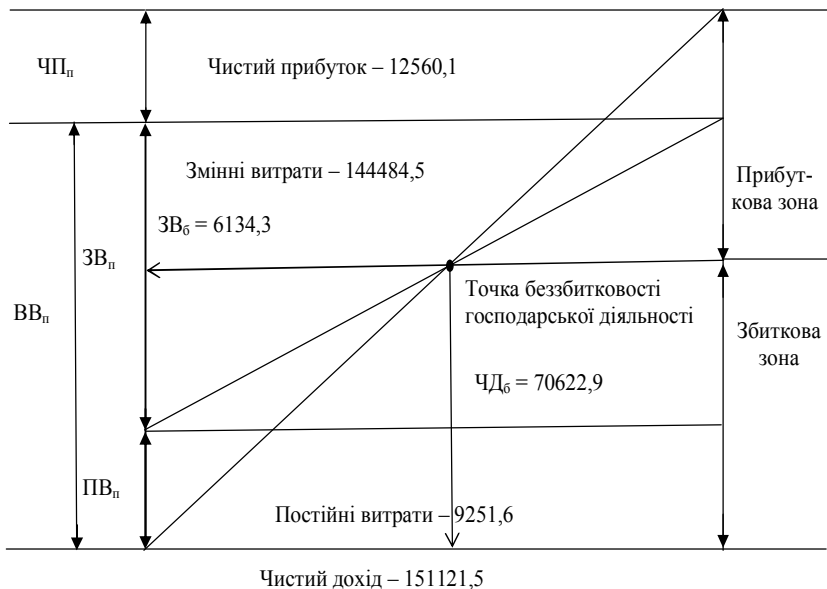


Рис. 8.3.1. Графічне зображення оцінки рівня економічної безпеки господарської діяльності підприємства

прибуток, дотримується прибуткового сценарію розвитку і, за умови одержання фактичного чистого збитку, має можливість, збільшивши обсяги господарювання, забезпечити його беззбитковість. Водночас, якщо витратомісткість чистого доходу підприємства за його змінними витратами ($ЗВп : ЧДп$) більша 1,0, то підприємство позбавлене можливості формувати валовий прибуток, має збитковий сценарій розвитку і за умови недосягнення показника витратомісткості чистого доходу за змінними витратами величини менше 1,0 стає банкрутом. При цьому підприємство потребує обов'язкової системи антикризового управління, як щодо формування витрат, особливо змінних, так і у створенні доходу.

В процесі аналізу підприємство може бути оцінене за одним з трьох можливих сценаріїв фінансової стійкості:

- $ЗВп : ЧДп < 1,0$ при чистому прибутку (табл. 8.3.1 і рис. 8.3.1);
- $ЗВп : ЧДп < 1,0$ при чистому збитку;
- $ЗВп : ЧДп > 1,0$ при чистому збитку.

Для обґрунтування цих сценаріїв розвитку використовуємо дані табл. 8.3.2.

Максимізація прибутку за сценарієм "а" можлива при певному поєднанні змін всіх факторів: цін, обсягів реалізації, виробничої собівартості і постійних витрат щодо їх зменшення і збільшення за умови

Таблиця 8.3.2

*Вихідні дані для обґрунтування можливих сценаріїв формування
фінансової стійкості підприємства*

(тис. грн.)

Показники	Сценарії формування фінансової стійкості підприємства		
	а	б	в
Чистий дохід (ЧДп)	5000	5000	5000
Змінні витрати (ЗВп)	2800	4200	5200
Валовий прибуток (ВПп)	2200	800	-200
Постійні витрати (ПВп)	1000	1000	1000
Чистий прибуток (ЧПп), збиток (ЧЗп)	1200	-200 (ЧЗп)	-1200 (ЧЗп)
Витратомісткість 1 грн. чистого доходу за змінними витратами (ВМчд), грн.	0,56	0,84	1,04

не збільшення показника “витратомісткість чистого доходу”.

Підприємство, що розвивається за сценарієм “б”, може ліквідувати збитковість не змінюючи показника “витратомісткість чистого доходу”, але за умови приросту виручки, виходячи із кількісних обсягів реалізації. Якщо ринок збуту об’єктів діяльності підприємства за фактичним асортиментом обмежений, необхідно зменшувати змінні і постійні витрати на створення 1 грн. чистого доходу, поліпшувати структуру продукції, здійснювати пошук покупців з більш ефективними ціновими пропозиціями.

Збитковим підприємствам, які здійснюють господарську діяльність за сценарієм “в”, насамперед необхідно мінімізувати допустиму величину змінних витрат на створення 1 грн. чистого доходу. За допомогою аналізу при заданій величині витратомісткості чистого доходу обґрунтовують критичні рівні:

- а) цін на об’єкти господарської діяльності;
- б) цін на ресурси для виробництва готової продукції, надання послуг і виконання робіт;
- в) витрат окремих видів ресурсів на одиницю об’єктів господарської діяльності;
- г) структури ресурсів на виробництво;
- д) асортименту об’єктів господарської діяльності.

В основі цих розрахунків лежить модель формування валового прибутку, що враховує взаємозв’язок: витрати – чистий дохід – прибуток.

Якщо граничний чистий дохід підприємства більший від витрат, які забезпечують його створення, то далі зростання обсягів реалізації збільшує загальну суму валового прибутку і навпаки. Отже, для максимізації валового прибутку підприємство має збільшувати обсяги

реалізації до того часу, поки граничний дохід вищий за граничні витрати, і припинити розширення господарської діяльності як тільки граничні витрати почнуть перевершувати граничний дохід. За дотримання цієї умови для збільшення чистого прибутку необхідно мінімізувати постійні витрати на 1 грн. чистого доходу.

На основі проведених розрахунків максимізації чистого доходу, валового і чистого прибутку та мінімізації змінних і постійних витрат вибирають один з варіантів управлінських рішень.

РОЗДІЛ 9. АНАЛІЗ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

9.1. *Механізм формування залучених фінансових ресурсів підприємства.*

9.2. *Аналіз кредитоспроможності підприємства.*

9.3. *Оцінка ефективності використання залучених фінансових ресурсів при кредитних операціях.*

9.1. Механізм формування залучених фінансових ресурсів підприємства

Підприємства формують фінансові ресурси за рахунок надходжень від власників (власний капітал) та (або) – зобов'язань перед кредиторами (довгострокові і поточні зобов'язання, забезпечення, доходи майбутніх періодів). Кредитори – це юридичні та (або) фізичні особи із зовнішніми і внутрішніми ознаками, що мають підтвержені грошові вимоги до підприємства.

При формуванні фінансових ресурсів за рахунок кредиторів підприємство є позичальником, який отримує активи у тимчасове користування. Необхідність кредиторів, як джерела фінансових ресурсів, закономірне явище ринкової економіки, притаманне нормальному та ефективному функціонуванню господарюючих суб'єктів. З одного боку, у кожного підприємства періодично з'являється об'єктивна необхідність в залученні фінансових ресурсів у кредиторів, з другого – у нього, в силу ряду обставин, наявні тимчасові вільні активи, якими можуть користуватись інші суб'єкти господарювання. У позичальників тимчасове залучення активів кредиторів відбувається для формування окремих об'єктів та забезпечення господарських процесів, зокрема:

- необоротних активів;
- запасів;
- здійснення розрахунків за зобов'язаннями.

Ці обставини виникають, якщо рух матеріальних потоків, робіт і послуг підприємства, тобто, потреба в ресурсах, випереджає грошові надходження. Тоді підприємства, споживачі ресурсів із настанням моменту плати за них не завжди мають достатні кошти, що може зупинити нормальний процес господарської діяльності.

Водночас, коли рух грошових потоків випереджає потребу в ресурсах, то у підприємства нагромаджуються тимчасово вільні кошти. Це відбувається внаслідок:

- незбігу моменту продажу об'єктів господарювання, тобто вивільнення грошових коштів з їх черговим авансуванням в активи;
- постійної заборгованості з оплати праці;
- накопичення коштів у сумі амортизаційних відрахувань, призначених для відтворення основних засобів;
- тимчасового невикористання чистого прибутку і бюджетних коштів для цільового фінансування господарської діяльності;
- розриву в часі між моментом прийняття рішення щодо оплати заборгованості і зарахування її одержувачу;
- формування грошових заощаджень для розрахунків з оподаткування і здійснення соціальних витрат.

Для визначення необхідної підприємству величини залучення фінансових ресурсів (ФРК) за рахунок зобов'язань перед кредиторами можна користуватися формулою:

$$\text{ФРК} = \text{ППА} - \text{ВЗА} - \text{ПАП} + \text{ЗГК},$$

де ППА – потреба підприємства в прирості активів; ВЗА – формування активів за рахунок зовнішніх власних фінансових ресурсів; ПАП – поповнення активів за рахунок чистого прибутку; ЗГК – зменшення вільних залишків грошових коштів.

Найважливіші ознаки залучених фінансових ресурсів підприємства наведені в табл. 9.1.1.

Таблиця 9.1.1

Характеристика залучених фінансових ресурсів у кредиторів для потреб підприємства

Ознака	Класифікація
1	2
Строковість	<ul style="list-style-type: none"> • короткострокові (до 12 місяців) • довгострокові (понад рік)
Суб'єкти	<ul style="list-style-type: none"> • банківські установи • постачальники • власники • персонал • держава
Умови одержання	<ul style="list-style-type: none"> • за наявним договором • договір відсутній
Об'єкти	<ul style="list-style-type: none"> • необоротні активи • оборотні активи
Форми залучення	<ul style="list-style-type: none"> • грошові кошти: <ul style="list-style-type: none"> ✓ національна валюта ✓ іноземна валюта • нематеріальні активи • товарна форма активів

Продовження табл. 9.1.1

1	2
Забезпечення	<ul style="list-style-type: none"> • забезпечені заставою • гарантовані • з іншим забезпеченням • незабезпечені
Плата	<ul style="list-style-type: none"> • з оплатою • без оплати
Порядок погашення	<ul style="list-style-type: none"> • одноразовий платіж • багаторазові платежі • з регресією платежів • у заздалегідь визначений термін • без визначення терміну

Підприємство здійснює формування залучених фінансових ресурсів з наступних джерел:

- забезпечення майбутніх витрат і платежів (резерв коштів для забезпечення виплат відпусток та гарантійних зобов'язань);
- цільове фінансування (надходження коштів на фінансування заходів цільового призначення);
- фінансове зобов'язання (залучення позикових коштів);
- кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги (заборгованість постачальникам та підрядникам за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи і надані послуги);
- одержані аванси (попередня оплата покупцями і замовниками під поставку матеріальних цінностей, виконання робіт та надання послуг);
- податкові платежі (нараховані платежі, що справляються в дохід бюджету);
- платежі, пов'язані з витратами на соціальні заходи (нараховані зобов'язання за страхуванням);
- оплата праці (нараховані та не одержані доходи персоналу);
- платежі, пов'язані з розподілом власного капіталу;
- доходи майбутніх періодів (одержані доходи під майбутні витрати).

Важливе місце серед залучених фінансових ресурсів підприємства посідають кредитні операції.

Кредитні операції (кредит) – вид активних операцій, пов'язаних з наданням клієнтам коштів у тимчасове користування або прийняттям зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування за певних умов, а також надання гарантій, поручительств, авалів, розміщення депозитів, проведення факторингових операцій, фінансового лізингу, видача кредитів у формі врахування векселів, у формі операцій репо, будь-яке

продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання з виплати процентів та інших зборів з такої суми (відстрочення платежу). Кредитні операції класифікуються залежно від рівня ризику і поділяються на: "стандартні", "під контролем", "субстандартні", "сумнівні" та "безнадійні".

Класифікація кредитних операцій - це оцінка рівня ризику за кожною кредитною операцією з урахуванням фінансового стану позичальника, стану обслуговування позичальником кредитної заборгованості та рівня забезпечення кредитної операції.

Кредитний ризик - ризик невиконання позичальником (контрагентом банку) зобов'язань за кредитними операціями (тобто ризик того, що сплата позичальником відсотків і основного боргу за кредитними операціями проводитиметься з відхиленнями від умов кредитної угоди або взагалі не проводитиметься).

Стандартні кредитні операції – операції, за якими кредитний ризик є незначним і становить один відсоток чистого кредитного ризику.

Операції під контролем – кредитні операції, за якими кредитний ризик є незначним, але може збільшитися внаслідок виникнення несприятливої для позичальника ситуації та становить п'ять відсотків чистого кредитного ризику.

Субстандартні кредитні операції – операції, за якими кредитний ризик є значним, надалі може збільшуватись і становить 20 відсотків чистого кредитного ризику, а також є ймовірність несвоєчасного погашення заборгованості в повній сумі та в строки передбачені кредитним договором.

Сумнівні кредитні операції – операції, за якими виконання зобов'язань з боку позичальника банку в повній сумі (з урахуванням фінансового стану позичальника та рівня забезпечення) під загрозою, ймовірність повного погашення кредитної заборгованості низька та становить 50 відсотків чистого кредитного ризику.

Безнадійні кредитні операції – операції, ймовірність виконання зобов'язань за якими з боку позичальника банку (з урахуванням фінансового стану позичальника та рівня забезпечення) практично відсутня, ризик за такими операціями дорівнює сумі заборгованості за ними.

Кредитні відносини здійснюються на підставі кредитного договору, що укладається між кредитором і позичальником у письмовій формі, за яким банк або інша фінансова установа (кредитодавець) зобов'язується надати грошові кошти (кредит) позичальнику в розмірі та на умовах, передбачених договором, а позичальник зобов'язується повернути кредит і сплатити відсотки. У кредитному договорі вказується мета, сума і строк кредиту, умови і порядок його видачі та погашення, види забезпечення зобов'язань позичальника, відсоткові ставки, порядок плати за кредит,

обов'язки, права і відповідальність сторін щодо видачі та погашення кредиту.

Банки здійснюють такі види кредитних операцій: розміщення залучених коштів від свого імені, на власних умовах і на власний ризик; організацію купівлі та продажу цінних паперів за дорученням клієнтів; здійснення операцій на ринку цінних паперів від свого імені; надання гарантій і поручительств та інші зобов'язання від третіх осіб, які передбачають їх виконання в грошовій формі за поставлени товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів (факторинг); лізинг.

В процесі господарювання можуть використовуватися наступні форми кредиту:

1. Банківський кредит – це будь-яке зобов'язання банку надати певну суму грошей, будь-яка гарантія, будь-яке зобов'язання придбати право вимоги боргу, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання зі сплати відсотків та інших зборів з такої суми.

2. Комерційний кредит – це товарна форма кредиту. Учасники кредитних відносин регулюють свої господарські відносини і можуть створювати платіжні засоби у вигляді векселів – зобов'язань боржника сплатити кредитору вказану суму у визначений термін. Об'єктом комерційного кредиту можуть бути реалізовані товари, виконані послуги, щодо яких надається відстрочка платежу.

3. Лізинговий кредит – це відносини між суб'єктами лізингу, які виникають у разі оренди майна і супроводжуються укладанням лізингової угоди. Об'єктом лізингу є різне рухоме (транспортні засоби, обладнання, техніка тощо) і нерухоме (будинки, споруди тощо) майно.

4. Іпотечний кредит – це особливий вид економічних відносин з приводу надання кредитів під заставу нерухомого майна. Кредиторами по іпотечі можуть бути як звичайні банки, так і спеціалізовані іпотечні банки, іпотечні компанії.

5. Бланковий кредит – це кредит, що надається без застави або інших видів забезпечення, а тільки під зобов'язання повернути кредит. Такий кредит надається надійним позичальникам, що мають стабільні джерела погашення кредиту і бездоганну ділову репутацію, із застосуванням підвищеної відсоткової ставки.

6. Консорціумний (синдикований) кредит – кредит, наданий спеціально створеним з цією метою банківським консорціумом за рахунок кредитних ресурсів банків – учасників консорціуму.

7. Кредитування, що пов'язане з обігом векселів і супроводжується наданням чи залученням коштів проти векселів, або під забезпечення векселями, а саме: врахування векселів і надання банком кредитів під заставу векселів.

Урахування векселів – форма кредитування банком шляхом

придбання векселя до настання строку платежу за ним зі знижкою (дисконтом) за грошові кошти з метою одержання прибутку від погашення векселя в повній сумі.

Кредити під заставу векселів надаються банком за загальними принципами банківського кредитування. Особливість цього виду кредитування – порядок надання, зберігання і реалізації застави, якою є векселі. Прийом векселів до застави банком здійснюється на підставі укладеного з векселедержателем-позичальником договору застави.

Банківське кредитування здійснюється також і за допомогою гарантійних операцій з векселями. Гарантійні операції супроводжуються прийняттям банком на себе зобов'язань платежу за векселями з відстроченою умовою, тобто оплатою векселів при настанні певних обставин та в обумовлений строк. Гарантія платежу за векселем може надаватися шляхом авалювання векселя.

Авалювання – це прийняття банком на себе зобов'язання оплатити вексель цілком або частково за одну із зобов'язаних за векселем особу в разі несплати платником векселя в строк або якщо немає можливості одержати платіж за векселем у строк. Аваль оформлюється як напис на векселі чи алонжі (додатковому листі, що додається до векселя для проставлення написів) та підписується банком.

8. Факторинг – операція, що поєднується з кредитуванням оборотних активів позичальника, пов'язана з переуступкою клієнтом-постачальником несплачених платіжних вимог за поставлені товари, виконані роботи, надані послуги. Придбання дебіторської заборгованості позичальника здійснюється банком з дисконтом.

За договором факторингу банк бере на себе зобов'язання передати за плату кошти в розпорядження клієнта, а клієнт зобов'язується відступити банкові грошову вимогу до третьої особи, що впливає з відносин клієнта з цією третьою особою.

Розрізняють факторинг конвенційний (відкритий) та факторинг конфіденційний (закритий). При конвенційному договорі факторингу дебітор (боржник, платник) повідомляється про факторинг із пропозицією здійснювати платежі безпосередньо банку-фактору. При конфіденційному факторингу дебітор (боржник, платник) не повідомляється про факторинг, і клієнт, який відступив права вимоги із зобов'язання, розраховується з банком-фактором самостійно. На практиці переважно укладають договори конвенційного (відкритого) факторингу.

Істотними умовами договору – факторингу є: предмет факторингу, тобто зобов'язання (договір), за яким до банку-фактора переходить право грошової вимоги; строк дії договору; розміри грошової вимоги, що відступається, коштів, що передаються клієнту (суми фінансування), дисконту, відсоткової ставки, комісійної винагороди банку; строки і порядок виконання зобов'язань за договором; права та обов'язки сторін; відповідальність сторін.

При здійсненні факторингового обслуговування клієнта банк може надавати йому широкий спектр інших послуг: аудиторських, підготовку аналітичних матеріалів, ведення обліку дебіторської заборгованості, повне управління борговими вимогами клієнта.

9. Форфейтинг – операція, що поєднується з кредитуванням оборотних активів позичальника, пов'язана з переуступкою клієнтом-експортером несплачених платіжних вимог за поставлені товари, виконані роботи, надані послуги. Ця операція аналогічна операції факторингу, однак різниця полягає в тому, що здійснюється переуступка вимоги за зовнішньоекономічним контрактом на одержання заборгованості від закордонної сторони – боржника.

10. Овердрафт – це кредит, наданий за поточним рахунком позичальника до визначеного ліміту і на визначений строк для фінансування його господарської діяльності. Позичальник використовує овердрафт у разі, коли його фінансові зобов'язання перевищують розмір коштів на його рахунок. Погашення заборгованості за таким кредитом здійснюється шляхом зарахування поточних надходжень на рахунок позичальника.

11. Банківська гарантія – це зобов'язання банку-гаранта виконати фінансові зобов'язання свого клієнта перед іншими кредиторами в тому випадку, якщо сам боржник їх вчасно не виконає. Виконання зобов'язань банку за банківською гарантією здійснюється за рахунок кредиту банку. Банк-гарант у разі сплати заборгованості за боржника має до останнього право регресної вимоги.

Кредити, що надаються банками, класифікуються за видами таким чином:

1. Строками користування:

а) короткострокові – до 1 року, надаються банками у разі тимчасових фінансових труднощів, що виникають у зв'язку із витратами виробництва та обігу, не забезпечених надходженнями коштів у відповідному періоді;

б) середньострокові – до 3 років, надаються на оплату обладнання, поточні витрати, на фінансування капітальних вкладень;

в) довгострокові – більше 3 років, надаються для формування об'єктів необоротних активів та здійснення капітальних витрат і нового будівництва, на реконструкцію, модернізацію та розширення вже діючих основних засобів.

2. Способом забезпечення:

а) забезпечені заставою (майном, майновими правами, цінними паперами);

б) гарантовані (забезпечені гарантіями банків, фінансами або майном третьої особи);

в) з іншим забезпеченням (поручительство, страхування);

г) незабезпечені (бланкові).

3. Ступенем ризику:

- а) стандартні;
- б) з підвищеним ризиком.

4. Методами надання:

а) у разовому порядку – кредити, рішення щодо надання яких приймається банком окремо за кожним випадком кредитування і на підставі заявки та інших документів клієнта;

б) відповідно до відкритої кредитної лінії – надання кредиту в межах попередньо встановленого ліміту кредитування. Кредит видається частинами упродовж періоду, обговореного договором. Використовується для фінансування потреб позичальника в обігових коштах з можливістю неодноразового використання коштів у межах ліміту. Кредитна лінія може бути відновлювана (надходження на позичковий рахунок збільшують суму доступного кредиту) і невідновлювана (після погашення вторинне використання коштів не допускається);

в) гарантійні (із заздалегідь обговореною датою надання, за необхідністю, зі стягуванням комісії за зобов'язанням). Суть гарантійної кредитної операції полягає в прийнятті банком зобов'язання в разі потреби надати клієнту суму визначеного розміру упродовж обумовленого терміну.

5. Строками погашення:

- а) водночас;
- б) у розстрочку;
- в) достроково (за вимогою кредитора або за заявою позичальника);
- г) з регресією платежу;
- д) після закінчення обумовленого періоду (місяця, кварталу).

Банки здійснюють кредитування, керуючись принципом забезпеченості кредиту. Видами забезпечення кредитів є неустойка (штрафи, пеня), застава, поручительство, гарантія. Кредитний ризик може забезпечуватись страхуванням.

Розмір відсоткових ставок за використання кредитних коштів і порядок їхньої сплати встановлюється банком і визначається в кредитному договорі залежно від кредитного ризику, наданого забезпечення, попиту та пропозиції, які склалися на кредитному ринку, строку користування кредитом, облікової ставки НБУ та інших факторів.

В господарській діяльності кредити розглядаються як грошовий потік, який складається з двох частин:

- а) інвестиційної, тобто чистого грошового відтоку, що найчастіше буває одноразовим;
- б) подальшого зворотного потоку, розподіленого в часі за надходженнями, які дають змогу окупити позику.

Використання кредитів повинно забезпечити:

- відшкодування вкладення коштів за рахунок доходів від реалізації одержаних об'єктів діяльності підприємства;

- отримання чистого прибутку, що забезпечує рентабельність вкладень не нижче бажаного для підприємства рівня;
- окупність у межах строку, прийнятого для підприємства.

На етапі використання позичальником отриманих у банку кредитних коштів банк здійснює контроль за виконанням позичальником умов кредитного договору, у тому числі дотриманням ліміту кредитування (кредитної лінії), цільовим використанням кредиту, своєчасністю сплати відсотків за використання кредиту, своєчасністю і повнотою повернення кредитних коштів. На цьому етапі банк продовжує аналізувати кредитоспроможність позичальника, вивчає і контролює стан його господарської і фінансової діяльності, проводить перевірки стану зберігання заставного майна, здійснює інші заходи щодо моніторингу кредитної угоди. Протягом усього строку дії кредитного договору банк підтримує ділові контакти з позичальником, за необхідності проводяться зустрічі, переговори з клієнтом, коректуються умови і строки кредитування.

У разі несумлінного виконання позичальником своїх зобов'язань за кредитним договором чинне законодавство наділяє банк правом відмовитися від подальшого кредитування позичальника. Однак, крім відмови позичальнику в подальшому наданні кредитних коштів, банк у такому випадку може застосовувати інші заходи, спрямовані на дострокове припинення кредитних взаємовідносин з позичальником та повернення кредитних коштів. Так, банк має право відмовитися від подальшого кредитування у випадку використання позичальником раніше наданих кредитних коштів не за цільовим призначенням. У разі несвоєчасного погашення боргу за кредитом і сплати відсотків (комісій), за відсутності домовленості щодо відстрочки погашення кредиту, банк має право на застосування штрафних санкцій у розмірах, передбачених кредитним договором.

Для повернення кредиту і сплати відсотків за його використання банк живає заходів щодо примусового повернення такої заборгованості, зокрема: оформлення наказу банку про примусове списання суми боргового зобов'язання за кредитним договором з поточного рахунку позичальника та списання суми заборгованості на підставі такого наказу; звернення стягнення на предмет застави; висунення претензії до боржника або його поручителя (гаранта); стягнення заборгованості за кредитом з позичальника або поручителя (гаранта) у судовому порядку; уживання заходів щодо стягнення заборгованості в межах процедури банкрутства.

9.2. Аналіз кредитоспроможності підприємства

Для вирішення питання про надання кредиту діяльність підприємства докладно аналізується за найважливішими напрямками, перші літери назв яких (англійською мовою) становлять аббревіатуру CAMPARI:

C – character – характеристика клієнта, особисті якості;

A – ability – спроможність бізнесу покрити витрати;

M – means – маржа (дохідність);

P – purpose – мета, на яку витрачатимуться кошти;

A – amount – розмір позики;

R – repayment – величина грошових потоків за об'єктом кредитування;

I – interest and insurance – страхування ризику непогашення позики.

Банк приймає рішення про можливість кредитування суб'єкта господарювання після одержання повного пакета документів, що дозволяють оцінити платоспроможність і ділову репутацію потенційного позичальника, а також економічну ефективність проекту, що кредитується. Правовою підставою для початку реалізації процедури кредитування є клопотання (заява) про видачу кредиту, в якому зазначаються характер кредитної угоди, мета використання кредиту, сума позички і строк користування нею. Техніко-економічне обґрунтування кредитного заходу (бізнес-план) дозволяє визначити економічний ефект проекту, що кредитується, його рентабельність і окупність з урахуванням очікуваних надходжень, за рахунок яких передбачається здійснювати погашення кредиту. Крім уже названих документів, позичальник надає в банк:

- установчі документи, картку зі зразками підписів посадових осіб, ліцензії, патенти, свідоцтва тощо;

- фінансові документи: фінансову звітність, податкові декларації, аудиторські висновки, інші документи, що свідчать про кредитоспроможність позичальника;

- копії договорів на підтвердження кредитної операції та інших документів, що супроводжують здійснення кредитного заходу;

- виписки з рахунків позичальника в разі, якщо його рахунок відкрито в іншому банку;

- перелік майна, наданого в заставу, а також правостановлюючі документи, що підтверджують право власності позичальника на надане в заставу майно (договори купівлі-продажу, міни, дарування тощо; платіжні документи; реєстраційні свідоцтва відповідних органів; технічний паспорт та інші необхідні документи);

- документи, що підтверджують повноваження посадових осіб позичальника на підписання кредитного договору (накази, протоколи, доручення).

У разі необхідності банк може запросити інші документи, необхідні йому для прийняття рішення щодо надання кредиту.

До прийняття рішення про можливість надання кредиту банк аналізує, вивчає діяльність потенційного позичальника, визначає його кредитоспроможність, прогнозує ризик неповернення кредиту. Основні критерії оцінки кредитоспроможності позичальника:

- забезпеченість власними коштами не менше як 50% усіх його витрат;

- репутація позичальника (кваліфікація, здібності керівника, дотримання ділової етики, договірної і платіжної дисципліни);

- оцінка продукції, що випускається, наявність замовлення на її реалізацію, характер послуг, які надаються (конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках, попит на продукцію, обсяг експорту);

- економічна кон'юнктура (перспективи розвитку позичальника, наявність джерел коштів для капіталовкладень) тощо.

Під кредитоспроможністю розуміють наявність у підприємства умов одержання позики та її повернення у визначений термін. Оцінка кредитоспроможності підприємства здійснюється за напрямками:

- вивчення кредитної історії;
- діагностика показників, які дають можливість оцінити фінансовий стан і ефективність роботи підприємства;
- рух коштів для виявлення тенденцій формування та сезонної потреби підприємства в грошових ресурсах;
- обґрунтування ділового середовища для визначення ступеня його впливу на господарську діяльність підприємства.

Кредитна історія – це сукупність інформації про юридичну або фізичну особу, що її ідентифікує, відомостей про виконання нею зобов'язань за кредитними правочинами та іншої відкритої інформації.

Кредитна історія підприємства містить таку інформацію:

1) відомості, що ідентифікують особу:

- повне найменування;
- місцезнаходження;
- дата і номер державної реєстрації, відомості про орган державної реєстрації;
- ідентифікаційний код у Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України;
- прізвище, ім'я та по батькові, паспортні дані керівника і головного бухгалтера;
- основний вид господарської діяльності;
- відомості, що ідентифікують власників, які володіють 10 і більше відсотками статутного капіталу:
 - ✓ для фізичних осіб - власників: прізвище, ім'я та по батькові, паспортні дані, ідентифікаційний номер і місце проживання;
 - ✓ для юридичних осіб - власників: повне найменування,

місцезнаходження, дата і номер державної реєстрації, відомості про орган державної реєстрації, ідентифікаційний код;

2) відомості про грошове зобов'язання суб'єкта кредитної історії:

✓ відомості про кредитний правочин та зміни до нього (номер і дата укладання правочину, сторони, вид правочину);

✓ сума зобов'язання за укладеним кредитним правочином;

✓ вид валюти зобов'язання;

✓ строк і порядок виконання кредитного правочину;

✓ відомості про розмір погашеної суми та остаточну суму зобов'язання за кредитним правочином;

✓ дата виникнення прострочення зобов'язання за кредитним правочином, його розмір і стадія погашення;

✓ відомості про припинення кредитного правочину та спосіб його припинення (у тому числі за згодою сторін, у судовому порядку, гарантом тощо);

✓ відомості про визнання кредитного правочину недійсним і підстави такого визнання;

3) інформацію про суб'єкт кредитної історії, яка складається із сукупності документованої інформації про особу з державних реєстрів, інших баз даних публічного користування, відкритих для загального користування джерел:

а) наявність заборгованості за податками та обов'язковими платежами;

б) рішення судів, що стосуються виникнення, виконання та припинення зобов'язань за укладеним кредитним правочином;

в) рішення судів та органів виконавчої влади, що стосуються майнового стану суб'єкта кредитної історії;

г) інші відомості, що впливають на спроможність виконання суб'єктом кредитної історії власних зобов'язань.

Робочий документ кредитної історії позичальника відображає дані за наступними позиціями:

1. Назва позичальника та його відносини з банком (клієнт, інсайдер тощо).

2. Адреса підприємства (юридична та фактична).

3. Підприємства або особи, не пов'язані з позичальником безпосередньо, але які мають з ним непрямі відносини, що можуть впливати на погашення кредиту позичальником, – назва, сума кредитів (депозитів) тощо.

4. Тип підприємства (вид господарського товариства, галузь промисловості, статутна діяльність).

5. Прізвище, ім'я та по батькові фахівця кредитного відділу, який безпосередньо відповідає за кредит.

6. Прізвища, імена та по батькові керівників підприємства-позичальника.

7. Дата підписання кредитної угоди та дата фактичної видачі кредиту.

8. Дата погашення кредиту.
9. Первісна сума виданого кредиту.
10. Непогашений залишок кредитної заборгованості.
11. Процентна ставка на час видачі кредиту, поточна процентна ставка та при потребі ставка пені.
12. Вид та сума забезпечення кредиту (застава, гарантія або поручительство).
13. Зазначається, чи кредит є строковим, пролонгованим, простроченим, реструктуризованим, чи припинене нарахування за ним відсотків.
14. Мета кредиту.
15. Умови погашення кредиту (яким чином та коли сплачується основна сума заборгованості та відсотки за нею).
16. Основне та додаткове джерело погашення кредитної заборгованості.
17. Категорія позичальника.
18. Класифікація кредиту.
19. Сума резерву на покриття можливого збитку щодо цього кредиту. Кредитний контролер – внутрішній аудитор при перевірці повинен вказати, чи відповідає ця сума категорії кредитного ризику.
20. Для короткострокових кредитів і кредитних ліній вказується:
 - на яку дату сума кредитної заборгованості була найбільшою за останні 12 місяців;
 - найбільша сума непогашеної кредитної заборгованості за останні 12 місяців;
 - на яку дату сума кредитної заборгованості була найменшою за останні 12 місяців;
 - найменша сума непогашеної кредитної заборгованості за останні 12 місяців.
21. Дата внесення останніх змін і дата перевірки кредитним контролером/внутрішнім аудитором.
22. Аналіз даних про попередні відносини між банком і позичальником у зв'язку з наданими кредитами, та зазначається: скільки разів кредити цьому позичальникові зараховувалися до категорії прострочених, кількість пролонгацій кредитів та про переоформлення заборгованості новою кредитною угодою.
23. Оцінка фінансового стану.
24. Дата останнього фінансового звіту позичальника, що поданий банку.
25. Аналіз надходжень позичальника, інформація про зростання обсягу реалізації його продукції, прибутковість його бізнесу, інші показники.
26. Дані щодо достатності обсягу грошових надходжень на рахунок

позичальника для сплати його боргів, особливо для термінових кредитів (якщо сума кредиту та відсотки за його використання погашаються поступово протягом строку дії кредитної угоди, а не одноразово, тобто повна сума в строк погашення).

27. Показники платоспроможності позичальника.

28. Показники фінансової стійкості.

29. На підставі оцінки фінансового стану позичальника та стану обслуговування ним боргу визначається класифікація кредиту (з обґрунтуванням висновків).

30. Перелік виявлених порушень, у тому числі відсутність фінансових звітів, порушення внутрішніх положень банку та нормативно-правових актів тощо.

Надалі, якщо відбуваються зміни відносно даних позичальника, заповнюється новий бланк кредитної історії. Існування кредитних історій змушує позичальників чесніше ставитися до виконання своїх зобов'язань перед банками. Якщо позичальник знатиме, що негативна інформація потрапить до його кредитної історії й отримати наступний кредит буде проблематично, він зробить усе, щоб своєчасно погасити кредит.

Очевидно, аналіз кредитоспроможності позичальника не повинен обмежуватись виключно вивченням його кредитної історії. Мінімізації ризику за позичковими операціями банку, а відтак і ефективність організації грошово-кредитних відносин загалом забезпечується діагностикою показників фінансової стійкості підприємства. З таких позицій методика оцінки кредитоспроможності має передбачати по суті використання якомога більшої кількості показників, що характеризують реальні можливості ефективного використання і своєчасного погашення підприємством позичених коштів.

Оптимальним варіантом діагностики є оцінка різноманітних аспектів діяльності позичальника, проведення не лише ретроспективного аналізу - на основі фактичних даних із наданої клієнтом звітності, але й аналізу перспективного, що може здійснюватись на основі прогнозних величин, представлених клієнтом, або розрахунку самого банку, виходячи із тих тенденцій, що склалися у динаміці змін відповідних показників у минулі періоди. Аналіз на перспективу має сприяти ефективному спостереженню за впливом виявлених ризиків на діяльність клієнта і прогнозуванню появи чи відсутності нових ризиків, які зумовлюють можливість невиконання позичальником своїх зобов'язань за отриманими кредитами.

Разом з тим оцінка кредитоспроможності позичальника в майбутньому може достатньою мірою спиратися на стан справ у минулі періоди лише за умов стабільної економічної ситуації, або принаймні стійкого положення клієнта. Коли ж мають місце високі темпи інфляції, спад виробництва, непередбачувані правові умови ведення господарської діяльності, точність прогнозів на перспективу суттєво знижується. Напрямом же до вирішення цієї проблеми (окрім безпосереднього

коригування динаміки показників на темпи інфляції) може слугувати розширення складу фінансових показників, які використовуються банком для аналізу кредитоспроможності позичальника, що дає можливість отримати різнобічну оцінку його господарської діяльності та до деякої міри нівелювати розбіжності, що можуть виникати між прогнозованими і фактичними тенденціями, що складаються у процесі індивідуального відтворення.

Показники фінансової стійкості характеризують стан підприємства з точки зору оцінки банком структури і співвідношень між різними джерелами грошових ресурсів клієнта та їх впливу на рівень кредитного ризику. У даному випадку йдеться про необхідність оцінки того аспекту діяльності позичальника, який визначає, наскільки раціонально сформована структура джерел коштів, що використовуються у виробничому процесі, і, відповідно, наскільки ефективним є залучення банківських кредитів.

Загалом усі показники фінансової стійкості підприємства умовно можна поділити на дві підгрупи.

Одна з них характеризує структуру розміщення авансованого у господарську діяльність капіталу за джерелами його формування та видами.

Інша підгрупа показників відображає ту роль, яку відіграють залучені на різних умовах ресурси у господарській діяльності підприємства і рівень забезпеченості позичальника власним капіталом. Дані показники дають змогу оцінити розмір власного капіталу позичальника та рівень його залежності від позичених коштів. Це показує, з одного боку, наскільки кредити банку підкріплюються власними інвестиціями підприємства, а з іншого - наскільки воно є вразливим до зміни зовнішніх умов провадження господарської діяльності, особливо це стосується кон'юнктурних коливань на фінансовому ринку.

В кінцевому підсумку, чим більша залежність позичальника від залучених джерел, тим нижча його кредитоспроможність. Разом з тим остаточний висновок про доцільність видачі кредиту підприємству значною мірою залежить від ефективності використання ним у господарському процесі всього капіталу (як власного, так і залученого).

Показники ефективності господарської діяльності підприємства, попри їх важливість для оцінки перспектив використання залучених на кредитній основі ресурсів, повинні займати за своєю кількістю і складом належне місце у методиках оцінки кредитоспроможності.

Банк, надаючи кредит суб'єкту господарювання, ризикує коштами своїх вкладників і акціонерів, а тому незалежно від того, на який строк ресурси передаються у тимчасове користування, можливість їх своєчасного повернення значною мірою залежить від здатності позичальника ефективно використовувати авансований у виробництво капітал, причому не лише власний, а й залучений.

Загальна сукупність показників, яка відображає економічну ефективність діяльності позичальника і яку доцільно використовувати при аналізі кредитоспроможності суб'єкта господарювання, може бути класифікована за трьома основними підгрупами, що характеризують такі ключові результати діяльності підприємства: 1) рентабельність; 2) оборотність активів; 3) виробничий потенціал.

Показникам рентабельності (прибутковості) належить ключове місце в оцінці кінцевих результатів господарської діяльності підприємства з точки зору найважливішого критерію, за яким аналізується його ефективність, – розмір отриманого за звітний період прибутку різних видів. За величину прибутку може бути використаний чистий прибуток (тобто залишок створеного прибутку після сплати податку на прибуток за певний період), створений прибуток та прибуток за наслідками операційної господарської діяльності.

Інша група показників, яка може бути використана для оцінки ефективності господарської діяльності, відображає оборотність активів підприємства загалом та його окремих складових частин. Зниження оборотності відповідних активів не сприяє позитивній оцінці кредитоспроможності позичальника.

Окрему групу показників, що характеризують ефективність господарської діяльності позичальника, формують дані, котрі відображають його виробничий потенціал, тобто загальні можливості і перспективи розширення операцій з виробництва і реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг.

Зрозуміло, що чим більша частина прибутку, отриманого підприємством, реінвестується на розвиток виробництва, тим кращі перспективи позичальника щодо розширення його діяльності, збільшення доходів, а відтак і погашення банківських кредитів за рахунок первинних джерел.

Що стосується критеріїв, за якими здійснюється оцінка позичальників на основі наведеної системи показників кредитоспроможності, то вони мають бути індивідуальні для кожного банку, засновані на його практичному досвіді і специфіці того складу клієнтури, яку він обслуговує (з врахуванням галузевих, регіональних та інших особливостей діяльності підприємств).

У той же час, попри корисність і необхідність розрахунку розглянутих показників кредитоспроможності, не викликає сумнівів, що кожен із них відображає лише окремі сторони діяльності підприємств, а тому їх оцінка сама по собі, звісно, не може характеризувати здатність позичальника до своєчасного повернення отриманих в позику коштів. При цьому надання переваги якійсь одній групі показників є недоцільним із суто практичних міркувань, пов'язаних із неможливістю отримання комплексної інформації про всі аспекти діяльності підприємства, які так чи інакше позначаються на його взаєминах із комерційним банком.

Водночас, лише використання сукупності усіх факторів (платоспроможності, фінансової стійкості, надійності, рентабельності, оборотності активів, виробничого потенціалу) можна вважати оптимальним напрямом аналізу кредитоспроможності у тій його частині, яка здійснюється на основі даних, представлених майбутнім позичальником комерційному банку.

Необхідно підкреслити, що у зв'язку з тим, що основним негативним моментом використання фінансових показників для оцінки кредитоспроможності позичальника є їх фрагментарний характер, за якого стан справ господарюючого суб'єкта відображається на якусь певну дату в минулому, на основі даних про залишки коштів, то в якості основного напрямку усунення цього недоліку слід вважати активніше використання банківськими установами даних про обороти, що дає можливість більш повно оцінювати можливості погашення позичок. Річ у тім, що порівняння різних залишків, наприклад, грошових коштів і товарних запасів, із даними про величину кредиторської заборгованості і зобов'язань перед банком (при розрахунку тих же показників ліквідності) не може, в принципі, виступати достатньою підставою для оцінки перспектив повернення кредиту, оскільки тут не беруться до уваги обсяги і строки обороту параметрів, що зіставляються. Так, при однакових залишках порівнюваних величин, але при різному обсягу і неоднакових строках обороту можуть виникнути чималі труднощі із погашенням позики (особливо якщо йдеться про зміни між звітними датами). Тому при оцінці кредитоспроможності доцільно використовувати дані про обороти, для чого необхідний аналіз грошового потоку підприємства.

Слід зазначити, що основними можливостями для позичальника погасити отриманий в банку кредит є:

- 1) використання поточних доходів від господарської діяльності;
- 2) спрямування на погашення заборгованості коштів третіх осіб, що є учасниками кредитної угоди – поручителів, гарантів, страхових організацій;
- 3) реалізація власного майна чи передача банку заставлених цінностей, тобто зменшення відповідних активів на величину погашеної заборгованості.

Очевидно, оптимальним варіантом реалізації інтересів кредитора стосовно повернення йому наданої в позику вартості є орієнтація на перше джерело погашення кредиту, так як використання двох інших (вторинних джерел) так чи інакше пов'язане із порушенням нормальної підприємницької діяльності, вказуючи на неможливість розрахунків підприємства з банком за рахунок поточних доходів. Тому для комерційного банку оцінка можливостей підприємства повернути позиčku за рахунок поточних надходжень, в результаті нормального перебуту виробничого процесу, виявляється вагомим аргументом на користь прийняття рішення про доцільність кредитування. Відтак проведення

аналізу грошового потоку підприємства є саме тим інструментом, який дозволяє вирішити це питання з огляду, передусім, на перспективі використання первинних джерел погашення кредиту.

Указаний аналіз передбачає визначення чистого сальдо різних надходжень і витрат за певний період, тобто свого роду «припливу» і «відпливу» коштів, що загалом характеризує їх оборот у підприємства, вказуючи на його можливість за рахунок поточних доходів погашати позику. При цьому аналіз грошового потоку здійснюється, як правило, за період не менший за строк, на який видається кредит. У даному разі оцінка тих тенденцій з оборотом коштів клієнта, які склалися в минулі періоди, і їх екстраполяція на перспективу може надати комерційному банку певну уяву про майбутні можливості позичальника з використання наданих йому кредитів.

Одним із найбільш простих способів такої оцінки є зіставлення загального обсягу доходу (виручки) від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг із розміром наявної у підприємства кредиторської заборгованості, що загалом дає можливість розрахувати величину грошових надходжень, отриманих суб'єктом господарювання за період, що аналізується. Іншими словами, порівнюється динаміка поточних надходжень коштів підприємству від його діяльності із обсягами тих витрат, які мають бути здійснені за зобов'язаннями позичальника у періоді, який аналізується та робляться висновки на найближчу перспективу.

Зміст розрахунків полягає у визначенні прийнятної для банку суми кредиту, яка може бути надана підприємству з огляду на середні темпи зростання грошового потоку, що екстраполюється на найближчий майбутній період. У даному разі сума кредиту, який клієнт бажає отримати в банку, а також процентів за користування позикою не повинна перевищувати очікуваного грошового потоку, розрахованого на основі динаміки грошових надходжень підприємства у попередні періоди.

Критерії оцінки фінансового стану позичальника встановлюються кожним банком самостійно його внутрішніми положеннями щодо проведення кредитних операцій з урахуванням вимог, у яких мають бути визначені ґрунтовні, технічно виражені критерії економічної оцінки фінансової діяльності позичальників (контрагентів банку) на підставі аналізу їх балансів і звітів про фінансові результати в динаміці тощо. Методика проведення оцінки фінансового стану позичальника (контрагента банку), яка розроблена банком, є невід'ємним додатком до внутрішньобанківського положення про кредитування.

Зазначені вимоги банку щодо оцінки фінансового стану позичальника є мінімально необхідними. Банки мають право самостійно встановлювати додаткові критерії оцінки фінансового стану позичальника, що підвищує вимоги до показників з метою адекватної оцінки кредитних ризиків та належного контролю за ними.

Банки самостійно встановлюють нормативні значення та відповідні бали для кожного показника залежно від його вагомості (значимості) серед інших показників, що можуть свідчити про найбільшу ймовірність виконання позичальником (контрагентом банку) зобов'язань за кредитними операціями.

Вагомість кожного показника визначається індивідуально для кожної групи позичальників (контрагентів банку) залежно від кредитної політики банку, особливостей клієнта (галузь економіки, сезонність виробництва, оборотність активів), ліквідності балансу, становища на ринку тощо.

Клас позичальника (контрагента банку) за результатами оцінки його фінансового стану визначається на підставі основних показників та коригується з урахуванням додаткових (суб'єктивних) показників.

Суб'єктивні чинники, що характеризують позичальника, оцінюються за такими показниками:

- ринкова позиція позичальника, його залежність від циклічних і структурних змін в економіці та вид економічної діяльності;
- наявність державних замовлень і державна підтримка позичальника;
- ефективність системи управління господарською діяльністю позичальника;
- професіоналізм керівництва та його ділова репутація.

Нині для оцінки кредитоспроможності підприємств банки використовують власні методики оцінки фінансового стану, що застосовуються у випадках:

- надання кредитів, гарантій, порук;
- розрахунку резервів можливих втрат за кредитними операціями;
- вивчення якості позик.

Для оцінки класу позичальника розглядаються:

- показники фінансового стану;
- кредитна історія;
- об'єктивні фактори діяльності позичальника;
- додаткові фактори.

Як приклад оцінки позичальника, розглянемо одну із методик (найменування показників і алгоритми їх розрахунку наведені відповідно до діючого положення в банку), що використовують українські банки (табл. 9.2.1).

Залежно від кількості набраних балів за результатами проведеної оцінки визначається клас позичальника (табл. 9.2.2).

При зарахуванні позичальника до відповідного класу слід враховувати наступне:

- якщо відсутня достовірна фінансова звітність, що підтверджує оцінку фінансового стану позичальника, а також немає належним чином оформлених документів, на підставі яких здійснювалася кредитна

Таблиця 9.2.1

Методика визначення класу позичальника

Найменування	Розрахунок	Значення	Бали
1	2	3	4
I. Показники фінансового стану			
<i>1.1. Показники ліквідності</i>			
1. Коефіцієнт абсолютної (миттєвої) ліквідності	КЛ ₁ = Авл : Зп	КЛ ₁ < 0,1	0
		0,1 < КЛ ₁ < 0,2	50
		КЛ ₁ > 0,2	75
Авл – високоліквідні активи, до яких належать грошові кошти, їх еквіваленти та поточні фінансові інвестиції; Зп - поточні зобов'язання, що складаються з короткострокових кредитів та розрахунків з кредиторами			
2. Коефіцієнт поточної ліквідності	КЛ ₂ = Ал : Зп	КЛ ₂ < 0,2	0
		0,25 < КЛ ₂ < 0,5	50
		0,5 < КЛ ₂ < 0,75	75
		КЛ ₂ > 0,75	100
Ал – ліквідні активи, які складаються з високоліквідних активів, дебіторської заборгованості та векселів одержаних			
3. Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття)	КЛ ₃ = Ао : Зп	КЛ ₃ < 1	0
		1 < КЛ ₃ < 1,5	25
		1,5 < КЛ ₃ < 2,0	50
		КЛ ₃ > 2,0	75
Ао - оборотні активи			
<i>1.2. Показники фінансової стійкості</i>			
1. Коефіцієнт автономії	Кн = Вк : А	Кн < 0,1	0
		0,1 < Кн < 0,5	25
		0,5 < Кн < 1,0	50
Вк- власний капітал; А- активи. При умові, якщо Вк < 0, коефіцієнт не розраховується			
2. Коефіцієнт незалежності	Кс = Зк : Вк	Кс > 1,5	0
		1 < Кс < 1,5	25
		0,5 < Кс < 1,0	50
		0 < Кс < 0,5	75
Зк- залучені кошти, які складаються з довгострокових та поточних зобов'язань. При умові, якщо Вк < 0, коефіцієнт не розраховується			
3. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	Ко = Вок : Ао	Ко < 0,1	0
		0,1 < Ко < 0,25	25
		0,25 < Ко < 0,5	50
		Ко > 0,5	75
Вок – власний оборотний капітал, який розраховується як різниця між оборотними активами та поточними зобов'язаннями (Вок > 0). При умові, якщо Вок < 0, коефіцієнт не розраховується			

Продовження табл. 9.2.1

1	2	3	4
4. Коефіцієнт маневреності власних коштів	$K_m = (Вк - А_n) : Вк$	$K_m < 0,25$	25
		$0,25 < K_m < 0,5$	50
		$K_m > 0,5$	75
А _н - необоротні активи. При умові, якщо Вк < 0 або (Вк-А _н) < 0, коефіцієнт не розраховується			
<i>1.3. Показники фінансово-економічної діяльності, які розглядаються в динаміці</i>			
1. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	$K_{дз} = Дз : (Вк + Дз)$	Зменшення	
Дз - довгострокові зобов'язання			
2. Показники рентабельності			
2.1. Рентабельність активів	$R_a = Чп : А_{сер.}$	Збільшення	
Чп – чистий прибуток; А _{сер.} – середньорічна вартість активів розраховується як (активи на початок періоду + активи на кінець періоду) : 2			
2.2. Рентабельність продаж	$R_p = Чп : Чд$	Збільшення	
Чд – чистий дохід			
При наявності у підприємства збитків показники рентабельності не розраховуються			
3. Коефіцієнт оборотності активів	$K_{oa} = Чд : А_{сер.}$	Збільшення	
4. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	$K_{oz} = Чд : ТМЗ_{сер.}$	Збільшення	
ТМЗ _{сер.} – середньорічна вартість товарно-матеріальних запасів розраховується як (ТМЗ на початок періоду + ТМЗ на кінець періоду) : 2			
5. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$K_{od} = Чд : Д_{сер.}$	Збільшення	
Д _{сер.} – середньорічна сума дебіторської заборгованості розраховується як (дебіторська заборгованість на початок періоду + дебіторська заборгованість на кінець періоду) : 2			
6. Коефіцієнт валового прибутку	$K_{vp} = Вп : Чд$	Збільшення	
Вп - валовий прибуток; Чд - чистий дохід			
7. Коефіцієнт якості дебіторської заборгованості	$K_{дг} = Дч : Дз$	Збільшення	
Дч- дебіторська заборгованість за товари та послуги (чиста реалізаційна вартість); Дз - дебіторська заборгованість за товари та послуги (первісна вартість)			

Продовження табл. 9.2.1

1	2	3	4
8. Коефіцієнт кредиторської заборгованості	$KK_T = K_{Td} : K_{Tz}$	Збільшення	
K _{Td} - кредиторська заборгованість (довгострокові зобов'язання); K _{Tz} – загальна кредиторська заборгованість (довгострокові та поточні зобов'язання)			
9. Коефіцієнт собівартості	$КСв = Св : В$	Зменшення	
Св – собівартість реалізованої продукції; В – дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)			
<i>Наведені вище показники розглядаються в динаміці за квартал (значення на початок та на кінець кварталу). За кожну позитивну зміну позичальнику додається 25 балів.</i>			
<i>1.4. Обороти за рахунками</i>			
1. Достатність оборотів по рахунках до зобов'язань	$K_d = H_{cm} : C_k$	$K_d > 2,0$	100
		$1,5 < K_d < 2,0$	75
		$1,0 < K_d < 1,5$	50
		$0,5 < K_d < 1,0$	25
		$0,25 < K_d < 0,5$	10
		$K_d < 0,25$	0
H _{cm} - середньомісячні надходження на рахунки позичальника протягом трьох останніх місяців. У разі, якщо середньомісячні надходження більші, ніж середньомісячна виручка від реалізації за аналогічний період коефіцієнт розраховується як : $K_d = V_c : C_k$; V _c - середньомісячний дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); C _k - сума кредиту			
2. Оборот по всіх рахунках клієнта (в тис. грн.)	Розраховується як середньомісячні надходження на рахунки позичальника протягом трьох останніх місяців.	>10000	100
		5000 - 9999	75
		2000 - 4999	60
		1000 - 1999	50
		500 - 999	30
		100 - 499	20
< 100	10		
3. Динаміка середньомісячних оборотів по рахунках	Збільшення		50
	Зменшення		0
При розрахунку використовуються середньомісячні обороти по рахунках за звітний квартал порівняно з попереднім кварталом. Для підприємств з сезонним характером виробництва дані за звітний квартал порівнюються з даними за аналогічний період минулого року			
4. Наявність рахунків в інших банках щодо частки їх середньомісячних оборотів в оборотах за всіма рахунками клієнта			
< 25%			25
> 25% та < 50%			10
> 50% та < 75%			0

Продовження табл. 9.2.1

1	2	3	4
	>75%та< 100%		-25
Не має рахунків в інших банках			50
II. Кредитна історія			
1. Наявність погашених кредитів у банку розглядається за останні 3 роки, а в	Кредитами не користувався		0
	Кредит і відсотки були погашені своєчасно		50
	Кредит та/ або відсотки погашалися		
разі наявності декількох кредитів показник оцінюється за найгіршим	з простроченням:		-10
	• до 10 днів		-20
	• від 10 до 30 днів		-30
	• від 30 до 60 днів		-50
2. Наявність діючих кредитів	Кредити є в інших банках		-25
	Є декілька кредитів у банку		-10
III. Об'єктивні фактори діяльності клієнта			
1. Місцезнаходження клієнта (фактичне)	м. Київ та область (для філіалів банку область, де розташовано філіал)		25
	інші області України		10
	країни СНД		5
	інші країни		0
2. Термін існування підприємства	Більше 5 років		50
	3 - 5 років		25
	1 - 3 роки		10
	Менше 1 року		5
3. Наявність контролю за поточною діяльністю клієнта:			
а) частка банку в статутному капіталі, %	> 30		50
	> 20 < 30		25
	> 10 < 20		15
	> 0 < 10		5
	0		0
б) керівник клієнта (директор, фінансовий директор, заступник директора – з правом підпису платіжних документів) є співробітником банку	Так		25
	Ні		0
4. Кількість місяців, що залишилися до погашення кредиту (від звітної дати, на яку проводиться оцінка)	більше 12 місяців		5
	6- 12 місяців		10
	3-6 місяців		25
	1 -3 місяця		35
	до 1 місяця		50

Продовження табл. 9.2.1

1	2	3	4
5. Специфіка діяльності клієнта.			
5.1. Сезонність діяльності		Так	-20
5.2. Наявність власної нерухомості, торговельної мережі, зареєстрованої торгової марки		Так	30
5.3. Контрагенти за кредитною угодою		Постійні	25
		Разові	0
5.4. Наявність постійної валютної виручки		Так	25
6. Рівень менеджменту:		Високий	20
		Достатній	0
		Низький	-20
IV. Додаткові фактори			
1. Причетність (утягнення) позичальника в судові розгляди (наявність судових позовів до клієнта, можливість застосування до нього штрафних санкцій, арешт поточного рахунку тощо)		Так	-30
		Ні	0
2. Участь клієнта в спільних проєктах, програмах з банком		Так	20
		Ні	0
3. Наявність державної підтримки клієнта		Так	20
		Ні	0

Таблиця 9.2.2

Шкала для визначення класу позичальника

Клас позичальника	Кількість балів
А - надійний	550 і більше
Б – мінімальний ризик	450 - 549
В - середній ризик	300 - 449
Г - високий ризик	200 - 299
Д - повний ризик	менше 200

чином оформлених документів, на підставі яких здійснювалася кредитна операція, то такий позичальник має класифікуватися не вище класу “Г”;

- якщо проти позичальника порушено справу про банкрутство, то такий позичальник не може бути віднесений вище класу “Г”;

- якщо позичальника визнано банкрутом в установленому чинним законодавством порядку, то такий позичальник повинен бути віднесений до класу “Д”;

- якщо під час попередньої класифікації позичальника було віднесено до класу “Г”, та на дату здійснення наступної оцінки фінансового стану юридичної особи немає безсумнівних підтверджень про можливість поліпшення протягом одного місяця фінансового стану позичальника або

рівня забезпечення за кредитною операцією, то такого позичальника потрібно класифікувати на клас нижче клас "Д";

- якщо за результатами оцінки фінансового стану у позичальника виявлені поточні збитки, а діяльність останнього звітного року є прибутковою та інші показники на достатньому рівні, то позичальник відноситься до відповідного класу;

- якщо фінансовим результатом діяльності є збиток (наростаючим підсумком), то позичальник не може бути класифікований вище класу "Г";

- якщо установа банку здійснює довгострокове кредитування під інвестиційний проект, розрахунок ефективності якого (в тому числі доходу, що планується отримати від його реалізації) забезпечує погашення кредиту і відсотків/комісій, за ним, відповідно до умов кредитної угоди, а також за умови, що бізнес-план реалізації інвестиційного проекту виконується, то клас позичальника може бути підвищено на один рівень.

Якщо на час укладення договору пролонгації (тобто продовження строку дії договору) кредитної операції з кредитоспроможним і надійним позичальником, якого віднесено до класу "А" або "Б", не спостерігається погіршення його фінансового стану і відсотки сплачуються своєчасно (за умови, що сплата відсотків за договорами передбачена не рідше одного разу на квартал), то така операція вважається строковою, тобто пролонгованою без зниження класу позичальника. Разом з тим надходження (крім кредитних коштів) на рахунки позичальника (контрагента банку) протягом первісного строку користування кредитними коштами, згідно з кредитним договором, мають перевищувати розмір заборгованості за кредитом не менше, ніж у два рази та засвідчуватися документально.

Визначений клас позичальника дає йому наступну характеристику:

Клас "А" - фінансова діяльність добра, що свідчить про можливість своєчасного виконання зобов'язань за кредитними операціями, зокрема погашення основної суми боргу та відсотків за ним відповідно до умов кредитної угоди; економічні показники в межах установлених значень (відповідно до методики оцінки фінансового стану позичальника, затвердженої внутрішніми документами банку); вище керівництво позичальника має відмінну ділову репутацію; кредитна історія позичальника – бездоганна. Одночасно можна зробити висновок, що фінансова діяльність і надалі проводитиметься на високому рівні.

Клас "Б" - фінансова діяльність позичальника цієї категорії близька за характеристиками до класу "А", але ймовірність підтримування її на цьому рівні протягом тривалого часу є низькою. Позичальники/контрагенти банку, які належать до цього класу, потребують більшої уваги через потенційні недоліки, що ставлять під загрозу достатність надходжень коштів для обслуговування боргу та стабільність одержання позитивного фінансового результату їх діяльності. Аналіз коефіцієнтів фінансового стану позичальника може свідчити про негативні тенденції в діяльності

позичальника. Недоліки в діяльності позичальників, які належать до класу "Б", мають бути лише потенційними. За наявності реальних недоліків клас позичальника потрібно знизити.

Клас "В" - фінансова діяльність задовільна і потребує більш детального контролю. Надходження коштів і платоспроможність позичальника свідчать про ймовірність несвоєчасного погашення кредитної заборгованості в повній сумі та в строки, передбачені договором, якщо недоліки не будуть усунені. Одночасно спостерігається можливість виправлення ситуації і покращення фінансового стану позичальника. Забезпечення кредитної операції має бути ліквідним і не викликати сумнівів щодо оцінки його вартості, правильності оформлення угод про забезпечення тощо.

Клас "Г" - фінансова діяльність незадовільна (економічні показники не відповідають установленим значенням) і спостерігається її нестабільність протягом року; є високий ризик значних збитків; ймовірність повного погашення кредитної заборгованості та відсотків/комісій за нею є низькою; проблеми можуть стосуватися стану забезпечення за кредитом, потрібної документації щодо забезпечення, яка свідчить про наявність (схоронність) і його ліквідність тощо. Якщо під час проведення наступної класифікації немає безсумнівних підтверджень поліпшити протягом одного місяця фінансовий стан позичальника банку або рівень забезпечення за кредитною операцією, то його потрібно класифікувати на клас нижче (клас "Д"). До цього класу належить позичальник/контрагент банку, проти якого порушено справу про банкрутство.

Клас "Д" - фінансова діяльність незадовільна і є збитковою; показники не відповідають установленим значенням, кредитна операція не забезпечена ліквідною заставою (або безумовною гарантією), ймовірності виконання зобов'язань позичальником/контрагентом банку практично немає. До цього класу належить позичальник/контрагент банку, що визнаний банкрутом в установленому чинним законодавством порядку.

Щомісяця здійснюється оцінка погашення позичальником кредитної заборгованості, за якою стан взаємовідносин може бути:

"добрим": якщо заборгованість за кредитом і відсотки/комісії за ним сплачуються в установлені строки або з максимальною затримкою до семи календарних днів; або кредит пролонговано без зниження класу позичальника та відсотки/комісії за ним сплачуються в установлені строки або з максимальною затримкою до семи календарних днів; або кредит пролонговано із зниженням класу позичальника до 90 днів та відсотки/комісії за ним сплачуються в установлені строки або з максимальною затримкою до семи календарних днів;

"слабким": якщо заборгованість за кредитом прострочена від 8 до 90 днів та відсотки/комісії за ним сплачуються з максимальною затримкою від 8 до 30 днів; або кредит пролонговано із зниженням класу позичальника на строк від 91 до 180 днів, але відсотки/комісії сплачуються

в строк або з максимальною затримкою до 30 днів;

"незадовільним": якщо заборгованість за кредитом прострочена понад 90 днів; або кредит пролонговано із зниженням класу позичальника понад 180 днів.

Якщо одна з вимог кожного підпункту, що характеризує групу кредитної операції за станом обслуговування боргу позичальниками / контрагентами, не виконується, то така операція зараховується до групи на один рівень нижче.

Обслуговування боргу не може вважатися "добрим", якщо заборгованість за кредитною операцією включає залишок рефінансованої заборгованості, тобто якщо відбувається погашення старої заборгованості за рахунок видачі нового кредиту.

При визначенні групи кредитної операції також мають ураховуватися зміни початкових умов кредитної угоди щодо сум і строків погашення основного боргу і відсотків за ним (якщо такі зміни відбулися з погіршенням умов для кредитора).

Якщо позичальник має заборгованість одночасно за кількома кредитами, то оцінка обслуговування позичальником боргу ґрунтується на кредитній заборгованості, що віднесена до нижчої групи.

Зобов'язання за наданими гарантіями, поруками та аваліями щодо стану обслуговування боргу вважається "добрим" до часу їх виконання за умови своєчасної сплати контрагентами відсотків/комісій відповідно до умов угоди.

Відповідно до визначеного класу позичальника і стану взаємовідносин здійснюється класифікація кредитного портфеля за ступенем ризику та визначається категорія кредитної операції (табл. 9.2.3).

Таблиця 9.2.3

Класифікація категорій кредитних операцій

Фінансовий стан позичальника (клас)	Обслуговування боргу позичальником (група)		
	добре	слабке	незадовільне
"А"	Стандартна	Під контролем	Субстандартна
"Б"	Під контролем	Субстандартна	Субстандартна
"В"	Субстандартна	Субстандартна	Сумнівна
"Г"	Сумнівна	Сумнівна	Безнадійна
"Д"	Сумнівна	Безнадійна	Безнадійна

Якщо позичальник за результатами оцінки фінансового стану віднесений до класу "В" або "Г" і стан повернення ним боргу протягом останніх шести місяців визначений як "добрий" (крім договорів, пролонгованих із зниженням класу позичальника), то така кредитна операція класифікується як "під контролем" (якщо позичальник віднесений до класу "В") або "субстандартна" (якщо позичальник

віднесений до класу "Г"). Така ж вимога за цими позичальниками застосовується і до кредитних договорів, які на дату класифікації кредитного портфеля діють менше ніж шість місяців.

До категорій кредитних операцій "стандартних" і "під контролем" не можуть відноситися пільгові кредити. Пільговими вважаються кредити, що надані позичальникам на більш сприятливих умовах, ніж це встановлено внутрішніми документами банку, що визначають його кредитну та облікову політику і відповідають законодавству України.

Під час класифікації операцій за врахованими вексями, крім оцінки фінансового стану визначеної банком зобов'язаної за векселем особи, також ураховується строк погашення заборгованості.

Якщо заборгованість за простроченими вексями прострочена не більше ніж 30 днів, то така кредитна операція не може бути класифікована вище ніж "сумнівна".

Заборгованість за простроченими вексями зі строком прострочення більше ніж 30 днів має належати до категорії "безнадійна".

Для оцінки кредитного ризику позичальника можна використовувати національну шкалу кредитних рейтингів (табл. 9.2.4).

Таблиця 9.2.4

Національна шкала кредитних рейтингів

Позначки кредитних рейтингів	Характеристика позичальника
1	2
1. Довгострокові кредитні рейтинги (понад один рік)	
<i>1.1. Інвестиційний рівень</i>	
uaAAA	Винятковий (найвищий) рівень спроможності позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями
uaAA	Дуже високий рівень спроможності позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями
uaA	Високий рівень спроможності позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями. Однак такий позичальник чутливіший до несприятливих змін у комерційних, фінансових та економічних умовах порівняно з позичальниками з більш високими рейтингами
uaBBB	Достатня спроможність позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями. Однак такий позичальник частіше перебуває під впливом несприятливих змін у комерційних, фінансових та економічних умовах, порівняно з позичальниками з більш високими рейтингами

Продовження табл. 9.2.4

1	2
<i>1.2. Спекулятивний рівень</i>	
uaBB	Боргові зобов'язання позичальника найменшою мірою піддаються ризику невиконання порівняно з позичальниками з рейтингами спекулятивного рівня. Однак можуть виникнути труднощі із своєчасною та в повному обсязі виплатою відсотків і основної суми за борговими зобов'язаннями у разі несприятливих змін у комерційних, фінансових та економічних умовах, хоча найближчим часом вірогідність невиконання позичальником боргових зобов'язань мінімальна
uaB	На даний час позичальник спроможний виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями, але має більш високу вірогідність дефолту за зобов'язаннями, ніж позичальник з рейтингом "uaBB". У позичальника більша вірогідність перебувати під впливом несприятливих змін у комерційних, фінансових та економічних умовах порівняно з позичальниками з більш високими рейтингами, що може послабити його спроможність своєчасно і в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями
uaCCC	Існує вірогідність дефолту за борговими зобов'язаннями позичальника. Своєчасність і обсяг виплати відсотків та основної суми за борговими зобов'язаннями значною мірою залежать від комерційних, фінансових та економічних умов
uaCC	Існує висока вірогідність дефолту за борговими зобов'язаннями позичальника в комерційних, фінансових та економічних умовах
uaC	Найближчим часом очікується дефолт за борговими зобов'язаннями позичальника (зокрема у разі порушення справи про банкрутство, анулювання ліцензії на провадження основної діяльності, очікуваної ліквідації позичальника, винесення судового рішення про накладення стягнення на майно чи в іншому аналогічному випадку), але виплати за борговими зобов'язаннями на даний час не припинені
uaD	Виплати відсотків і основної суми за борговими зобов'язаннями припинені позичальником без досягнення згоди кредиторів щодо реструктуризації заборгованості до настання строку платежу
2. Короткострокові кредитні рейтинги (до одного року)	
<i>2.1. Інвестиційний рівень</i>	
uaK1	Виятковий (найвищий) рівень спроможності позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну

Продовження табл. 9.2.4

1	2
	суму за борговими зобов'язаннями. Фінансовий стан позичальника дає змогу запобігти будь-яким ризикам, що можуть виникнути в короткостроковому періоді
uaK2	Дуже високий рівень спроможності позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями. Фінансовий стан позичальника дає змогу запобігти передбачуваним ризикам у короткостроковому періоді
uaK3	Достатня спроможність позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями. Фінансовий стан позичальника задовільний, щоб запобігти передбачуваним ризикам у короткостроковому періоді
<i>2.2. Спекулятивний рівень</i>	
uaK4	Сумнівна спроможність позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями. Фінансовий стан позичальника найвірогідніше є недостатньо високим, щоб запобігти передбачуваним ризикам у короткостроковому періоді
uaK5	Вірогідна неспроможність позичальника своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями. Фінансовий стан такого позичальника не дає змоги запобігти передбачуваним ризикам у короткостроковому періоді
uaKD	Позичальник оголосив дефолт за борговими зобов'язаннями

Кредитний рейтинг позичальника характеризує рівень його спроможності своєчасно та в повному обсязі виплачувати відсотки і основну суму за борговими зобов'язаннями.

Кредитні рейтинги можуть бути короткостроковими (кредитний ризик у короткостроковій перспективі – до одного року) і довгостроковими (кредитний ризик у довгостроковій перспективі – понад один рік).

Значення кредитних рейтингів варіюються в межах від позначки „uaAAA” (найвища кредитоспроможність) до позначки „uaD” (дефолт) – для довгострокових кредитних рейтингів; у межах від позначки „uaK1” (найвища кредитоспроможність) до позначки „uaKD” (дефолт) – для короткострокових кредитних рейтингів.

Прогноз кредитного рейтингу (позитивний, стабільний чи негативний) є коментарем стосовно переважних тенденцій, які впливають на кредитний рейтинг, з точки зору його можливої (але не обов'язкової) зміни в подальшому.

9.3. Оцінка ефективності використання залучених фінансових ресурсів при кредитних операціях

Прийняття рішення про формування приросту активів за рахунок кредитів здійснюється за умови одержання ефективності. Ефективність передбачає, що сума кредиту повертається підприємству в строк менший, ніж можлива нормативна величина терміну використання активів, одержаних за рахунок залучених фінансових ресурсів.

Приймаючи рішення щодо одержання кредитів для здійснення господарської діяльності, позичальники повинні визначитися про:

- ✓ мету одержання кредиту;
- ✓ суму коштів, яку вони можуть залучити та їх вартість;
- ✓ строки, на які кошти будуть одержані;
- ✓ вартість об'єктів кредитування;
- ✓ суму чистого прибутку, на який вони можуть розраховувати, вклавши кошти в об'єкти кредитування;
- ✓ можливі вигоди і прибутки від альтернативного використання коштів кредиту;
- ✓ ризики, пов'язані з об'єктом кредитування;
- ✓ ліквідність об'єкта кредитування, тобто швидкість і спроможність його переформування у грошові кошти.

Об'єктами оцінки щодо використання кредитів можуть бути основні засоби і нематеріальні активи та елементи їх поліпшення, а також приріст залишків виробничих запасів для забезпечення збільшення обсягів діяльності.

Для внутрішніх суб'єктів фінансового аналізу найважливішим завданням є обґрунтування та вибір найефективнішого напряму використання кредитів.

На початковому етапі аналізується доцільність вкладення кредитів у реальні об'єкти. Після того, як вибір зроблено і почалася експлуатація об'єкта кредитування, необхідно виявити можливі відхилення від запланованого сценарію та обґрунтувати коригуючі управлінські рішення. При повному поверненні кредиту та після завершення експлуатації об'єкта кредитування необхідно проаналізувати фактичну ефективність кредиту та виявити причини відхилень від очікуваних результатів. Матеріали такого аналізу допоможуть підприємству в майбутньому адекватно оцінювати свої можливості та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Головний критерій оцінки доцільності одержання кредитів – рівень окупності, тобто швидкість повернення позичальнику вкладених коштів через грошові потоки, що їх генерує об'єкт кредитування. Від одержаних в кредит об'єктів основних засобів і нематеріальних активів позичальнику надходять доходи протягом періоду їх експлуатації у формі чистих прибутків і амортизаційних відрахувань. Для прийняття управлінських

рішень щодо одержання кредитів здійснюють розрахунок показників: строк окупності і ефективність кредитів.

Строк окупності кредитів (СОК) – період часу, необхідний для повернення одержаних коштів, може бути визначений за формулою:

$$\text{СОК} = \frac{\text{ПВК}}{\text{ЧПК} + \text{АОК}}$$

де ПВК – повна вартість кредиту, включаючи оплату за користування; ЧПК – середньорічний чистий прибуток від використання об'єкта кредитування; АОК – середньорічні амортизаційні відрахування за об'єктом кредитування.

Критерій доцільності одержання кредиту визначається тим, що розрахований строк його окупності буде меншим від часу, який на підприємстві вважають економічно виправданим (СОЕ).

$$\text{СОК} \leq \text{СОЕ}$$

Якщо чистий прибуток від використання об'єктів кредитування та їх амортизація будуть мати нерівномірні величини за роками, для оцінки доцільності одержання кредиту використовують формулу:

$$-\text{ПВК} + \sum_{i=1}^{\text{СОЕ}} (\text{ЧПК}_i + \text{АОК}_i) \geq 0$$

де ЧПК_i – чистий прибуток, одержаний від об'єкта кредитування в i -му році; АОК_i – амортизаційні відрахування в i -му році; i – економічно виправданий час, за який доцільно окупити кредит.

При цьому, період окупності об'єкта кредитування обчислюють прямим розрахунком кількості років, протягом яких суму кредиту буде погашено відповідними надходженнями.

Наприклад. Підприємство збирається одержати кредит на суму 100 тис. грн., з оплатою за користування – 60 тис. грн., для придбання і введення в експлуатацію об'єкта основних засобів. Середньорічний чистий прибуток від використання об'єкта основних засобів передбачається в сумі 30 тис. грн., а амортизаційні відрахування – 10 тис. грн. в розрахунку за рік. Підприємство вважає, що одержання кредиту буде виправданим, якщо повна його вартість окупиться за 5 років.

Строк окупності кредиту, одержаного для створення об'єкта основних засобів, буде становити:

$$\text{СОК} = \frac{100 + 60}{30 + 10} = 4 \text{ (роки)}$$

Відповідь з розрахунку є очевидною: строк окупності кредиту дорівнює 4 роки, що менше економічно виправданого строку окупності (п'ять років), тому одержання кредиту для створення нового об'єкта основних засобів є доцільним.

Сутність оцінки ефективності кредитів за способом середньої прибутковості (рентабельності) вартості створених активів полягає у визначенні відношення між чистим прибутком, одержаним від використання об'єкта кредитування, і сумою кредиту.

Як правило, ці розрахунки здійснюють за двома варіантами щодо

відношення середньорічного чистого прибутку із повною сумою вартості кредиту (ПАК) та (або) з врахуванням ліквідаційної вартості об'єкта кредитування і його щорічної амортизації та залишкової вартості (ПЗК). Тому для розрахунку прибутковості кредиту, виходячи із вартості створених активів, можна використовувати формули:

$$\text{ПАК} = \frac{\sum \text{ЧПК}_e : \text{ПЕК}}{\text{ПВК}} \quad \text{ПЗК} = \frac{\sum \text{ЧПК}_e : \text{ПЕК}}{\text{ПВК} \cdot 2}$$

де ЧПК_e – чистий прибуток, що буде одержаний від об'єкта кредитування за весь період експлуатації; ПЕК – період експлуатації об'єкта кредитування.

Наведемо приклад. Повна вартість кредиту 160 тис. грн. Період експлуатації об'єкта кредитування 5 років, сума чистого прибутку за весь час його експлуатації 150 тис. грн.

$$\text{ПАК} = \frac{150 : 5}{160} = 0,1875 \quad \text{ПЗК} = \frac{150 : 5}{160 : 2} = 0,3750$$

Отже кожна гривня повної вартості кредиту щорічно буде формувати підприємству 18,75 коп. чистого прибутку, а з врахуванням ліквідаційної вартості об'єкта кредитування і щорічного відшкодування його вартості через амортизаційні відрахування – 37,50 коп.

Оцінка ефективності кредитів за фактичними результатами діяльності об'єктів кредитування (аналіз в динаміці) здійснюється з використанням дисконтування так способами:

- ✓ суми чистої теперішньої вартості;
- ✓ внутрішньої прибутковості (рентабельності);
- ✓ прибутковості (рентабельності) об'єкта кредитування.

У разі використання способу суми чистої теперішньої вартості, необхідні рішення щодо оцінки одержаного кредиту приймаються на основі порівняння абсолютних величин теперішньої вартості і вихідних грошових потоків, які були наслідком кредитування. Сума чистої теперішньої вартості (ЧТВ) – це різниця між величиною чистих і цільових грошових потоків (ЧЦП), що надходять у процесі експлуатації об'єкта кредитування (чистого прибутку (ЧП) і амортизації (А), як цільової суми коштів), дисконтованих за прийнятною ставкою дохідності (ПСД), та сумою повної вартості кредиту (ПВК):

$$\text{ЧТВ} = \sum_{i=1}^T \frac{\text{ЧЦП}_i}{(1+\text{ПСД})^i} - \text{ПВК}$$

де ЧЦП_i – чистий грошовий потік в i -му році; T – кількість років експлуатації об'єкта кредитування; $\text{ЧЦП} = \text{ЧП} + \text{А}$.

Якщо керуватися критерієм прибутковості, оцінка щодо ефективності одержаного кредиту може бути здійснена, якщо сума чистої теперішньої вартості є не менше нуля ($\text{ЧТВ} > 0$). Якщо підприємство мало кілька варіантів щодо об'єктів кредитування, то слід спинитися на тому, який забезпечував найвище значення суми чистої теперішньої вартості.

Приклад. Підприємству необхідно проаналізувати ефективність одержаного кредиту повною вартістю 160 тис. грн., за яким були одержані чисті і цільові грошові потоки (ЧП+А) протягом 4 років, а саме: 1-й рік – 50 тис. грн.; 2-й рік – 60 тис. грн.; 3-й рік – 80 тис. грн.; 4-й рік – 40 тис. грн.

Середня ставка дохідності з урахуванням індексу інфляції 20%.
Розрахунок.

$$\text{ЧТВ} = \left(\frac{50}{(1+0,2)} + \frac{75}{(1+0,2)^2} + \frac{80}{(1+0,2)^3} + \frac{60}{(1+0,2)^4} \right) - 160 =$$

$$= 41,7 + 52,1 + 46,3 + 28,9 = 169,0 - 160,0 = 9,0 \text{ тис. грн.}$$

Висновок. Кредит доцільно визнати ефективним, оскільки сума чистої теперішньої вартості від експлуатації об'єкта кредитування становила 9,0 тис. грн. Слід підкреслити, що результати таких розрахунків без застосування дисконтування суттєво відрізняються від простого порівняння чистих грошових потоків з повною вартістю кредиту, де чиста вартість створена об'єктом кредитування становить 265 тис. грн. (50+75+80+60-160), а кредит під визначений об'єкт є досить привабливий.

Сума чистої теперішньої вартості показує реальну майбутню величину приросту активів за рахунок власного капіталу у разі використання кредиту.

Під внутрішньою прибутковістю (рентабельністю) об'єкта кредитування розуміють значення коефіцієнта дисконтування, за якого сума чистої теперішньої вартості дорівнюватиме нулю. За економічним змістом величина цього показника є точкою беззбитковості при експлуатації об'єкта кредитування. Для розрахунку внутрішньої прибутковості (рентабельності) можна використовувати наступне рівняння:

$$\sum_{i=1}^T \text{ЧП}_i = \text{пвк} \times (1 + \text{псд})^T$$

Ліва частина рівняння – величина вартості кредиту, а права – вартість чистих і цільових доходів за період використання об'єкта кредитування. Коефіцієнт, при якому обидві частини рівняння будуть рівні, називається внутрішньою прибутковістю.

Цю величину можна трактувати і як максимальну ставку відсотка, під яку підприємство може взяти кредит.

Приклад. Підприємство планує одержати кредит на суму 100 тис. грн. з оплатою за користування протягом 4 років 60 тис. грн. для придбання і введення в експлуатацію об'єкта основних засобів. У кінці четвертого року експлуатації об'єкта основних засобів підприємство має намір одержати – 190 тис. грн. чистого і цільового грошового доходу. Потрібно визначити, яка внутрішня прибутковість необхідна для того, щоб дисконтований грошовий дохід за 4 роки дорівнював повній вартості кредиту, і під який процент підприємство може взяти кредит.

Точка беззбитковості експлуатації об'єкта кредитування буде

визначена величиною внутрішньої прибутковості:

$$190 = (100 + 60) \times (1 + \text{ПСД})^4$$
$$\sqrt[4]{1,875} = 1 + \text{ПСД}$$
$$\text{ПСД} = \sqrt[4]{1,875} - 1 = 0,0438$$

або 4,38%.

Максимальна величина процента, під який підприємство може взяти кредит, буде становити:

$$190 = 100 \times (1 + \text{ПСД})^4$$
$$\sqrt[4]{1,9} = 1 + \text{ПСД}$$
$$\text{ПСД} = \sqrt[4]{1,9} - 1 = 0,174$$

або 17,4%.

Правило прийняття рішень щодо одержання кредитів за цим методом формулюється таким чином: перевага повинна віддаватися тому об'єкту кредитування, де підприємство має можливість платити максимальний відсоток за кредит.

Аналіз доцільності одержання кредиту можна здійснити за допомогою визначення рівня прибутковості (рентабельності) об'єкта кредитування (ПОК), розрахованого як відношення суми чистої теперішньої вартості до повної вартості кредиту:

$$\text{ПОК} = \frac{\text{ЧТВ}}{\text{ПВК}}$$

Приклад. Сума чистої теперішньої вартості від експлуатації об'єкта кредитування 20 тис. грн. при повній вартості кредиту 160 тис. грн.

$$\text{ПОК} = \frac{20}{160} = 0,125$$

або 12,5%.

За економічним змістом рентабельність є величиною прибутку, одержаного на кожну гривню вартості кредиту, тобто 12,5 коп. Цей показник може використовуватись як для оцінки об'єкта кредитування, так і для вибору щодо окремих об'єктів кредитування.

Для узагальненої оцінки привабливості кредитів використовують комплексні способи аналітичних досліджень, що не враховують дисконтування та засновані на дисконтуванні.

При першому способі використовують моментний аналіз, коли усі показники, які характеризують об'єкт кредитування, розглядаються в короткостроковому періоді, і при розрахунках використовуються величини, зафіксовані в певний проміжок часу (факт зміни вартості грошей у часі не враховується). При другому способі використовують аналіз в динаміці, коли показники аналізуються в динаміці, з урахуванням зміни вартості грошей у часі за ряд періодів.

Дисконтування – процес приведення майбутньої вартості грошей (грошових надходжень) до їх теперішньої вартості. Процес дисконтування має здійснюватися за простими чи складними процентами.

Для оцінки ефективності розміщення позик в господарській діяльності додатково використовують систему показників, що характеризують зміну

різних результативних ознак.

1. Приріст об'єктів діяльності (ПОД) підприємства на 1 гривню розміщених кредитів:

$$\text{ПОД} = \frac{KO_1 \cdot \text{ЦО}_1 - KO_0 \cdot \text{ЦО}_0}{\text{ОК}}$$

де $KO_0 \cdot \text{ЦО}_0$, $KO_1 \cdot \text{ЦО}_1$ – обсяг об'єктів діяльності за їх кількістю і ціною, відповідно до одержання кредитів і після одержання; ОК – величина кредитів.

2. Зниження витрат підприємства (ЗВП) на 1 гривню одержаних кредитів:

$$\text{ЗВП} = \frac{\text{ОР}(KP_0 \cdot \text{ЦР}_0 - KP_1 \cdot \text{ЦР}_1)}{\text{ОК}},$$

де ОК – обсяг об'єктів діяльності; $KP_0 \cdot \text{ЦР}_0$, $KP_1 \cdot \text{ЦР}_1$ – кількість ресурсів для створення одиниці об'єктів діяльності та їх ціна, відповідно до одержання кредиту і після одержання.

Відношення величини кредитів (ОК) до суми економії витрат $KP_0 \cdot \text{ЦР}_0 - KP_1 \cdot \text{ЦР}_1$ свідчить про термін окупності позики, розміщеної в об'єкти, які забезпечили зниження собівартості об'єктів діяльності.

3. Скорочення витрат праці (СВП) на виробництво одиниці об'єктів господарської діяльності:

$$\text{СВП} = \frac{\text{ОГ}(\text{ПВ}_0 - \text{ПВ}_1)}{\text{ОК}},$$

де ПВ_0 , ПВ_1 – витрати праці на виробництво одиниці об'єктів господарської діяльності до і після одержання кредиту.

Якщо величину скорочення витрат праці $\text{ОГ}(\text{ПВ}_0 - \text{ПВ}_1)$ поділити на річний фонд робочого часу одного працівника, то одержимо відносне скорочення персоналу підприємства.

4. Збільшення валового, операційного і чистого прибутку (ЗПП) на 1 грн. одержаних кредитів:

$$\text{ЗПП} = \frac{\text{ОГ}(\text{П}_1 - \text{П}_0)}{\text{ОК}},$$

де П_0 , П_1 – відповідно валовий, операційний або чистий прибуток на одиницю об'єктів діяльності до і після одержання кредитів.

$$\text{П}_1 = \text{ЦР}_1 - \text{ВО}_1; \text{П}_0 = \text{ЦР}_0 - \text{ВО}_0,$$

де ЦР_0 і ЦР_1 – ціна реалізації за одиницю об'єктів діяльності, відповідно до і після одержання кредиту; ВО_0 і ВО_1 – витрати на одиницю реалізованих об'єктів діяльності щодо формування валового, операційного і чистого прибутку, відповідно, до і після одержання кредиту.

Відношення величини кредитів (ОК) до суми збільшення прибутку $\text{ОГ}(\text{П}_1 - \text{П}_0)$ свідчить про термін окупності позики розміщеної в об'єкти, які забезпечили приріст фінансового результату.

Усі перелічені показники ефективності розміщення кредитів в господарську діяльність вивчаються в динаміці. Основним напрямом підвищення ефективності позик є їх розміщення в інноваційні об'єкти.

РОЗДІЛ 10. АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

10.1. Поняття ділової активності підприємства.

10.2. Аналіз і оцінка ділової активності підприємства за показниками економічного зростання.

10.3. Аналіз і оцінка ділової активності персоналу підприємства.

10.1. Поняття ділової активності підприємства

Поняття ділової активності підприємства безпосередньо пов'язане з категоріями „економічна динаміка”, „економічне зростання” і „економічний розвиток”. Розуміння цих аспектів є принципово важливим для обґрунтування методики фінансового аналізу ділової активності підприємства.

Категорія “економічна динаміка”, уособлює найбільш загальні закономірності функціонування господарюючої системи: динамізм і повторюваність послідовних циклів процесу відтворення „ресурси → виробництво → кінцевий продукт → використання кінцевого продукту”. Це дає підстави тлумачити її як тривалу тенденцію циклів відтворення, що змінюють один одного, що має хвильовий і циклічний характер. Економічній динаміці притаманне закономірне і багаторазове повторення (чергування) періодів піднесення і спаду економічної активності.

Регулярне та стійке розширення масштабів економічної діяльності, яке виявляється в збільшенні обсягів доданої вартості і виробленого продукту, ідентифікують як економічне зростання. Економічне зростання підприємства слід розглядати як здатність його економіки до реалізації виробничих можливостей та розширення можливостей задовольняти зростаючі потреби населення в товарах і послугах.

Поняття “економічний розвиток”, як суттєвий, необхідний рух і зміни чого-небудь у часі на відміну від економічного зростання, включає не тільки масштаби й динаміку господарської діяльності, а й удосконалення тих чи інших її елементів на основі прогресу – трансформації – еволюції.

Напрямок розвитку, для якого характерними є поступальний рух (перехід) підприємства до більш досконалого його стану, більш високого рівня організації, розширення адаптаційних можливостей до навколишнього середовища, зростання еволюційних потенцій, визначають як економічний прогрес.

Фундаментом соціально-економічного поступу є науково-технічний

прогрес. Глобальні за своїм змістом технологічні революції викликають якісні стрибки у розвитку суспільно-продуктивної сили людської праці і способу взаємодії людини з природою та зміни в системі соціально-економічних відносин. Ключовими, домінантними компонентами прогресу є матеріальні стандарти життєвого рівня. Безперечно, господарська діяльність, в якій набуває ваги матеріальна складова, але занепадають моральні та етичні норми, погіршується стан довкілля, не може вважатися прогресивною.

Близькою за значенням до економічного розвитку є трансформація, характерною рисою якої для підприємств України стала їх діяльність в ринковій економіці.

Еволюція – це внутрішньо цілісна послідовність низки трансформацій, що закономірно впливають одна з одної і в сукупності протягом тривалого часу приводять до набуття об'єктом еволюції стійких, незворотних, нових для нього характерних рис, під дією і внаслідок яких підприємство змінює свою природу.

Так, ринкова трансформація підприємств забезпечила якісні прогресивні зрушення у формах власності, системі управління її організації виробництва. Вихідною базою економічного зростання є ресурсний потенціал підприємства.

Збільшення кінцевого продукту і доходу можна одержати шляхом залучення більшого обсягу виробничих ресурсів, або продуктивнішим їх використанням. Залежно від співвідношення дії цих факторів вирізняють три типи економічного зростання: екстенсивний, інтенсивний та детенсивний.

За екстенсивного типу підприємство розвивається внаслідок нарощування обсягів залучених у виробництво ресурсів та використання традиційних технологій; продуктивність праці та ефективність використання ресурсів залишаються при цьому незмінними.

Інтенсивний тип економічного зростання базується на впровадженні передових досягнень науки і техніки, застосуванні нових інноваційних технологій, підвищенні рівня освіти і кваліфікації працівників, поліпшенні форм і методів організації виробництва та економії витрат. Приріст виробництва забезпечується за рахунок застосування більш досконалих факторів виробництва та підвищення їх продуктивності.

У процесі розширеного відтворення інтенсивні й екстенсивні фактори економічного зростання співіснують, поєднуються. Тому можна говорити про переважно інтенсивний або переважно екстенсивний тип зростання. Підприємства України розвиваються переважно на екстенсивній основі. Так, енерговитрати підприємств на одиницю продукції в Україні вдвічі вищі, ніж у США, втричі – ніж у Західній Європі, а нафтомісткість української продукції в 10-12 разів вища, ніж у розвинених країнах.

Оскільки більшість джерел екстенсивного зростання (земля, корисні копалини тощо) обмежені, а підприємствам властиве прогресивне

економічне зростання, то необхідно переходити до переважно інтенсивного його типу, спираючись на ресурсозберігаючі технології. Ресурсозбереження з погляду задоволення потреб підприємства адекватне розширенню виробничих можливостей, а з погляду екологічних наслідків – ефективніше за додаткове залучення ресурсів.

За детенсивного розвитку відбувається погіршення технічного й технологічного рівнів виробництва і підприємства стають банкрутами. Саме такий тип розвитку характерний для окремих підприємств України.

Аналізуючи економічне зростання, його темпи і середньодушові параметри, слід мати на увазі, що навіть незначна різниця в темпах приросту може мати досить суттєвий довготерміновий ефект. Помітна різниця в темпах приросту виявить ефект за відносно коротким період (рис. 10.1.1).

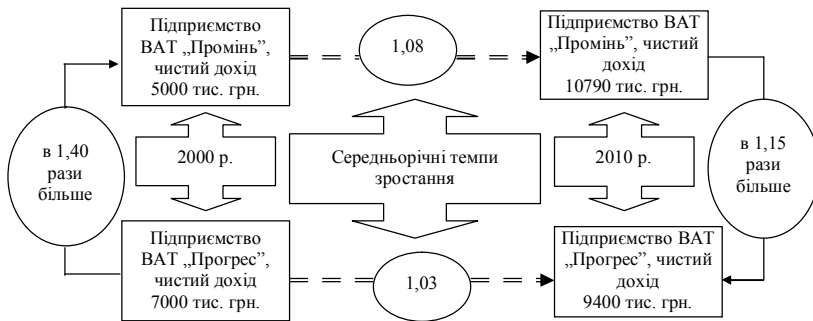


Рис. 10.1.1. Ефект різних темпів приросту

Розрахунки свідчать, що у 2000 р. чистий дохід ВАТ „Прогрес” становив 7000 тис. грн., що в порівнянні з підприємством ВАТ „Промінь” в 1,4 рази більше. Середньорічні темпи приросту чистого доходу протягом десяти років становили: на підприємстві ВАТ „Промінь” – 8%, на підприємстві ВАТ „Прогрес” – 3%. За таких темпів приросту через 10 років чистий дохід ВАТ „Промінь” досяг рівня 10790 тис. грн., ВАТ „Прогрес” – 9400 тис. грн., тобто різниця в темпах приросту привела до того, що чистий дохід у ВАТ „Промінь” перевищив цей показник у ВАТ „Прогрес” на 15%.

Підприємству як системі притаманні такі ознаки: на „вході” – ресурси, а на „виході” – результат, тобто економічна вигода. Первісним чинником підприємства як системи є його здатність до відтворення. Ідеться про збалансованість і пропорціональність елементів його господарюючої системи, яка означає, що максимальний прибуток можна одержати тільки за умови досягнення оптимізації взаємодіючих факторів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Виходячи з цього, для розкриття

потенціалу сталого розвитку підприємства можна виділити два основні індикатори: фінансовий результат (підсумок попередньої діяльності) та запас ділової активності (здатність до відтворення власного капіталу у майбутньому).

Стала ділова активність підприємства забезпечується єдністю таких функцій господарської діяльності, як: 1) корисність (економічна вигода); 2) здатність до відтворення – забезпечення економічного зростання вартості підприємства з мінімальним ризиком; 3) безперервність – сталий розвиток підприємства на основі ефективного використання ресурсного потенціалу; 4) пропорційність – розподіл доданої вартості на основі гармонізації інтересів різних груп учасників економічних відносин.

Розвиток ділової активності підприємства формується за рахунок внутрішньої і зовнішньої ефективності. Внутрішня ефективність забезпечується організацією господарської діяльності, зовнішня – найкращим асортиментом готової продукції, товарів, робіт і послуг. Щодо переліку об'єктів діяльності підприємства, то виділяють дві концепції: маркетингову – виходячи з потреб ринку і технологічну – побудовану на інноваційних можливостях.

З метою уникнення кризових явищ у господарській діяльності та для забезпечення стійкого економічного зростання треба розвивати ділову активність підприємства, яка охоплює всі аспекти його роботи і мінімізує ризик щодо успіху в умовах економічної нестабільності ринкового середовища та конкуренції.

Оцінку ділової активності підприємства здійснюють за напрямками щодо мобілізації внутрішніх ресурсів економічного зростання та параметрами активності у зовнішньому економічному середовищі. Внутрішня активність виражається у зростанні економічного потенціалу підприємства чи підвищенні ефективності його використання.

Найбільш загальну оцінку ділової активності підприємства можна здійснити за показниками створення та розподілу його доданої вартості і елементів національного багатства.

Економічна природа доданої вартості визначається структурою її елементів.

Категорія “додана вартість” визначається як створена ресурсами підприємства сума оплати праці, витрат на соціальні заходи, нарахованої амортизації, податків і чистого прибутку. Виходячи з цього, використовувати ресурси необхідно якомога ефективніше, щоб задовольнити більше потреб всіх учасників господарюючих суб'єктів через створену додану вартість.

Сума доданих вартостей, створених сукупністю господарюючих суб'єктів держави, розглядається як валовий внутрішній продукт.

Розгляд фінансових ресурсів у тісному зв'язку з вартісною структурою доданої вартості підприємства має велике теоретичне і практичне значення. По-перше, стає можливим визначити рівень участі

підприємства у розподільчих процесах і на цій основі дати характеристику його фінансового стану. По-друге, значно розширюється інформаційна база для аналітичного дослідження фінансових показників діяльності підприємства. По-третє, можна відстежити рух кожної складової доданої вартості від початкової – створення до кінцевої стадії – використання.

Формування доданої вартості і фінансових ресурсів підприємства є об'єктивно необхідною умовою стійкого фінансового стану. Зі структурою елементів, які створюють додану вартість, тісно пов'язана й структура використання фінансових ресурсів. Звичайно, використання фінансових ресурсів здійснюється відповідно до потреб фінансового стану підприємства, його економічної політики та з урахуванням інших факторів як внутрішніх, так і зовнішніх. Однак є загальні закономірності, обов'язкове дотримання яких – вимога системи управління економікою.

Різні напрями використання створених фінансових ресурсів відносно підприємства, у кінцевому підсумку, можна поділити на три групи. Перша – це формування фонду відшкодування. До нього належать фінансування витрат, пов'язаних із спожитою в господарській діяльності вартістю основних засобів та списання збитків підприємства минулих періодів. До другої групи належать витрати, пов'язані з формуванням фонду споживання. Це витрати на оплату праці, соціальні заходи, сплату податків та дивіденди. Третя група – це сукупність витрат на формування фонду нагромадження. Це витрати на приріст активів (необоротних і оборотних), а також створення резервного капіталу.

Економічний механізм формування фінансових ресурсів підприємства від господарської діяльності та їх використання зображено на рис. 10.1.2.

Як видно із структурної моделі (рис. 10.1.2), у процесі формування витрат і доходів підприємства відбувається створення нової (доданої) вартості та здійснюється первинний її розподіл на споживання, нагромадження безпосередньо на підприємстві і поза ним та відшкодування спожитої вартості об'єктів амортизації. Нараховані амортизаційні відрахування використовуються на повне відновлення необоротних матеріальних і нематеріальних активів. Це відбувається у формі капітальних вкладень, з допомогою яких не лише завершується кругообіг авансованої раніше вартості, а й здійснюється додаткове інвестування коштів у зв'язку з розширенням господарської діяльності та вдосконаленням її матеріально-технічної бази. Розширене відтворення не може бути забезпечене лише за рахунок амортизаційних відрахувань, оскільки вони призначені, головним чином, для простого відтворення. Тому капітальні вкладення значною мірою забезпечуються чистим прибутком. Звісно, підприємство передбачає також пряме інвестування фінансових ресурсів у власний капітал та відчуження із нього.

Для здійснення порівняння елементів фінансових ресурсів у складі доданої вартості з напрямками їх використання потрібна інформація,

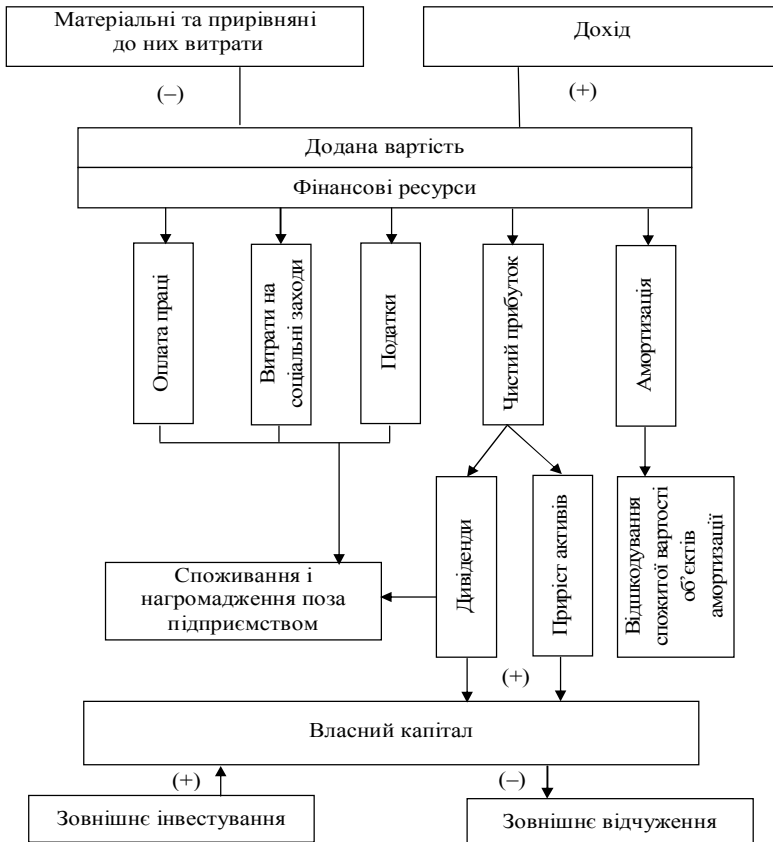


Рис. 10.1.2. Модель економічного механізму створення і використання фінансових ресурсів від господарської діяльності підприємства

подана у формі балансу. Баланс фінансових ресурсів є основою для прийняття управлінських рішень з питань поліпшення фінансового стану підприємства. Загалом питання складання балансу фінансових ресурсів є дуже перспективним для збиткових підприємств, де збитки порушують цільове використання фінансових ресурсів на оплату праці, податкові платежі, сплату коштів на соціальні заходи і особливо амортизаційні відрахування та створюють значну заборгованість в розрахунках з працівниками, бюджетом, органами соціальної сфери.

Проблеми формування фінансових ресурсів значною мірою перетинаються з проблемами розподілу доданої вартості окремими господарюючими суб'єктами між собою та між ними і державою.

В умовах ринкової економіки відбувається розподіл сумарного

економічного ефекту між господарюючими суб'єктами, покупцями об'єктів їх діяльності і державою. Характер цього розподілу значною мірою визначає зацікавленість всіх учасників господарювання у досягненні суспільної ефективності, тобто наближення обсягів виробництва до точки оптимуму. При цьому очевидно, що господарюючий суб'єкт зацікавлений у максимізації різниці між доходом і витратами, а покупцю важливо максимізувати різницю між економічним ефектом від використання придбаних ресурсів та їх цінами.

За подібних умов державне регулювання повинно забезпечити таку організаційну систему функціонування господарюючих суб'єктів та їх відносин з покупцями, яка б використовувала ефективні методи вилучення частини доданої вартості для бюджету країни.

Отже, економічні інтереси учасників господарювання полягають в наступному:

$$\begin{aligned} \text{ЧПг} &= \sum O_o \times \text{Цт} - \sum O_p \times \text{Цр} \rightarrow \max \\ \text{ЧПп} &= \sum O_o \times \text{Цп} - \sum O_t \times \text{Цт} \rightarrow \max \\ \text{Дб} &= [(\sum O_o \times \text{Цт} - \sum O_p \times \text{Цр}) + \\ &+ (\sum O_o \times \text{Цп} - \sum O_t \times \text{Цт})] \times \text{Пс} \rightarrow \text{opt}, \end{aligned}$$

де ЧПг і ЧПп – чистий прибуток, відповідно, господарюючих суб'єктів і покупців; O_o – обсяги реалізації об'єктів господарювання покупцям; Цт – ціна одиниці товару; O_p – обсяги використання ресурсів; Цр – ціна одиниці ресурсів; O_t – обсяги товарів, використаних покупцями; Цп – ціна на товари, використані покупцями при задоволенні своїх потреб; Дб – доход бюджету; Пс – податкові ставки.

Господарський ефект характеризується зв'язком вартості витрачених ресурсів у процесі діяльності і сумою доходів, отриманих від використання одержаних об'єктів. Легко помітити, що розширення господарської діяльності буде доцільним лише до межі, коли додаткові витрати не зрівняються з додатковим доходом. Збільшення доходу, одержаного від обсягів господарської діяльності підприємства при постійній вартості ресурсів, означає підвищення ефекту, і навпаки, зменшення – свідчить про зниження ефекту використання ресурсів.

На певний момент (дату) ділова активність підприємства визначається наявністю залученого в господарську діяльність національного багатства, що формується з елементів майна за вартістю чистих активів.

Ділова активність підприємства забезпечується приростом чистих активів та залученими фінансовими ресурсами за умови одержання від їх розміщення в об'єкти активів чистого прибутку.

Чисті активи можуть бути розміщені безпосередньо для виконання технологічного процесу при створенні об'єктів господарської діяльності на підприємстві, передані на умовах участі в капіталі іншим підприємствам та вилучені через дебіторську заборгованість.

Найбільш загальний перелік показників для оцінки внутрішньої ділової активності підприємства визначається наступною системою:

1. Абсолютних величин:

- чистого доходу від господарської діяльності;
- чистого прибутку;
- активів;
- основних засобів;
- чисельності працівників;
- чистих активів;
- доданої вартості.

2. Відносних величин:

- рентабельності: активів, чистих активів, чистого доходу, поточних витрат;
- продуктивності праці;
- оплати праці за одну годину робочого часу;
- капіталовіддачі;
- витратомісткості чистого доходу.

Наведені показники дають різновекторну оцінку ділової активності, а для узагальнення аналітичних висновків використовують дослідження їх в динаміці і методи інтегральної оцінки.

Активність підприємства у зовнішньому економічному середовищі оцінюється за параметрами:

- а) питомої ваги на ринку об'єктів господарської діяльності;
- б) обсягів відносин з покупцями та постачальниками;
- в) зовнішньоекономічного обороту;
- г) доходів найманих працівників і власників;
- д) інвестиційної привабливості.

Якісними параметрами ділової активності підприємства у зовнішньому економічному середовищі можуть бути:

- а) імідж підприємства (ділова репутація);
- б) корпоративна соціальна відповідальність за зовнішніми і внутрішніми напрямками;
- в) природоохоронна діяльність.

Рівень ділової активності підприємства оцінюється як за величиною досягнутих показників, так і в стратегічному вимірі. Розвиток ділової активності дозволяє постійно підвищувати конкурентоспроможність підприємства.

10.2. Аналіз і оцінка ділової активності підприємства за показниками економічного зростання

Підприємництво завжди здійснюється в певних економічних умовах і тому може бути успішним лише у випадку, коли власники підприємства

здатні адекватно оцінити ці умови, виявити напрями можливих змін, пристосувати свій бізнес до цих умов, максимально використати закладені в них можливості.

Отже, щоб приймати ефективні рішення і мати можливість впливати на середовище, в якому доводиться діяти підприємству, йому необхідно здійснювати пошук найкращих взаємозв'язків між набором економічних ресурсів і кількістю економічних благ, що виготовляються за допомогою цих ресурсів. Оцінка ділової активності – це та основа, на якій ґрунтуються раціональні й розумні рішення про обсяги та об'єкти витрачання ресурсів.

Кожне підприємство приймає рішення відносно того, що виробляти, для кого виробляти і як виробляти. При цьому підприємство керується власними інтересами – можливістю отримати достатні з його точки зору доходи. Однак досягнення цієї мети можливе лише: по-перше, внаслідок продажу вироблених товарів; по-друге, завдяки продажу лише таких товарів, ціни на які перевищують витрати виробництва.

Підприємство не здійснює господарську діяльність лише заради задоволення потреб покупців, продавців (постачальників) і держави. Мета підприємства – одержувати прибуток. Прибуток підприємства визначають відніманням його видатків від його доходів. Якщо витрати більші за доходи, підприємство замість прибутку зазнає збитків.

З цього випливає, що основою отримання прибутку є додержання співвідношення, щоб вартість використаних ресурсів була менша, ніж вартість проданих товарів, тобто підприємство може отримати прибуток у тому разі, коли воно додає вартість до використовуваних ресурсів.

Прибуток виконує три корисні функції:

- це свого роду сигнал про те, де можна здійснювати підприємницьку діяльність;
- це стимул інвестування ресурсів у підприємницьку діяльність;
- сприяє виправленню помилок у підприємницькій діяльності за умови одержання збитків.

Чистий прибуток, як показник ділової активності підприємства, використовується одним з трьох способів:

- зростання чистих активів, що мають цінність і належать підприємству. Будь-яке зростання чистих активів – це формування чистого прибутку;
- зменшення зобов'язань. Доходи, які надходять на підприємство, можуть використовуватись для зменшення зобов'язань і, відповідно, активів;
- виплата дивідендів – доходу власникам підприємства. На підприємствах доходи в частині чистого прибутку, що залишаються після збільшення чистих активів та зменшення зобов'язань, належать власникам, як дивіденди (доход на внески до статутного капіталу).

На ділову активність підприємства безпосередньо впливають складові, що забезпечують формування прибутку і його економічне зростання: обсяги об'єктів підприємницької діяльності, витрати на їх створення, управління і пошук покупців та цінова політика.

Обсяги створених підприємством об'єктів діяльності для фінансового аналізу визначають за допомогою вартісної оцінки. При цьому використовують показники:

- валовий обсяг господарювання – визначається за вартістю створених об'єктів діяльності і приростом незавершеного виробництва;
- товарний обсяг господарювання – формується величиною створених об'єктів, що визначені для реалізації покупцям;
- обсяг реалізованих об'єктів діяльності - визначається за нарахованим чистим доходом, в тому числі, що надійшов, буде одержаний в майбутньому та забезпечує прибуток;
- обсяг реалізованих об'єктів діяльності, що оплачений покупцями - всього та в частині, яка забезпечує прибуток. В умовах ринкової економіки, даний показник є основною ознакою ділової активності, який свідчить, що підприємство повернуло витрачені ресурси та забезпечує стійкий розвиток.

Обсяг господарювання залежать від того, який попит покупців на об'єкти діяльності підприємства. Підприємство має достатній рівень ділової активності, якщо нарощує створення обсягів об'єктів діяльності, реалізує всю їх величину покупцям та одержує оплату відповідно до визначених умов за договорами.

Під час аналізу можна розрахувати середні (місячні, квартальні, річні) темпи зміни обсягів господарювання (\bar{T}) або приросту ($\Delta\bar{T}$). Використовують для розрахунку формулу середньгеометричної:

$$\bar{T} = \sqrt[n]{T_1 \times T_2 \dots T_n}.$$

Аналізуючи динаміку обсягів господарювання, треба обов'язково визначити, які фактори спричинили саме таку тенденцію розвитку, й відокремити ті з них, що діяли на зовнішньому і внутрішньому рівні.

На величину обсягу господарської діяльності, що забезпечує ділову активність підприємства, впливають показники використання необоротних майнових ресурсів і зміна асортименту об'єктів із урахуванням кон'юнктури ринку.

Для оцінки впливу на рівень ділової активності підприємства майнових ресурсів застосовують такі показники:

1. Ступінь використання потенціалу майнових об'єктів підприємства (Квп).

$$Квп = \frac{ФОД}{МОД},$$

де ФОД і МОД – обсяги діяльності підприємства, відповідно, фактичні і максимально можливі при наявній величині майнових об'єктів і діючих

параметрів, що забезпечують технологічний процес. Показник інтегрально характеризує всі складові, що забезпечують використання наявних майнових об'єктів за їх екстенсивним та інтенсивним завантаженням.

2. Коефіцієнт оновлення потенціалу за рахунок введення в господарську діяльність нових майнових об'єктів (Коп).

$$K_{op} = \frac{ОДО}{МОД},$$

де ОДО – обсяги діяльності, що можуть забезпечуватися новими майновими об'єктами і параметрами технологічного процесу.

Оцінка використання майнових ресурсів має враховувати попит покупців на об'єкти діяльності підприємства.

Змінюваність складу об'єктів діяльності підприємства є наслідком цілеспрямованого чіткого керування цим персоналом, що передбачає відносну стабільність асортименту за певні короткі проміжки часу та його постійне кількісно-якісне оновлення.

Під асортиментом розуміють перелік усіх видів об'єктів господарської діяльності та їх обсяг, що створюється на підприємстві. Структура – це співвідношення окремих об'єктів діяльності підприємства у загальному обсязі. Зміна асортименту веде до асортиментних, а структури – структурних зрушень. Ці явища завжди пов'язані одне з одним і визначають асортиментно-структурні зрушення, що є важливою складовою забезпечення ділової активності підприємства.

Узагальнену характеристику змін в асортименті дає коефіцієнт його оновлення, який розраховують шляхом ділення обсягу створених нових об'єктів діяльності на загальний обсяг господарювання. Для характеристики інтенсивності структурних перетворень в господарській діяльності можна використати коефіцієнт структурної активності (Кса).

$$K_{ca} = \sum_{i=1}^n \sqrt{\Delta ПВ_i^2},$$

де $\Delta ПВ_i$ – зміна питомої ваги і-го об'єкта діяльності в загальному обсязі господарювання; n – число об'єктів діяльності в асортименті.

Чим вища величина цього коефіцієнта, тим активніша діяльність підприємства щодо його реагування на зміни кон'юнктури ринку. Зміна структури об'єктів діяльності підприємства справляє вплив на ділову активність через збільшення обсягів господарювання та частки високоприбуткової продукції (товарів, робіт, послуг).

Виконання зобов'язань перед покупцями забезпечуються чіткою, стійкою й збалансованою діяльністю підприємства, яка дає можливість ритмічно створювати об'єкти господарювання. Ритмічною вважається така робота, коли об'єкти діяльності підприємства створюються частинами, що забезпечує максимальне використання виробничої потужності і задовольняє попит покупців.

Узагальнюючим показником ділової активності підприємства у

відносінах з покупцями є коефіцієнт ритмічності діяльності, який розраховується шляхом порівняння фактичних обсягів господарювання за асортиментом з наявними зобов'язаннями перед споживачами.

Одним із найсуттєвіших напрямів оцінки ділової активності підприємства є його цінова політика. Ділова активність у ціноутворенні забезпечує підприємству освоєння певної частки ринку та максимізацію прибутку. Цінову політику підприємства належить оцінювати з урахуванням:

- співвідношення витрат і цін;
- привабливості цін для покупців;
- реакції покупців на зміни цін;
- порівняльного аналізу з цінами конкурентів

Ділова активність підприємства при формуванні витрат визначається їх рівнем на створення 1 грн. чистого доходу, який характеризує окупність використаних ресурсів. Розраховують його за відношенням загальної суми операційних витрат на створення, управління і збут об'єктів діяльності підприємства до їх вартості в діючих цінах реалізації (табл. 10.2.1).

Таблиця 10.2.1

Рівень операційних витрат на створення 1 грн. чистого доходу за обсягами товарних об'єктів діяльності підприємства

Елементи витрат	Періоди				Відхилення		
	минулий		поточний		+/-	%	пунктів у структурі
	тис. грн.	%	тис. грн.	%			
Виробнича собівартість	79,1	87,5	77,5	87,9	-1,6	-2,0	0,4
• матеріальні витрати	52,4	58,0	52,5	59,5	0,1	0,2	1,5
• витрати на оплату праці	10,8	11,9	10,9	12,4	0,1	0,9	0,5
• відрахування на соціальні заходи	4,1	4,5	4,2	4,8	0,1	2,4	0,3
• амортизація	3,2	3,5	4,7	5,3	1,5	46,9	1,8
• інші операційні витрати	8,6	9,6	5,2	5,9	-3,4	-39,5	-3,7
Адміністративні витрати	7,8	8,6	7,5	8,5	-0,3	-3,8	-0,1
Витрати на збут	3,5	3,9	3,2	3,6	-0,3	-8,6	-0,3
Разом	90,4	100,0	88,2	100,0	-2,2	-2,4	0

Із табл. 10.2.1 видно, що підприємство домоглося певних успіхів у зниженні витратомісткості чистого доходу. Зниження витрат становить 2,2 коп. в розрахунку на 1 грн. чистого доходу, а в частині інших операційних

витрат виробничої собівартості -3,4 коп. Змінилася, хоча й несуттєво, структура витрат: збільшилася частка виробничої собівартості, а частка адміністративних витрат і витрат на збут зменшилася.

Рівень операційних витрат на створення 1 грн. чистого доходу прямо залежить від зміни загальної суми виробничої собівартості, адміністративних витрат і витрат на збут та зміни чистого доходу.

На загальну суму витрат впливають обсяг створених товарних об'єктів діяльності, їх структура, зміна змінних витрат (виробничої собівартості) і постійних витрат (адміністративних витрат і витрат на збут), що, у свою чергу, можуть збільшитися або зменшитися за рахунок рівня ресурсомісткості діяльності і цін на спожиті ресурси.

Одержаний чистий дохід від об'єктів діяльності підприємства залежить від їх обсягу, структури і цін реалізації.

В умовах ринкової економіки України для оцінки ділової активності діяльності підприємства доцільно використовувати поняття „ефект”, яке походить від лат. “effectus”, і означає дію, результат, наслідок чогось. На мікрорівні показником ефекту господарської діяльності є одержана (створена) додана вартість. Власники суб'єктів господарювання за допомогою засобів державного регулювання розподіляють додану вартість (ДВ) на окремі елементи: оплату праці (ОП) (не менше мінімального рівня); відрахування на соціальні заходи (СЗ) (не менше ставок обов'язкових платежів); податкові платежі (ПП) (за наявними об'єктами і ставками); фінансування капітальних інвестицій (АВ) (амортизаційні відрахування за методами, визначеними власниками); чистий прибуток (ЧП) (за балансовим методом як залишкова сума) або чистий збиток (ЧЗ) (розподілена сума більша, ніж додана вартість).

Баланс доданої вартості – це система показників, яка складається із декількох абсолютних величин, пов'язаних між собою знаком рівності $ДВ=ОП+СЗ+ПП+АВ+ЧП(ЧЗ)$, або $ЧП(ЧЗ)=ДВ-ОП-СЗ-ПП-АВ$. Всі показники цього балансу, крім ЧП(ЧЗ), є нормовані величини.

Наведена балансова рівність характеризує єдиний процес розподілу доданої вартості і показує взаємозв'язок та пропорції окремих елементів цього процесу. Ефектом діяльності господарюючих суб'єктів є створена додана вартість, а чистий прибуток розраховується власниками з використанням визначених державою нормативів. Реальний чистий прибуток підприємства можливо визначати лише після його ліквідації шляхом порівняння одержаних і вкладених активів. З іншого боку, додана вартість – це інтегрований показник участі підприємства у формуванні доходів працівників, соціального забезпечення населення, бюджету держави, їх готовності до поновлення запасів активів та розширеної діяльності (приросту активів за рахунок власного капіталу).

Отже, аналітичне дослідження окремих елементів доданої вартості дозволяє здійснювати оцінку ділової активності підприємства за наступними напрямками:

- формування доходів працівників;
- створення доходів бюджетів;
- споживання у процесі створення об'єктів господарської діяльності необоротних активів, виробничих запасів, товарів, робіт і послуг;
- одержання фінансового результату, як загального ефекту, що забезпечує приріст кількісних і якісних параметрів обсягів господарської діяльності та потреб власників. Водночас, забезпечення сталої прибуткової діяльності створює передумови для нарощування ділової активності підприємства щодо доходів працівників, соціальних потреб, формування коштів бюджетів і споживання активів.

Для вивчення факторів, які формують додану вартість, аналізують її баланс (табл. 10.2.2) та динаміку і структуру за окремими елементами (табл. 10.2.3).

Аналітичні розрахунки (табл. 10.2.2) свідчать, що підприємство в поточному періоді збільшило додану вартість на 4797,5 тис. грн. або на 13,0%, при прирості матеріальних та прирівняних до них витрат на 20,7 %, а доходу лише на 18,8 %, що є негативним явищем, оскільки кожний відсоток витрат збільшував дохід на 0,9 % (18,8 : 20,7). Внаслідок зростання доданої вартості найбільше було здійснено приріст податкових платежів на 15,1 % і коштів амортизаційних відрахувань – 61,4% при зменшенні чистого прибутку на 1,8 %.

Результати аналізу структури доданої вартості (табл. 10.2.3) свідчать про негативні структурні зрушення щодо окремих її складових. Частка коштів на оплату праці зменшилась на 1,1 пункти, а чистого прибутку на 3,1, що оцінюється негативно. Відповідно зросла частка амортизації з 9,3 % в минулому періоді до 13,2 % у поточному періоді, що свідчить про посилення активності підприємства у сфері формування цільових коштів на оновлення основних засобів.

Зіставленням доданої вартості як показника ефекту для оцінки ділової активності і факторів, які забезпечують його створення, розраховують ефективність функціонування підприємства. Ефективність може вимірюватися прямою величиною, коли додана вартість у чисельнику, і оберненою – коли додана вартість у знаменнику. Відповідні розрахунки показників наведені у табл. 10.2.4.

Вплив окремих факторів на динаміку доданої вартості може бути визначений методом ланцюгових підстановок:

- вплив інтенсивного фактора – рівня ефективності

$$\Delta ДВ_E = (E_{II} - E_M) \cdot P_{II} ;$$

- вплив екстенсивного фактора – обсягу ресурсів

$$\Delta ДВ_P = (P_{II} - P_M) \cdot E_M .$$

Для розробки заходів щодо збільшення ефективності вивчають

Таблиця 10.2.2

Баланс доданої вартості підприємства

(тис. грн.)

Елементи формування доданої вартості					Елементи використання доданої вартості				
показники	періоди		відхилення		показники	періоди		відхилення	
	минулий	поточний	+,-	%		минулий	поточний	+,-	%
Дохід	146667,5	174235,5	27568,0	18,8	Оплата праці	9277,5	10030,7	753,2	8,1
					Витрати на соціальні заходи	3192,4	3456,3	263,9	8,3
Матеріальні та прирівняні до них витрати	109873,8	132644,3	22770,5	20,7	Податкові платежі	12178,2	14016,7	1838,5	15,1
					Амортизація	3410,7	5506,0	2095,3	61,4
					Чистий прибуток	8734,9	8581,5	-153,4	-1,8
Додана вартість	36793,7	41591,2	4797,5	13,0	Додана вартість	36793,7	41591,2	4797,5	13,0

Таблиця 10.2.3

Аналіз динаміки і структури доданої вартості підприємства

(тис. грн.)

Показники	Періоди				Відхилення		
	минулий		поточний		+,-	%	пунктів у структурі
	сума	%	сума	%			
Оплата праці	9277,5	25,2	10030,7	24,1	753,2	8,1	-1,1
Витрати на соціальні заходи	3192,4	8,7	3456,3	8,3	263,9	8,3	-0,4
Податкові платежі	12178,2	33,1	14016,7	33,7	1838,5	15,1	0,6
Амортизація	3410,7	9,3	5506,0	13,2	2095,3	61,4	3,9
Чистий прибуток	8734,9	23,7	8581,5	20,6	-153,4	-1,8	-3,1
Додана вартість	36793,7	100,0	41591,2	100,0	4797,5	13,0	0,0

Таблиця 10.2.4

Аналіз ефективності формування доданої вартості підприємства
(тис. грн.)

Показники	Періоди		Відхилення	
	минулий	погочний	+/-	%
1	2	3	4	5
1. Додана вартість	750,4	831,7	81,3	10,8
2. Ресурси підприємства (Р)				
2.1. Середньорічна вартість активів	1206,4	1317,1	110,7	9,2
2.2. Середньорічна вартість основних засобів, нематеріальних активів і виробничих запасів	862,5	936,7	74,2	8,6
2.3. Середньооблікова чисельність персоналу, чол.	54,0	56,0	2,0	3,7
2.4. Середньорічна вартість чистих активів	964,7	989,2	24,5	2,5
3. Результати поточної діяльності підприємства				
3.1. Обсяги господарської діяльності	3178,9	3951,6	772,7	24,3
3.2. Чистий дохід	3064,5	3835,1	770,6	25,2
3.3. Витрати	2757,3	3505,3	748,0	27,1
3.4. Амортизаційні відрахування	86,7	93,5	6,8	7,8
3.5. Фонд відпрацьованого робочого часу, год.	117369,0	119630,0	2261,0	1,9
3.6. Оплата праці з витратами на соціальні заходи	205,1	234,5	29,4	14,3
3.7. Чистий прибуток	307,2	329,8	22,6	7,4
3.8. Податкові платежі	151,4	173,9	22,5	14,9
4. Додана вартість в розрахунку на одиницю ресурсів і результатів поточної діяльності (грн.): (Е)				
4.1. Середньорічної вартості активів (п. 1: п. 2.1)	0,62	0,63	0,01	1,5
4.2. Середньорічної вартості основних засобів, нематеріальних активів і виробничих запасів (п. 1: п. 2.2)	0,87	0,89	0,02	2,1
4.3. Середньооблікової чисельності персоналу, (п. 1: п. 2.3)	13896,30	14851,79	955,49	6,9
4.4. Середньорічної вартості чистих активів (п. 1: п. 2.4)	0,78	0,84	0,06	8,1
4.5. Обсягів господарської діяльності (п. 1: п. 3.1)	0,24	0,21	-0,03	-10,8
4.6. Чистого доходу (п. 1: п. 3.2)	0,24	0,22	-0,03	-11,4
4.7. Витрат (п. 1: п. 3.3)	0,27	0,24	-0,03	-12,8
4.8. Амортизаційних відрахувань (п.				

Продовження табл. 10.2.4

1	2	3	4	5
1: п. 3.4)	8,66	8,90	0,24	2,8
4.9. Фонду відпрацьованого робочого часу (п. 1: п. 3.5)	6,39	6,95	0,56	8,7
4.10. Оплати праці з витратами на соціальні заходи (п. 1: п. 3.6)	3,66	3,55	-0,11	-3,0
4.11. Чистого прибутку (п. 1: п. 3.7)	2,44	2,52	0,08	3,24
4.12. Податкових платежів (п.1 : п.3.8)	4,96	4,78	-0,18	-3,6
5. Ресурси і результати поточної діяльності на 1 грн. доданої вартості (грн.): (E)				
5.1. Середньорічна вартість активів (п. 2.1: п. 1)	1,61	1,58	-0,03	-1,9
5.2. Середньорічна вартість основних засобів, нематеріальних активів і виробничих запасів(п. 2.2: п. 1)	1,15	1,13	-0,02	-2,0
5.3. Середньорічна вартість чистих активів (п. 2.4: п. 1)	1,29	1,19	-0,10	-7,5
5.4. Обсяги господарської діяльності (п. 3.1: п. 1)	4,24	4,75	0,51	12,2
5.5. Чистий дохід (п.3.2: п.1)	4,08	4,61	0,53	12,9
5.6. Витрати (п. 3.3: п. 1)	3,67	4,21	0,54	14,7
5.7. Амортизаційні відрахування (п. 3.4: п. 1)	0,12	0,11	0,01	-8,3
5.8. Фонду відпрацьованого робочого часу (п. 3.5: п. 1)	0,16	0,14	-0,02	-12,5
5.9. Оплата праці з витратами на соціальні заходи (п. 3.6: п. 1)	0,27	0,28	0,01	3,7
5.10. Чистий прибуток (п. 3.7: п. 1)	0,41	0,40	-0,01	-2,4
5.11. Податкові платежі (п. 3.8: : п. 1)	0,20	0,21	0,01	5,0

закономірності впливу окремих факторів, тобто залежність (еластичність) обсягу і динаміки доданої вартості від обсягу та динаміки ресурсів і результатів.

Тут можливі три випадки:

- фактори збільшуються на меншу кількість разів, ніж додана вартість. Тим самим зростання доданої вартості випереджує зростання ресурсів і результатів. Цей тип господарювання означає зростання ефективності факторів та наявність інтенсивних джерел економічного зростання і поліпшення ділової активності підприємства;

- зростання доданої вартості відбувається в міру зростання факторів. Це суто екстенсивний розвиток ділової активності підприємства;

- створення доданої вартості зростає повільніше, ніж фактори. Знижується ефективність використання ресурсів і одержаних результатів, деінтенсифікується економічне зростання, що приводить зрештою до порушень нормальних умов функціонування підприємства, зменшення ділової активності, збиткової діяльності і банкрутства.

Підвищення економічної ефективності – запорука зростання ділової активності, яка є індикатором можливостей підприємства та інструментів механізму його господарювання.

Динамічність розвитку ділової активності підприємства відносно підприємницької діяльності визначається за приростом активів відповідно до джерел їх формування, щодо власників – дивідендною політикою.

Розраховані показники дозволяють інтерпретувати:

- $\frac{CA_{п} - CA_{м}}{CA_{м}}$ – загальний рівень розвитку підприємства, де $CA_{п}$ і $CA_{м}$

– середньорічна вартість активів, відповідно поточного і минулого періодів;

- $\frac{СК_{п} - СК_{м}}{CA_{м}}$ – розвиток підприємства за рахунок власних зовнішніх

джерел, де $СК_{п}$ і $СК_{м}$ – середньорічна вартість статутного капіталу, сформованого за рахунок внесків власників, відповідно в поточному і минулому періодах;

- $\frac{ЧПР_{п} - ЧПР_{м}}{ЧПР_{м}}$ – розвиток підприємства за рахунок власних

внутрішніх джерел, де $ЧПР_{п}$ і $ЧПР_{м}$ – сума реінвестованого чистого прибутку, відповідно в поточному і минулому періодах;

- $\frac{ДЗ_{п} - ДЗ_{м}}{ДЗ_{м}}$ – розвиток підприємства за рахунок довгострокових

зобов'язань, де $ДЗ_{п}$ і $ДЗ_{м}$ – середньорічна сума довгострокових зобов'язань, відповідно в поточному і минулому періодах;

- $\frac{ПЗ_{п} - ПЗ_{м}}{ПЗ_{м}}$ – розвиток підприємства за рахунок поточних

зобов'язань, де $ПЗ_{п}$ і $ПЗ_{м}$ – середньорічна сума поточних зобов'язань, відповідно в поточному і минулому періодах.

Отже, ділова активність підприємства може забезпечуватися приростом власних і залучених фінансових ресурсів. Стійка ділова активність полягає в тому, що:

$$\frac{VK_{п} - VK_{м}}{З_{п} - З_{м}} \geq 1,$$

де $VK_{п}$, $VK_{м}$ і $З_{п}$, $З_{м}$ – середньорічні величини власного капіталу і зобов'язань, відповідно в поточному і минулому періодах.

Ділова активність підприємства щодо забезпечення привабливості перед власниками полягає в орієнтації на збільшення розподілу ім коштів для споживання через дивідендну політику. При цьому підприємство

повинно забезпечувати приріст дивідендів на 1 грн. статутного капіталу.

$$\frac{\text{ПРВ}_n}{\text{СК}_n} : \frac{\text{ПРВ}_m}{\text{СК}_m} \geq 1 ,$$

де ПРВ_n , ПРВ_m і СК_n , СК_m – величина прибутку, використаного на дивіденди і середньорічна вартість статутного капіталу, відповідно в поточному і минулому періодах.

Загальну оцінку темпів розвитку ділової активності підприємства (T_p) за наявними співвідношеннями в побудованому економічному механізмі можна дістати на основі такої системи показників:

$$T_p = \frac{\text{ЧП}_p}{\text{ЧП}_c} \cdot \frac{\text{ЧД}_c}{\text{ЧД}_n} \cdot \frac{\text{СА}_n}{\text{СА}_c} \cdot \frac{\text{СК}_n}{\text{ВК}_n} ,$$

де ЧП_p – чистий прибуток, реінвестований в господарську діяльність; ЧП_c – чистий прибуток, створений підприємством; ЧД_n – чистий дохід підприємства; СА_n – середньорічна вартість активів підприємства; ВК_n – середньорічна вартість власного капіталу підприємства.

Показники мають наступну економічну інтерпретацію:

- перший – свідчить про стійкість економічного зростання господарської діяльності;
- другий – визначає прибутковість коштів, що надходять від покупок;
- третій – характеризує рівень завантаження активів;
- четвертий – оцінює місце власних і залучених джерел фінансових ресурсів у формування активів.

Нарощування ділової активності підприємства може здійснюватися виходячи із визначеної величини темпу розвитку, що забезпечується збільшенням на відповідну величину обсягів господарської діяльності.

Якщо передбачається більший темп розвитку, підприємство повинно вдосконалювати економічний механізм господарювання щодо:

- зменшення дивідендів;
- збільшення рентабельності;
- залучення фінансових ресурсів за рахунок зобов'язань;
- поліпшення використання активів.

Узагальнення результатів аналізу за показниками економічного зростання дає змогу з'ясувати причинно-наслідкові зв'язки факторів, які впливають на рівень ділової активності підприємства, і отримати об'єктивні дані для розробки дійових рішень, спрямованих на збільшення створення і реалізації об'єктів діяльності, зменшення витрат в розрахунку на 1 грн. чистого доходу та побудову ефективної цінової політики, щоб продукція, товари, роботи і послуги знайшли свого покупця.

10.3. Аналіз і оцінка ділової активності персоналу підприємства

Достатня забезпеченість персоналом, що має необхідні знання і навички, його раціональне використання і високий рівень продуктивності праці мають велике значення для економічного зростання господарюючих систем. Ділова активність персоналу безпосередньо впливає на обсяги господарської діяльності, ефективність формування і використання активів, і як результат – витрати, доходи, фінансовий результат та інші показники, які забезпечують сталу ділову активність підприємства.

Ділову активність персоналу підприємства формує:

- забезпеченість господарської діяльності персоналом;
- якісний склад працівників за рівнем кваліфікації;
- рівень постійності складу персоналу;
- величина продуктивності праці, трудомісткість господарської діяльності і повнота використання робочого часу;
- капіталоозброєність праці;
- величина доходів працівників;
- відповідність між темпами зростання оплати і продуктивності праці.

Персонал підприємства за характером участі у господарській діяльності може забезпечувати основне виробництво, управління структурними підрозділами, управління підприємством, використання збутових функцій, соціальну сферу та здійснення капітальних вкладень (табл. 10.3.1).

З табл. 10.3.1 бачимо, що на підприємстві відбувається нарощування персоналу як в цілому, так і за окремими видами діяльності. Ділова активність підприємства поліпшується через збільшення персоналу в сфері управління, збутової діяльності, соціального забезпечення і капітальних вкладень. Зниження кількості і питомої ваги персоналу основного виробництва позитивно характеризує його ділову активність, оскільки супроводжується зростанням фонду робочого часу як на одного працівника, так і в цілому.

Для оцінки відповідності кваліфікації персоналу складності виконуваних робіт порівнюють середні тарифні розряди господарських операцій (\bar{T}_{po}) і працівників (\bar{T}_{pn}), розраховані за середньоарифметичною:

$$\bar{T}_{pn} = \frac{\sum T_{pn} \times \text{ПП}}{\sum \text{ПП}}; \bar{T}_{po} = \frac{\sum T_{po} \times \text{ОО}}{\sum \text{ОО}}; \bar{T}_{pn} = \bar{T}_{po},$$

де T_{pn} і T_{po} – тарифний розряд, відповідно персоналу і господарських операцій; ПП – чисельність персоналу підприємства; ОО – обсяг

Таблиця 10.3.1

Оцінка забезпеченості підприємства трудовими ресурсами

Показники	Середньооблікова чисельність персоналу, чол.			Питома вага, %			Фонд робочого часу					
							всього, годин			на 1 працівника за рік, годин		
	періоди			періоди			періоди			періоди		
	мину- лий	пото- чний	+, -	мину- лий	пото- чний	+, -	мину- лий	пото- чний	+, -	мину- лий	пото- чний	+, -
Персонал: ➤ основного виробництва	534	532	-2	64,2	62,6	-1,6	823428	848008	24580	1542	1594	52
➤ управління структурними підрозділами	62	60	-2	7,5	7,1	-0,4	99882	96120	-3762	1611	1602	-9
➤ управління підприємством	115	125	10	13,8	14,7	0,9	195270	213125	17855	1698	1705	7
➤ збутової діяльності	45	53	8	5,4	6,2	0,8	76770	89517	12747	1706	1689	-17
➤ соціальної сфери	59	62	3	7,1	7,3	0,2	100890	106330	5440	1710	1715	5
➤ сфери капітальних вкладень	17	18	1	2,0	2,1	0,1	29444	31446	2002	1732	1747	15
Разом	832	850	18	100	100	0,0	1325684	1384546	58862	1593	1629	36

господарських операцій.

Якщо кваліфікація персоналу відстає від складності виконуваних робіт, то це знижує ефективність діяльності, може призвести до створення менш якісних об'єктів господарювання і погіршує ділову активність підприємства. На практиці має місце і зворотнє явище, що свідчить про недостатнє використання наявного потенціалу персоналу для нарощування ділової активності підприємства.

Кваліфікаційний рівень персоналу в сфері управління оцінюють за порівнянням фактичного рівня освіти і ділових якостей з вимогами посадових інструкцій.

На ділову активність підприємства впливає рівень постійності складу персоналу. Надто велика плинність працівників потребує певного часу для пошуку персоналу, спричиняє додаткові витрати на його підготовку та перепідготовку, знижує на певний час продуктивність праці. Водночас, оборот персоналу відбувається з об'єктивних причин, котрі не створюють резерви ділової активності, та надмірних, які включають зміну складу працівників у зв'язку зі звільненням за власним бажанням та на вимогу адміністрації. Для оцінки впливу руху персоналу на ділову активність розраховують і аналізують динаміку таких показників:

- ✓ коефіцієнт плинності кадрів, як відношення кількості звільнених за власним бажанням та на вимогу адміністрації до середньооблікової чисельності персоналу;
- ✓ коефіцієнт постійності складу персоналу, як відношення кількості працівників, які працювали увесь рік до середньооблікової чисельності персоналу;
- ✓ середній стаж роботи персоналу на підприємстві.

Проте, розглянуті показники забезпеченості господарської діяльності персоналом, його якісного складу і постійності використання не дають вичерпної характеристики трудового потенціалу і їх не можна вважати факторами, котрі безпосередньо впливають на ділову активність підприємства. Зростання ділової активності підприємства залежить не тільки від чисельності працівників, а від кількості затраченої на господарську діяльність праці, тобто від величини робочого часу, а також від ефективності праці, її продуктивності.

Використання робочого часу персоналу аналізується за допомогою двох показників:

- середня кількість днів, відпрацьованих одним працівником;
- середня тривалість робочого дня.

Такий аналіз необхідно проводити у динаміці щодо категорій працівників, структурних підрозділів і підприємства в цілому. Втрати робочого часу призводять до зменшення обсягів діяльності підприємства і зменшення його ділової активності.

Оцінку рівня інтенсивності використання персоналу здійснюють за

допомогою показника – продуктивність праці, як головного фактора зростання ділової активності підприємства.

Продуктивність праці вимірюється величиною (вартістю) створених об'єктів господарської діяльності працівником за одиницю часу (одну годину). Основні напрями пошуку резервів зростання продуктивності праці випливають із алгоритмів розрахунку обсягів господарської діяльності підприємства (ОГД).

$$\text{ОГД} = \text{ПП} \cdot \text{ЗП}; \text{ОГД} = \text{КП} \cdot \text{КД} \cdot \text{ТД} \cdot \text{КО} \cdot \text{ЦО};$$

$$\text{ПП} = \text{ОГД} : \text{ЗП}; \text{ЗП} = \text{ОГД} : \text{ПП},$$

де ПП – продуктивність праці працівника за 1 годину робочого часу; ЗП – затрати робочого часу на господарську діяльність, в годинах; КП – чисельність персоналу підприємства; КД – кількість днів, відпрацьованих одним працівником; ТД – тривалість робочого дня в годинах; КО – кількість створених об'єктів господарської діяльності за одиницю робочого часу (одну годину); ЦО – ціна створених об'єктів господарської діяльності за одиницю.

Отже, на ділову активність підприємства щодо обсягів господарської діяльності впливають показники:

- чисельність персоналу;
- кількість днів, відпрацьованих одним працівником;
- тривалість робочого дня;
- продуктивність праці за одну годину щодо обсягів створених об'єктів діяльності;
- ціна створених об'єктів за одиницю.

Для нарощування обсягів діяльності підприємства необхідно забезпечити зростання продуктивності праці і водночас зниження трудомісткості господарювання.

Трудомісткість – це витрати робочого часу на одиницю обсягів діяльності підприємства в натуральному, умовно-натуральному або вартісному вимірі. Між показниками трудомісткості та продуктивності праці існує обернено пропорційний зв'язок – за зниження трудомісткості продуктивність праці зростає, і навпаки. Рівень і динаміка продуктивності праці зазнають постійного впливу інтенсивних факторів: кваліфікаційний і професійний рівень персоналу; технічна й енергетична озброєність праці.

Озброєність праці визначається величиною капіталу, що використовує працівник при виконанні робіт. Рівень капіталоозброєності праці збільшує обсяги господарювання, дозволяє домогтися підвищення якості, надійності і конкурентоспроможності об'єктів діяльності, що забезпечує зростання ділової активності підприємства.

Для аналізу ділової активності персоналу як результативні показники використовують величини, що характеризують обсяг створених і реалізованих об'єктів господарської діяльності та елементи доданої вартості. Витрати праці персоналу оцінюють за кількістю годин

відпрацьованого робочого часу та його вартісною величиною – оплатою праці з витратами на соціальні заходи.

Динаміку та рівень продуктивності праці і трудомісткості господарської діяльності можна простежити використовуючи дані табл. 10.3.2.

Таблиця 10.3.2

Ділова активність персоналу підприємства за показниками продуктивності праці і трудомісткості господарської діяльності

Показники	Періоди		Відхилення	
	минулий	поточний	+/-	%
1	2	3	4	5
1. Результати діяльності підприємства (тис. грн.)				
1.1. Обсяг господарської діяльності	3178,9	3951,6	772,70	24,3
1.2. Чистий дохід	3064,5	3835,1	770,6	25,2
1.3. Додана вартість	750,4	831,7	81,3	10,8
1.4. Оплата праці з витратами на соціальні заходи	205,1	234,5	29,4	14,3
1.5. Податкові платежі	151,4	173,9	22,5	14,9
1.6. Чистий прибуток	307,2	329,8	22,6	7,4
2. Фонд відпрацьованого робочого часу, годин	117369,0	119630,0	2261,0	1,9
3. Продуктивність праці на 1 годину відпрацьованого робочого часу (грн.) за:				
3.1. Обсягами господарської діяльності (п.1.1 : п.2)	27,08	33,03	5,95	22,0
3.2. Чистим доходом (п.1.2 : п.2)	26,11	32,06	5,95	22,8
3.3. Доданою вартістю (п.1.3 : п.2)	6,39	6,95	0,56	8,7
3.4. Оплата праці з витратами на соціальні заходи (п.1.4 : п.2)	1,75	1,96	0,21	12,2
3.5. Податковими платежами (п.1.5 : п.2)	1,29	1,45	0,16	12,4
3.6. Чистим прибутком (п.1.6 : п.2)	2,62	2,76	0,14	5,3
4. Продуктивність праці на 1 грн. оплати праці з витратами на соціальні заходи (грн.) за:				
4.1. Обсягами господарської діяльності (п.1.1 : п.1.4)	15,50	16,85	1,35	8,7
4.2. Чистим доходом (п.1.2 : п.1.4)	14,94	16,35	1,41	9,5
4.3. Доданою вартістю (п.1.3 : п.1.4)	3,66	3,55	-0,11	-3,1

Продовження табл. 10.3.2

1	2	3	4	5
4.4. Податковими платежами (п.1.5 : п.1.4)	0,74	0,74	0,00	0,0
4.5. Чистим прибутком (п.1.6 : п.1.4)	1,50	1,41	-0,09	-6,1
5. Трудомісткість, годин відпрацьованого часу на 1 тис.грн.:				
5.1. Обсягу господарської діяльності (п.2 : п.1.1)	36,9	30,3	-6,6	-17,9
5.2. Чистого доходу (п.2 : п.1.2.)	38,3	31,2	-7,1	-18,5
5.3. Доданої вартості (п.2 : п.1.3)	156,4	143,8	-12,6	-8,1
5.4. Оплати праці з витратами на соціальні заходи (п.2 : п.1.4)	572,3	510,1	-62,2	-10,9
5.5. Податкових платежів (п.2 : п. 1.5)	775,2	687,9	-87,3	-11,3
5.6. Чистого прибутку (п.2 : п. 1.6)	382,1	362,7	-19,4	-5,1
6. Трудомісткість, оплата праці з витратами на соціальні заходи на 1 грн. (грн.):				
6.1.Обсягу господарської діяльності (п.1.4 : п. 1.1)	0,06	0,06	0,00	0,0
6.2. Чистого доходу (п.1.4 : п. 1.2)	0,07	0,06	-0,01	-14,3
6.3. Доданої вартості (п.1.4 : п. 1.3)	0,27	0,28	0,01	3,7
6.4. Податкових платежів (п.1,4 : п. 1,5)	1,35	1,35	0,00	0,0
6.5. Чистого прибутку (п.1.4 : п. 1.6)	0,67	0,71	0,04	6,0
7. Оплата праці з витратами на соціальні заходи на 1 годину відпрацьованого робочого часу, грн.	1,75	1,96	0,21	12,0

Аналіз продуктивності праці і трудомісткості господарської діяльності необхідно розглядати у взаємозв'язку з оплатою праці. Зі зростанням продуктивності праці створюються реальні передумови підвищення її оплати.

Доходи працівників є обґрунтовані, якщо вони стимулюють зростання ділової активності підприємства за мінімальних витрат, забезпечуючи підвищення оплати праці та одночасне зниження собівартості об'єктів господарської діяльності. У процесі аналізу необхідно вивчити динаміку і структуру доходів за їх видами, джерелами формування, категоріями

працівників і об'єктами діяльності. Динаміку і структуру доходів персоналу підприємства наведено в табл. 10.3.3.

Таблиця 10.3.3

Аналіз доходів персоналу підприємства

Показники	Періоди				Відхилення		
	минулий		поточний		+-	%	пунктів у структурі
	тис. грн.	%	тис. грн.	%			
Основна оплата праці	5104,7	51,7	5319,7	46,1	215,0	4,2	-5,6
Додаткова оплата праці	2905,6	29,4	3605,2	31,3	699,6	24,1	1,9
Інші заохочувальні виплати	1211,9	12,3	914,6	7,9	-297,3	-24,5	-4,4
Доходи, які не формують фонд оплати праці	448,8	4,5	1438,7	12,5	989,9	2,2р.	7,9
Виплати з чистого прибутку (дивіденди)	198,4	2,0	257,9	2,2	59,5	30,0	0,2
Усього	9869,4	100,0	11536,1	100,0	1666,7	16,9	0,0

Для забезпечення одержання від господарської діяльності чистого прибутку потрібно, щоб темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання її оплати. Якщо такого принципу не дотримуються, то збільшуються витрати на створення 1 грн. чистого доходу і, відповідно, зменшується сума чистого прибутку, погіршується ділова активність підприємства.

Можливі варіанти одночасної зміни показників продуктивності і оплати праці персоналу підприємства наведені в табл. 10.3.4.

Таблиця 10.3.4

Зміни продуктивності і оплати праці персоналу підприємства

Показники	Ситуації			
	1	2	3	4
Продуктивність праці	зростання	зростання	зниження	зниження
Оплата праці	зростання	зниження	зростання	зниження

Найкращою для підприємства є перша ситуація. В її реалізації

можливі два варіанти:

- продуктивність зростає більшими темпами, ніж оплата праці;
- оплата праці зростає більшими темпами, ніж продуктивність.

Другий варіант розвитку господарської діяльності можливий як тимчасовий для досягнення необхідного рівня оплати праці персоналу, забезпечення привабливості підприємства щодо формування кадрового потенціалу.

Ситуація 2 може виникнути за умови використання підприємством не ефективних видів, форм і систем оплати праці, що лише тимчасово буде забезпечувати нарощування ділової активності підприємства при зниженні ділової активності персоналу.

Ситуація 3 свідчить про неефективну систему управління доходами персоналу. Зростання оплати праці при зниженій продуктивності збільшить витрати і зменшить чистий прибуток і, відповідно, погіршить ділову активність підприємства.

Ситуація 4 відповідає загальному погіршенню фінансового стану підприємства і створює умови для його банкрутства.

Щоб простежити співвідношення між продуктивністю і оплатою праці, здійснюють розрахунки наведені в табл. 10.3.5.

Таблиця 10.3.5

*Аналіз темпів зміни продуктивності і оплати праці
персоналу підприємства*

Показники	Одиниця виміру	Періоди		Відхилення	
		минулий	поточний	відхилення +/-	темп зміни
1	2	3	4	5	6
1. Чистий дохід	тис. грн.	3064,5	3835,1	770,6	1,252
2. Затрати праці	л.-год.	117369	119630	2261	1,019
3. Фонд оплати праці	тис. грн.	405,1	454,5	49,4	1,122
4. Продуктивність праці	<u>грн.</u> л.-год.	26,11	32,06	5,95	1,228
5. Оплата праці	<u>грн.</u> л.-год.	3,45	3,80	0,35	1,101
6. Трудомісткість чистого доходу	<u>л.-год.</u> грн.	0,038	0,031	-0,007	0,816
7. Затрати праці на 1 грн. фонду оплати праці	<u>л.-год.</u> грн.	0,290	0,263	-0,027	0,907
8. Чистий дохід на 1 грн. фонду оплати праці	грн. коп.	7,56	8,44	0,88	1,116
9. Фонд оплати праці на 1 грн. чистого доходу	грн. коп.	0,13	0,12	0,01	0,923

Продовження табл. 10.3.5

1	2	3	4	5	6
10.Співвідношення темпів зміни продуктивності і оплати праці	x	x	x	x	2,26

За наведеними в табл. 10.3.5 даними темпи зростання продуктивності праці є більшими у порівнянні з темпами зростання оплати праці. Співвідношення становить 2,26, тобто на кожний відсоток зростання оплати праці продуктивність зростає на 2,26 %. За наявності інфляційних процесів, при оцінці співвідношення продуктивності і оплати праці для розрахунку реальних доходів персоналу необхідно враховувати індекс зростання цін.

Створення умов для стійкого зростання ділової активності персоналу мінімізує ризик фінансової кризи та втрати конкурентоспроможності підприємства.



МОДУЛЬ 5. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА СТАНУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

РОЗДІЛ 11. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

11.1. Механізм формування і використання фінансових результатів підприємства.

11.2. Аналіз формування і використання фінансових результатів.

11.3. Аналіз рівня прибутковості діяльності підприємства.

11.1. Механізм формування і використання фінансових результатів підприємства

Господарська діяльність будь-якого підприємства передбачає постійне співставлення доходів і витрат та визначення фінансового результату.

Позитивний фінансовий результат (прибуток) характеризується перевищенням доходів над витратами, які були понесені для їх одержання, а негативний (збиток) – навпаки. Алгоритм розрахунку фінансового результату підприємства визначається формами фінансової звітності.

Прибуток – це мета, заради якої здійснює діяльність підприємство. Така важлива роль прибутку зумовлена його функціями: оціночної, розподільчої, стимулюючої, соціальної.

Оціночна – характеризує ефект господарської діяльності підприємства, а за величиною прибутку визначається його фінансова стійкість та інвестиційна привабливість.

Розподільча – полягає в тому, що прибуток використовується як інструмент розподілу результатів господарської діяльності підприємства для задоволення потреб держави, найманих працівників, власників і господарюючої системи.

Стимулююча – прибуток визначає мету діяльності підприємства і є джерелом забезпечення його сталого розвитку і стійкого фінансового стану.

Соціальна – прибуток через його розподіл задовольняє різноманітні соціальні потреби персоналу підприємства, його власників, населення на

регіональному рівні та суспільства в цілому. Етична поведінка, яку очікують від власників підприємства, відображає справедливий взаємозв'язок прибутку і загального добра. Тому створеного прибутку повинно бути достатньо не тільки для задоволення фінансових потреб самого підприємства, а й для фінансування суспільних потреб.

На формування прибутку впливають різні фактори, які можна класифікувати таким чином:

- матеріально-технічні – використання більш прогресивних і економічних основних засобів і виробничих запасів;
- організаційно-управлінські – створення нових об'єктів господарської діяльності та інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень;
- економічні – пошук внутрішніх резервів господарської діяльності шляхом аналітичних досліджень;
- соціальні – забезпечення належних умов праці, відпочинку і підвищення кваліфікації персоналу;
- екологічні – виробництво екологічно чистої продукції та застосування безвідходних технологій;
- ринково-маркетингові – формування попиту покупців;
- господарсько-правові – формування державою довгострокової (стратегічної) і поточної (тактичної) економічної і соціальної політики, спрямованої на реалізацію та оптимальне узгодження інтересів суб'єктів господарювання і споживачів, різних суспільних верств і населення в цілому;
- адміністративні – організація державного управління підприємницькою діяльністю суб'єктів господарювання через державне замовлення, ліцензування, патентування і квотування, сертифікацію та стандартизацію, застосування нормативів та лімітів, регулювання цін і тарифів, створення інвестиційних, податкових та інших пільг, надання дотацій, компенсацій та субсидій.

Всі фактори, що визначають величину прибутку матеріалізуються через збільшення обсягів реалізації об'єктів діяльності підприємства (ОР) і цін (Ц), зменшення виробничої собівартості (ВС), оптимізацію структури (СТ) і асортименту продукції (АП), адміністративних витрат (АВ) і витрат на збут (ВЗ). Схематично це можна подати таким чином:

- ціни (Ц) → max;
- виробнича собівартість (ВС) → min та/або $BC:Ц \rightarrow min$;
- асортимент (АП) → max;
- структура асортименту (СТ) → opt;
- адміністративні витрати (АВ) і витрати на збут (ВЗ) → opt та/або $AB:Ц \rightarrow min$, $VZ:Ц \rightarrow min$;
- $(Ц - BC) \rightarrow max$ та/або за умови, що збільшення ціни відбувається більшими темпами, ніж виробничої собівартості, тобто з одиниці

продукції підприємство одержує максимум прибутку (ПО);

- $(OP \times PO) \rightarrow \max$ та/або за умови, що збільшення одного з показників буде відбуватися більшими темпами, ніж іншого, при зростанні кінцевого результату – прибутку.

Формування прибутку за факторами (Ц-ВС) $\rightarrow \max$ і $(OP \times PO) \rightarrow \max$ є стратегічним завданням підприємства. При цьому може бути декілька напрямів цієї стратегії:

- ✓ перший – передбачає, що реалізація товару відбувається за максимально можливими цінами при мінімальних обсягах;

- ✓ другий – протилежний першому, коли ціни визначаються мінімальними, а обсяг реалізації при цьому максимально зростає;

- ✓ третій – золота середина, ціни і обсяги реалізації формуються між максимальною і мінімальною величинами при забезпеченні максимального прибутку.

Одержання прибутку забезпечується умовами беззбиткової діяльності підприємства, при якій споживча вартість (чистий дохід) об'єкта господарювання:

- ✓ збільшується, а витрати на його створення зменшуються;

- ✓ збільшується, а витрати на його створення не змінюються;

- ✓ збільшується більшими темпами, ніж витрати на його створення;

- ✓ не змінюється, а витрати на його створення зменшуються;

- ✓ зменшуються меншими темпами, ніж витрати на його створення.

У процесі фінансового аналізу використовують різні показники фінансових результатів, які формуються за фінансовою звітністю (рис. 11.1.1-11.1.5).

Формування фінансового результату (прибутку, збитку) здійснюється за рахунок кожного окремого виду продукції, робіт, послуг, товарів підприємства. Підприємство є суб'єктом господарювання, який створює і реалізує різноманітні об'єкти, кожний з яких має певну собівартість та приносить певну виручку.

Головним завданням розрахунку затрат на виробництво продукції є не механізм встановлення бажаної ціни, а виявлення тих напрямів роботи де можливо отримати прибуток. Це потребує розуміння динаміки витрат, їх зміни в залежності від тих чи інших факторів: цін на ресурси, обсягів збуту готової продукції, і, понад усе, асортименту.

Отже, прибуток надходить підприємству у вигляді грошових коштів від продажу кожної одиниці продукції, робіт, послуг, товарів. Втім, ці кошти не можна розглядати як вільні, оскільки з них ще слід вирахувати витрати на матеріальні ресурси, оплату праці, соціальні гарантії та капітальні вкладення щодо оновлення основних засобів в сумі нарахованої амортизації. І тільки після того, як ці витрати будуть вираховані повністю, залишок грошових коштів формує прибуток підприємства.

1. Валовий прибуток

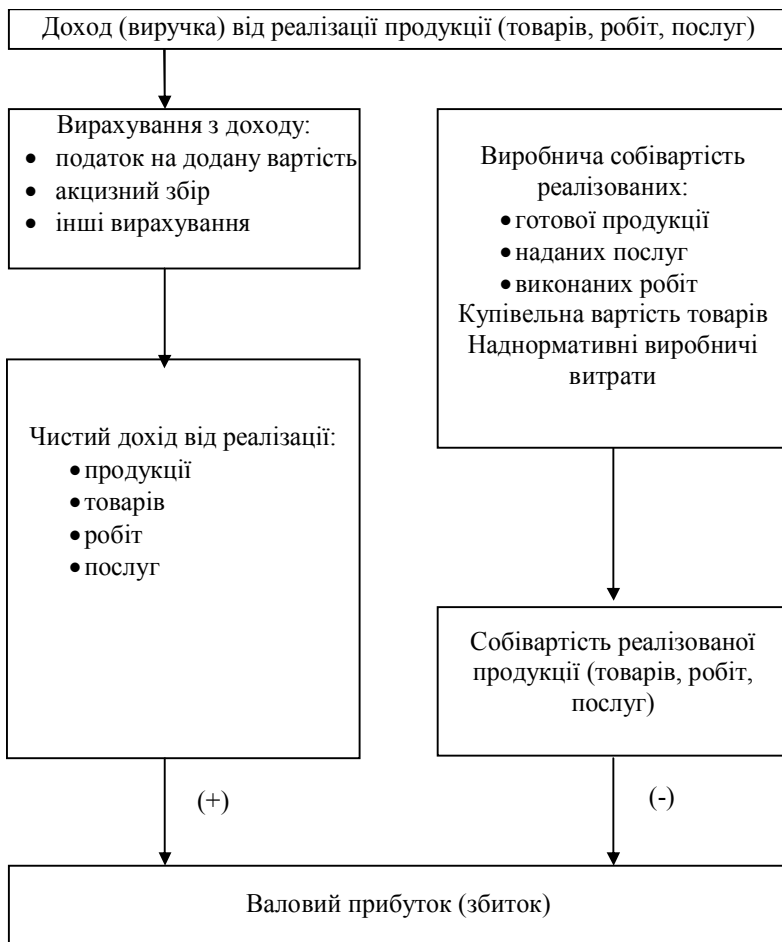


Рис. 11.1.1. Формування валового прибутку підприємства

2. Фінансові результати від операційної діяльності



Рис. 11.1.2. Формування фінансових результатів від операційної діяльності

3. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування

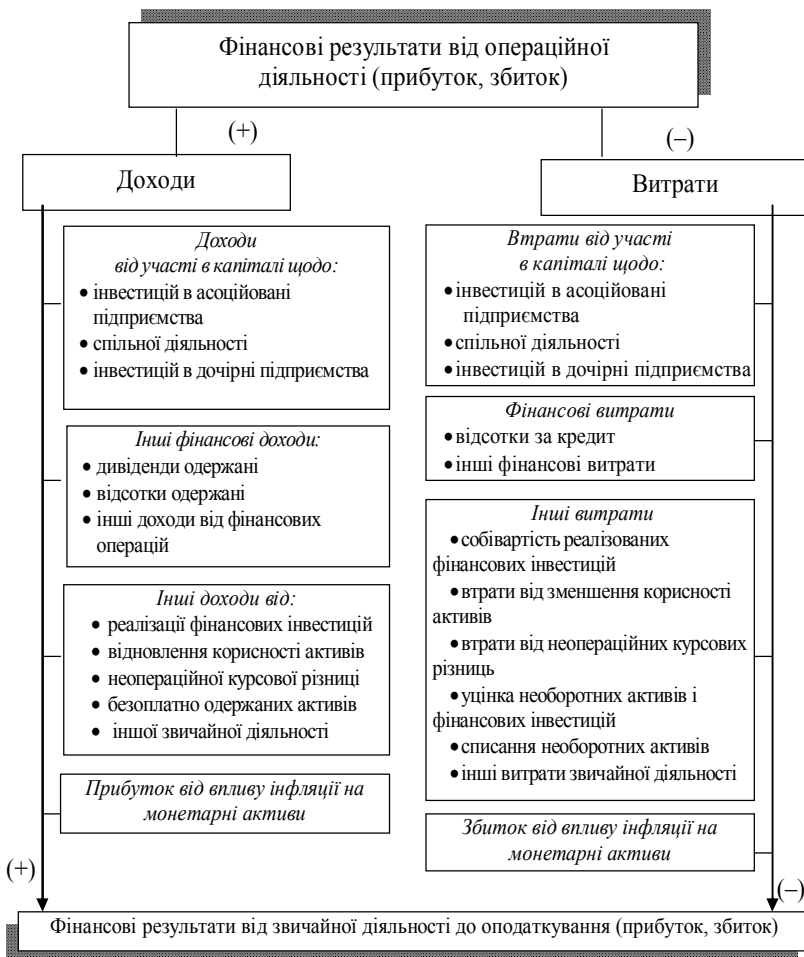


Рис. 11.1.3. Формування фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування

4. Фінансові результати від звичайної діяльності

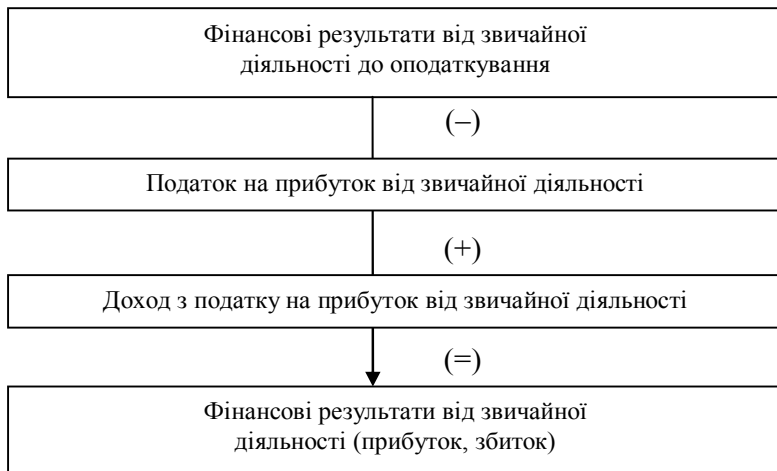


Рис. 11.1.4. Формування фінансових результатів від звичайної діяльності

5. Чистий прибуток (збиток)

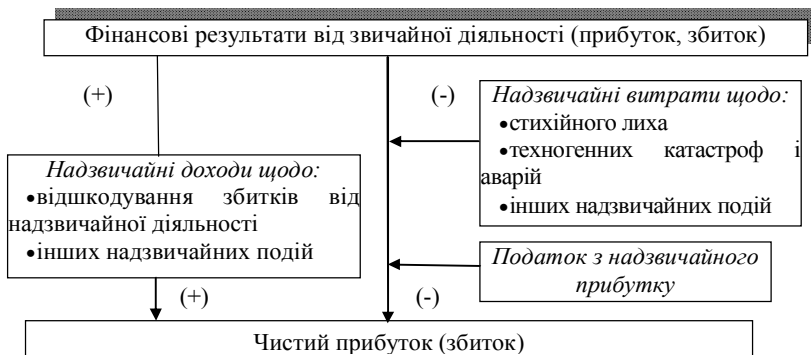


Рис. 11.1.5. Формування чистого прибутку (збитку) підприємства

Крім визначених показників фінансових результатів за звітністю, інформаційні ресурси обліку на кожному підприємстві дозволяють аналізувати дані про результати: фінансових операцій, іншої звичайної діяльності та надзвичайних подій (рис. 11.1.6 – 11.1.8).

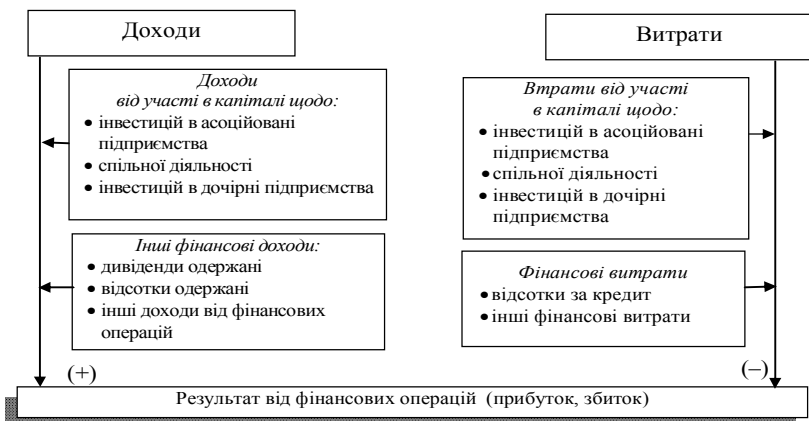


Рис. 11.1.6. Формування результатів діяльності від фінансових операцій

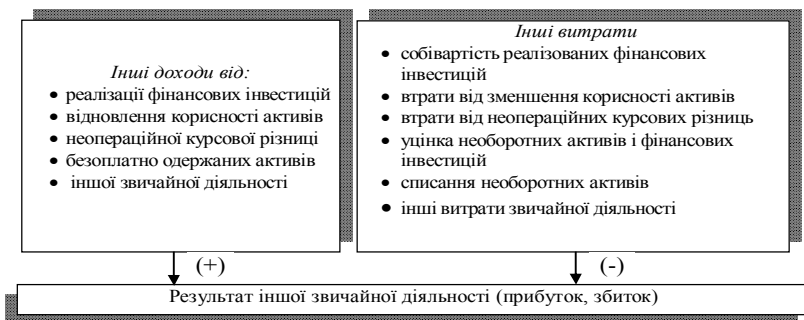


Рис. 11.1.7. Формування результатів від іншої звичайної діяльності

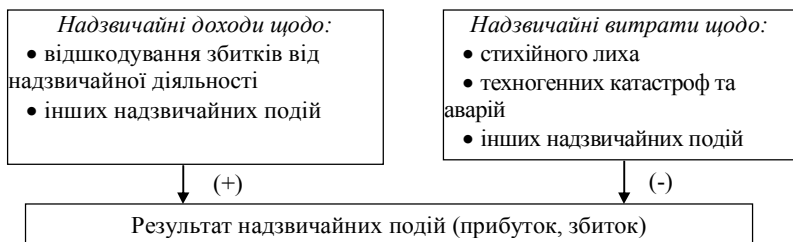


Рис. 11.1.8. Формування результатів від надзвичайних подій

Для порівняння фінансових результатів і рентабельності вітчизняних і зарубіжних показників наведемо алгоритми їх розрахунку.

1. EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) – операційний прибуток до вирахування витрат (процентів) із залучення фінансових ресурсів і податків:

$$\text{EBIT} = \text{ЧП} + \text{ПЗ} + \text{П},$$

де ЧП – чистий прибуток; ПЗ – витрати (проценти) із залучення коштів; П – податки.

2. EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization) – прибуток до вирахування витрат із залучення фінансових ресурсів (проценти), податків і амортизації (А):

$$\text{EBITDA} = \text{ЧП} + \text{ПЗ} + \text{П} + \text{А} = \text{EBIT} + \text{А}$$

3. EBIAT (Earnings Before Interest After Tax) – прибуток до вирахування витрат із залучення фінансових ресурсів:

$$\text{EBIAT} = \text{ЧП} + \text{ПЗ}$$

4. NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – чистий прибуток:

$$\text{NOPAT} = \text{ЧП}$$

5. ROA (Return On Assets) – відношення прибутку EBIAT до середньорічної вартості активів (СА):

$$\text{ROA} = \frac{\text{EBIAT}}{\text{СА}} = \frac{\text{ЧП} + \text{ПЗ}}{\text{СА}}$$

6. RONA (Return On Net Assets) – відношення чистого прибутку до середньорічної вартості чистих активів (СЧА), як суми середньорічної вартості власного капіталу і середньорічної суми залучених кредитів банку (СКБ):

$$\text{RONA} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СЧА}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СВК} + \text{СКБ}} = \frac{\text{NOPAT}}{\text{СЧА}}$$

7. ROE (Return On Equity) – відношення чистого прибутку до середньорічної вартості статутного капіталу (ССК):

$$\text{ROE} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ССК}} = \frac{\text{NOPAT}}{\text{ССК}}$$

8. ROS (Return On Sales; Net Profit Margin) – відношення прибутку (валового, чистого, EBIT) до чистого доходу (ЧД):

$$\text{ROS} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}}$$

9. ROI (Return On Investment) – відношення прибутку (валового, чистого, EBIT) до інвестицій (ІВ):

$$\text{ROI} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ІВ}}$$

10. MVA (Market Value Added) – створена вартість підприємства за рік, як різниця вартості підприємства на кінець (ВПК) і на початок (ВПП) року або, відповідно, різниця між власним капіталом (ВКК і ВКП), скоригована

на коефіцієнт ринкової вартості підприємства, виходячи з його інвестиційної привабливості (КІП):

$$MVA = ВПК - ВІП = (ВКК - ВКП) \times КІП$$

11. EVA (Economic Value Added) – різниця між чистим прибутком підприємства і вартістю використаного для його утворення капіталу (ВКП):

$$EVA = ЧП - ВКП$$

12. EPS(Earnings Per Share) – відношення прибутку (валового, чистого, ЕВІТ) до середньорічної кількості акцій (СКА)

$$EPS = \frac{ЧП}{СКА}$$

13. CFROI (Cash Flow Return on Investment) – відношення грошових надходжень (ГН) та грошових видатків (ГВ).

$$CFROI = \frac{ГН}{ГВ}$$

Таким чином, зарубіжний інвестор в процесі фінансового аналізу прибутковості підприємства вивчає і оцінює його діяльність за показниками:

- чистий прибуток;
- чистий прибуток з нарахованими процентами при залученні кредитів;
- чистий прибуток з податками;
- чистий прибуток з амортизацією;
- чистий прибуток з амортизацією, податками та нарахованими процентами при залученні кредитів;
- вартість підприємства та її приріст в динаміці;
- відношення прибутку до активів, власного капіталу, статутного капіталу і чистого доходу.

Ефективність функціонування підприємства залежить не лише від обсягу створеного прибутку, а й від напрямів його розподілу. Для підвищення ефективності господарської діяльності дуже важливо, щоб при розподілі було досягнуто оптимальності в задоволенні інтересів держави, підприємства, найманих працівників і власників.

Держава зацікавлена одержати якомога більше прибутку до бюджету з метою задоволення потреб всіх громадян. Спеціалісти виконавчих органів управління підприємства прагнуть спрямувати більшу суму прибутку на приріст активів з метою забезпечення сталого розвитку господарюючої системи. Персонал підприємства зацікавлений у збільшенні оплати праці, що зменшує чистий прибуток і відповідно обсяги інвестиційно-інноваційної діяльності. Власники повинні забезпечити свої потреби щодо одержання дивідендів і розвитку підприємства.

Проте, якщо держава буде формувати податкові надходження до бюджету через збільшення податкового навантаження, то це не буде

стимулювати розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності і, відповідно, відбудеться зменшення податків. Те саме може статися, якщо всю суму прибутку використати на виплату дивідендів. У цьому разі не буде здійснюватися інвестиційно-інноваційна діяльність, і в перспективі скоротиться виробнича потужність підприємства, зменшиться ефективність господарювання та погіршиться фінансовий стан. Водночас, зменшення дивідендних виплат призводить до зниження інвестиційної привабливості господарюючої системи. Тому на кожному підприємстві має бути знайдено найбільш оптимальний варіант розподілу прибутку (рис. 11.1.9).



Рис. 11.1.9. Загальна схема розподілу чистого прибутку підприємства

Чистий прибуток використовують відповідно до установчих документів підприємства і прийнятих рішень власників. За його рахунок інвестують виробничий розвиток, виплачують дивіденди власникам, створюють резерви, покривають збитки. Розподіляючи чистий прибуток, необхідно домагатися оптимізації пропорцій між його капіталізованою і спожитою сумами з метою забезпечення:

- а) необхідного обсягу інвестицій для розвитку підприємства,

формування власного капіталу та зростання балансової і ринкової вартості внесків власників;

б) необхідної величини прибутковості на інвестований капітал власникам підприємства.

Дивідендну політику визначають методи формування фонду дивідендів (рис. 11.1.10) і форма їх виплати (рис. 11.1.11).

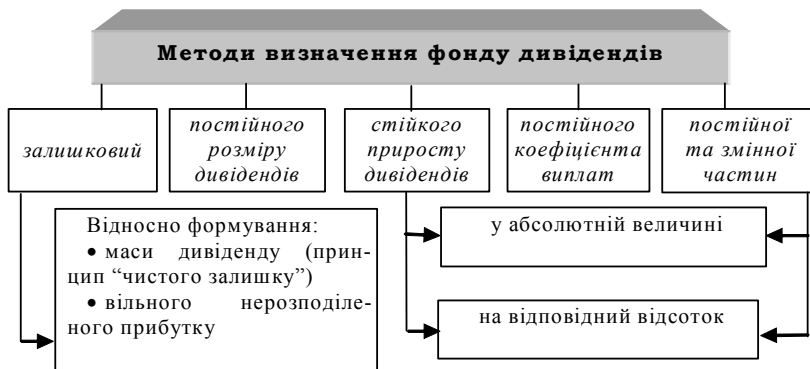


Рис. 11.1.10. Методи визначення фонду дивідендів на підприємстві



Рис. 11.1.11. Основні форми виплати дивідендів

Джерелами виплати дивідендів можуть бути чистий прибуток звітного періоду, нерозподілений прибуток минулих років і резервний капітал, якщо підприємство одержить недостатню суму прибутку.

11.2. Аналіз формування і використання фінансових результатів

При аналізі формування і використання фінансових результатів діяльності підприємства ставлять такі основні завдання: вивчити величину і структуру прибутку(збитку) за видами та об'єктами діяльності; оцінити сценарії впливу ситуації щодо зміни цін і обсягів реалізації на операційний прибуток; виявити вплив факторів на величину валового фінансового результату; вивчити напрями і тенденції розподілу чистого прибутку(збитку).

Аналіз фінансових результатів за елементами здійснюють відповідно з алгоритмом їх формування у фінансовій звітності (табл. 11.2.1).

Таблиця 11.2.1

Аналіз формування фінансових результатів підприємства

(тис. грн.)

Показники	Періоди			Відхилення фактичних даних поточного періоду відносно	
	минулий	поточний		минулого періоду	плану
		план	фактично		
1	2	3	4	5	6
Валовий прибуток (збиток)	21393,2	25400,0	26339,1	4945,9	939,1
Фінансовий результат від операційної діяльності	13991,5	15100,0	14778,3	786,8	-321,7
Результат від фінансових операцій	58,5	150,0	48,4	-10,1	-101,6
Результат від іншої звичайної діяльності	-607,5	-750,0	-594,0	-13,5	156,0
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	13442,5	14500,0	14232,7	790,2	-267,3
Фінансовий результат від звичайної діяльності	8734,9	9000,0	8581,5	-153,4	-418,5

Продовження табл. 11.2.1

1	2	3	4	5	6
Фінансовий результат від надзвичайних подій	-	100,0	-	-	100,0
Чистий прибуток (збиток)	8734,9	8900,0	8581,5	-153,4	-318,5

Горизонтальний аналіз абсолютних показників, наведених у табл. 11.2.1, свідчить, що підприємство у поточному періоді не досягло запланованих фінансових результатів. Негативний вплив на відхилення від планового показника чистого прибутку мав результат від операційної діяльності, що призвів до зменшення прибутку на 321,7 тис. грн. Виходячи з того, що підприємство виконало план за валовим прибутком, на недоотримання планової величини операційного прибутку негативно вплинуло перевищення адміністративних витрат і витрат на збут.

Основну частину фінансового результату підприємства одержують від операційної діяльності, де формуються змінні і постійні витрати, чистий дохід, валові і операційні прибутки (збитки).

Для аналізу рівня змінних витрат (ЗВ), чистого доходу (ЧД), валового прибутку (ВП) і операційного прибутку (ПО) можливо використати показники їх співвідношень щодо цінового (РЧО), натурального (РВО) і комбінованого (РПП) факторів, а також моделі функціональних зв'язків впливу цін (Цз, Цзб) і натуральних обсягів реалізації (Нз, Нзб) на фінансові результати господарської діяльності.

Показники співвідношень між факторами операційної діяльності характеризуються відносними величинами інтенсивності, які показують скільки одиниць однієї сукупності припадає на одиницю іншої. Це дозволяє за допомогою методів аналізу з високим рівнем точності оцінити величину і виконати прогнози розрахунки показників, між якими існують чіткі причинно-наслідкові (функціональні) зв'язки.

В моделях розрахунків показників операційної діяльності взаємозв'язки ефекту їх зміни реалізуються таким чином:

$R_{\text{ЧО}} = \text{ЧД} : \text{ПО}$, рівень чистого доходу для створення операційного прибутку (РЧО) показує, яка сума чистого доходу підприємства створює 1 гривню операційного прибутку;

$R_{\text{ВО}} = (\text{ЧД} - \text{ЗВ}) : \text{ПО} = \text{ВП} : \text{ПО}$, рівень валового прибутку для створення операційного прибутку (РВО) показує, яка сума валового прибутку підприємства створює 1 гривню операційного прибутку;

$R_{\text{ЗП}} = \Delta \text{ПО} : \text{ПО} = [(\text{РЧО} \times \text{Цз}) \times (1 + \text{Нз})] + (\text{РВО} \times \text{Нз})$, рівень зміни операційного прибутку від зміни цін і обсягів реалізації (РЗП) показує темп приросту (спаду) операційного прибутку від зміни цін і обсягів

реалізації при заданому рівні РЧО і РВО.

Операційні ціновий, натуральний і комбінований фактори впливу на формування прибутку показують у скільки разів темпи зміни прибутку перевищують темпи зміни чистого доходу, відповідно від зміни цін, натуральних обсягів реалізації і обох факторів разом при відповідних витратах.

Механізм застосування окремих показників формування операційного прибутку для моделювання чистого доходу і операційного фінансового результату розглянемо на відповідних прикладах (табл. 11.2.2).

Таблиця 11.2.2

Показники результатів господарювання підприємств

Показники за рядками Звіту про фінансові результати	ПАТ „Промінь” (грн.)	ТОВ „Прогрес” (тис. грн.)	ПАТ „Ласощі” (грн.)	ТОВ „Дубок” (грн.)	ПАТ „Полісся” (грн.)
1. Чистий дохід (сума ряд. 035,060)	377243,3	5589,1	189599,5	111477,8	491033,4
2. Витрати операційної діяльності (сума ряд. 040, 070, 080, 090)	365058,3	5673,8	177934,2	107857,4	486769,0
3. Змінні витрати (сума ряд. 040, 090)	327493,4	5083,3	159835,8	96842,8	425106,9
4. Постійні витрати (сума ряд. 070, 080)	37564,9	590,5	18098,4	11014,6	61662,1
5. Валовий прибуток (п.1 – п.2)	49749,9	505,8	29763,7	14635,0	65926,5
6. Фінансовий результат від операційної діяльності: (прибуток (ряд. 100) і збиток (ряд. 105))	12185,0	-84,7	11665,3	3620,4	4264,4
7. Рівень показників на 1 грн. прибутку від операційної діяльності, грн.:					
• чистого доходу (РЧО) (п.1 : п.6)	30,95965	-65,98701	16,25329	30,79157	115,14713
• валового прибутку (РВО) (п.5 : п.6)	4,08288	-5,97166	2,55147	4,04237	15,45974

В господарській діяльності мають місце 6 видів підприємницьких ситуацій, які впливають на операційний фінансовий результат (рис. 11.2.1).



Рис. 11.2.1 Підприємницькі ситуації при моделюванні фінансових результатів господарської діяльності

Величина чистого доходу, яка створює на підприємстві 1 грн. операційного прибутку (РЧО), дає можливість визначити можливу зміну чистого доходу за рахунок зміни тільки цін щодо реалізованих об'єктів діяльності. Якщо операційні витрати не змінюються, то весь приріст чистого доходу за рахунок зміни цін перетворюється в операційний прибуток.

Розглянемо приклад, якщо чистий дохід ПАТ „Промінь” (табл. 11.2.2) можливо було б збільшити за рахунок зростання цін на 1%, то його абсолютна величина зросла б на 3772,4 грн. $(377243,3 \times 0,01)$. Відповідно прибуток зростає на 30,95965% $(1\% \times 30,95965)$ і буде становити 15957,4 грн. $[12185,0 + (12185,0 \times 0,3096)]$, або $(12185,0 + 3772,4)$.

У іншому випадку, чистий дохід підприємства (табл. 11.2.2) передбачається зменшити на 4% за рахунок зниження цін. Відповідно прибуток зменшиться на 123,8386% $(4 \times 30,95965)$. Оскільки темп зменшення прибутку перевищує 100%, прибуткова діяльність перетвориться у збиткову. Зниження прибутку на рівні 123,8386% означає, що сума його зменшення дорівнює 15089,7 грн. $(12185,0 \times 1,238386)$, а збиток буде становити 2904,7 грн. $(12185,0 - 15089,7)$.

Показник РЧО дає можливість розрахувати максимально можливе зниження цін, щоб операційна діяльність не була збитковою, тобто чистий дохід не був нижче точки беззбитковості. Іншими словами, прибуток не повинен зменшитися більш ніж на 100%. В нашому прикладі, коли РЧО підприємства дорівнює 30,95965 (табл. 11.2.2), для забезпечення беззбиткової діяльності ціни можливо знизити не більш ніж на 3,23 % $(100 : 30,95965)$.

Звернімося тепер до прикладу збиткового підприємства. Чистий дохід ТОВ „Прогрес” (табл. 11.2.2), наприклад, можливо збільшити на 1,5%. При цьому операційний збиток зменшується на 98,9805% [$1,5\% \times (-65,98701)$], або на 83,8 тис. грн. [$-84,7 \times (-0,989805)$]. Збиток буде становити 0,9 тис. грн. (84,7 – 83,8). Щоб забезпечити беззбиткову діяльність, ціни необхідно збільшити не на 1,5%, а на 1,5154 % [$-100 : (-65,98701)$]; [$1,5154 \times (-65,98701) = -100\%$]. У такому випадку збиток буде ліквідовано не частково, а повністю.

Величина валового прибутку, яка створює на підприємстві 1 грн. операційного прибутку, характеризує функціональний зв'язок впливу на операційний фінансовий результат зміни натуральних обсягів реалізації при одному і тому ж рівні загальної суми постійних витрат, цін та в розрахунку на одиницю продукції змінних витрат. При цьому, здійснюється елімінавання (усунення) впливу окремих факторів шляхом відповідного умовного їх фіксування на певному рівні, а одержаний валовий прибуток від зміни об'єктів реалізації змінить суму операційного фінансового результату.

Здійснимо прогнозування операційного фінансового результату за умови, що чистий дохід підприємства ПАТ „Ласоці” (табл. 11.2.2) збільшується на 5% за рахунок зростання натуральних обсягів реалізації. Відповідно операційний прибуток зростає на 12,75735 % ($5 \times 2,55147$) і буде становити 13153,5 грн. [$11665,3 + (11665,3 \times 0,12757)$].

У разі, якщо чистий дохід підприємства ТОВ „Дубок” (табл. 11.2.2), наприклад, зменшиться на 2,5% за рахунок відповідного зменшення натуральних обсягів реалізації, операційний фінансовий результат зменшиться на 10,1059 % ($2,5 \times 4,04237$) і становитиме 3254,5 грн. [$3620,4 - (3620,4 \times 0,101059)$]. Якби натуральний обсяг реалізації знизився більш ніж на 24,73796 % ($100 : 4,04237$), операційна діяльність була б збитковою, оскільки зменшення прибутку перевищило б 100% ($24,73796\% \times 4,04237$).

Ключовою є проблема збільшення чистого доходу ТОВ „Прогрес” (табл. 11.2.2). Якщо обґрунтувати сценарій, що натуральний обсяг реалізації збільшиться на 10%, то операційний збиток підприємства зменшиться на 59,7166% [$10\% \times (-5,97166)$], або на 50,6 тис. грн.: [$-84,7 \times (-0,597166)$]. Збиток буде становити 34,1 тис. грн. (84,7 – 50,6). Щоб забезпечити беззбитковість, натуральний обсяг реалізації необхідно збільшити на 16,7458 % ($100 : 5,97166$), так як $16,7458 \times (-5,97166)$ становить (-100%).

Для порівняння, якщо чистий дохід ПАТ „Полісся” (табл. 11.2.2) зменшиться на 10% за рахунок зменшення натурального обсягу реалізації, то фінансовий результат зменшиться на 154,5974 % ($10 \times 15,45974$) і буде становити 2328,3 грн. збитку замість 4264,4 грн. прибутку [$4264,4 - (1,545974 \times 4264,4)$].

Таким чином, порівнюючи результати розрахунків на основі

показників формування операційного прибутку, можна зробити наступні висновки:

1. Чим вищі показники РЧО і РВО, тим більшим коливанням піддається операційний фінансовий результат при однаковій зміні чистого доходу від реалізації. Тому при високому рівні показників РЧО і РВО зниження чистого доходу від реалізації частіше може привести до збитковості підприємства, ніж при низькому його рівні.

2. Велика різниця рівнів РЧО і РВО відображає відносно сильний вплив динаміки змінних витрат на динаміку операційного фінансового результату. Отже, очевидно, що при рості чистого доходу за рахунок натурального обсягу реалізації, збільшення прибутку значно менше, ніж при збільшенні цін. І навпаки, зниження чистого доходу у формі зменшення натурального обсягу реалізації приводить до кращого фінансового результату, ніж зниження цін.

3. Застосування показників РЧО і РВО при моделюванні чистого доходу і операційного фінансового результату дозволяє визначати максимально можливе зниження чистого доходу для збереження беззбитковості господарської діяльності чи мінімально необхідний ріст чистого доходу для ліквідації операційного збитку.

Водночас, здійснення такого роду економічних вимірювань багато в чому поєднане із значними припущеннями. Вищенаведені розрахунки придатні тільки для випадків, коли зміна операційного фінансового результату визначається одним фактором при незмінному іншому: або змінюються ціни, але не змінюється натуральний обсяг реалізації, або навпаки.

У реальних умовах господарювання, як правило, відбувається одночасна зміна і цін, і натурального обсягу реалізації, причому обидва фактори можуть діяти і в одному напрямку, і в протилежних.

Для розрахунку темпів і напрямів зміни фінансового результату від реалізації, шляхом одночасного коригування зміни цін і натурального обсягу реалізації в межах наявних можливостей, використовують формулу показника РЗП.

$$\text{РЗП} = \Delta\text{ПО} : \text{ПО} = [(\text{РЧО} \times \text{Цз}) \times (1 + \text{Нз})] + (\text{РВО} \times \text{Нз}).$$

На основі алгоритму розрахунку показника РЗП розглянемо можливі варіанти одночасної зміни цін і натуральних обсягів реалізації та впливу сценаріїв на операційний фінансовий результат.

1. Моделювання темпів і напряму зміни операційного фінансового результату. Так, у ПАТ „Полісся” (табл. 11.2.2) РЧО дорівнює 115,14713 грн., а РВО – 14,45974 грн. Передбачається, що при зменшенні цін на 1,5%, тобто Цз = -0,015, натуральний обсяг реалізації збільшиться на 7%, тобто Нз = 0,07.

Значення РЗП для даного випадку становитиме:

$$\Delta\text{ПО} : \text{ПО} \times 100 = [115,14713 \times (-0,015) \times (1 + 0,07)] +$$

$$+ (15,45974 \times 0,07)] \times 100 = -76,59\%.$$

Отже, при заданій ситуації операційний фінансовий результат знизиться на 76,59% у порівнянні з базисним періодом. При такому методі розрахунку темпів зміни фінансового результату від реалізації не мають значення абсолютні показники, а важливі тільки рівні (відносні величини) показників РЧО і РВО.

Перевіримо отриманий результат методом прямого розрахунку. Прибуток буде становити: $(491033,4 \times 0,985 \times 1,07) - (425106,9 \times 1,07) - (486769,0 - 425106,9) = 1000,3$ грн. Зменшення прибутку становить: $(1000,3 - 4264,4) : 4264,4 \times 100 = -76,59\%$. Результат прямого розрахунку відповідає результату розрахунку за формулою.

Розглянемо інший сценарій для прийняття управлінського рішення. У ТОВ „Прогрес” (табл. 11.2.2) РЧО = - 65,98701, РВО = -5,97166 грн. (тобто збиткова діяльність), прогнозуються зміни, що Цз = 0,01, а Нз = -0,03.

У рамках даної розрахункової схеми зміна фінансового результату буде складати:

$[(-65,98701 \times 0,01) \times (1 - 0,03) + [(-5,97166) \times (-0,03)] \times 100 = -46,1\%$, тобто збиток зменшиться на 46,1%. Перевірка за прямим розрахунком: $[(5589,1 \times 1,01 \times 0,97) - (5083,3 \times 0,97)] - (5673,8 - 5083,3) = -45,7$ тис. грн., $[-45,7 - (-84,7)] : (-84,7) \times 100 = -46,1\%$

2. Зміна фінансового результату шляхом одночасного коригування зміни цін і натурального обсягу реалізації в межах наявних можливостей.

Згідно з даним критерієм припустимо, що ПАТ „Ласощі” (табл. 11.2.2), у якого РЧО = 16,25329 грн., а РВО = 2,55147 грн., має можливість збільшити натуральний обсяг реалізації на 5% при зниженні цін на 4%. За формулою знаходимо відсоток зміни операційного прибутку:

$$\text{ДПО} : \text{ПО} \times 100 = [16,25329 \times (-0,04) \times 1,05 + (2,55147 \times 0,05)] \times 100 = -55,5\%.$$

Підприємству можна знизити прибуток від операційної діяльності не більше ніж на 25%. Якщо зберегти індекс натурального обсягу реалізації, то індекс зменшення цін повинен бути менший, ніж передбачається. Прийmemo індекс цін, що забезпечує зниження прибутку, не більше, ніж на 25% за X. Тоді: $[(16,25329 \times X \times 1,05) + (2,55147 \times 0,05)] \times 100 = -25\%$; $X = -0,717\%$.

Отже, щоб отримати прибуток від реалізації не менше необхідної підприємству величини, ціни повинні знизитися не на 4%, а не більше, ніж на 0,717%.

Припустимо тепер, що індекс цін не можна піддавати зміні, а можна регулювати лише індекс натурального обсягу реалізації, що і приймається за X. Рівняння буде мати наступний вигляд: $[16,25329 \times (-0,04) \times (1+X) + (2,55147 \times X)] \times 100 = -25\%$; $X = 21,04\%$.

При зниженні цін на 4% натуральний обсяг реалізації повинен вирости більше, ніж на 21%, щоб забезпечити операційний прибуток не нижче

припустимого для підприємства розміру. Якщо рівень розрахованих індексів є реальним в умовах попиту на продукцію підприємства, необхідний прибуток можна забезпечити.

3. Визначення необхідного рівня одного з індексів змін: цін чи натуральних обсягів реалізації, якщо відомий інший і задана потрібна підприємству сума операційного прибутку.

При заданих сумі, а отже, і приросту операційного прибутку, індекси цін і натурального обсягу реалізації взаємозалежні. Тоді: $\text{Цз} = [(\Delta\text{ПО} : \text{ПО}) - (\text{РВО} \times \text{Нз})] : [\text{РЧО} \times (1 + \text{Нз})]$; $\text{Нз} = [(\Delta\text{ПО} : \text{ПО}) - (\text{РЧО} \times \text{Цз})] : [(\text{РЧО} \times \text{Цз}) + \text{РВО}]$.

Наведемо числові приклади практичного застосування одержаних співвідношень. Нехай ПАТ „Ласощі” (табл. 11.2.2), у якого РЧО = 16,25329 грн., РВО = 2,55147 грн., передбачає збільшити прибуток на $\Delta\text{ПО} : \text{ПО} = 0,15$, або 15%. Відомо, що $\text{Нз} = 0,1$;

За формулою визначимо Цз, що забезпечує приріст операційного прибутку на 15%:

$\text{Цз} = [(0,15 - (2,55147 \times 0,1)) : [16,25329 \times (1 + 0,1)]] = -0,0059 = -0,59\%$. Це означає, що при збільшенні натурального обсягу реалізації на 10% ціни можуть знизитися не більше, ніж на 0,59%, більше зниження цін не дозволить забезпечити приріст прибутку на 15%.

Припустимо тепер, що підприємству ПАТ „Ласощі” (табл. 11.2.2) необхідно забезпечити операційний прибуток, рівний базисному. Одночасно передбачається зниження цін на 1%, тобто $\text{Цз} = -0,01$. Як повинен змінитися натуральний обсяг реалізації визначимо за формулою (Нз): $\text{Нз} = [0 - 16,25329 \times (-0,01)] : [16,25329 \times (-0,01) + 2,55147] = 0,0680 = 6,80\%$.

При збільшенні натурального обсягу реалізації менш ніж на 6,80% прибуток від реалізації буде менший, ніж в базисному періоді.

Розглянемо також ситуацію на прикладі збиткового підприємства. У базисному періоді реалізація продукції ТОВ „Прогрес” (табл. 11.2.2) збиткова. РЧО = -65,98701 грн., РВО = -5,97166 грн. Приміром, суму операційного збитку необхідно зменшити на 50%, тобто $\Delta\text{ПО} : \text{ПО} = -0,5$. Натуральний обсяг реалізації зростає на 20%, тобто $\text{Нз} = 0,20$. Який рівень цін забезпечить задану умову, визначимо за формулою: $\text{Цз} = [-0,5 - (-5,97166) \times 0,20] : [(-65,98701) \times 1,20] = -0,0088 = -0,88\%$

Зниження цін не повинно перевищувати 0,88%.

4. Визначення рівня індексів змін цін та натуральних обсягів реалізації, що забезпечують критичний обсяг чистого доходу, тобто нульовий операційний прибуток.

Незалежно від того, була в минулому або в базисному періоді господарська діяльність прибуткова чи збиткова, критичний обсяг чистого доходу означає, що у всіх використовуваних формулах $\Delta\text{ПО} : \text{ПО} = -1$, або -100%. Тому індекси для розрахунку критичного обсягу чистого

доходу визначаються за формулами:

$$\begin{aligned} \text{Цзб} &= [(-1) - (\text{РВО} \times \text{Нз})] : [\text{РЧО} (1 + \text{Нз})]; \\ \text{Нзб} &= [(-1) - (\text{РЧО} \times \text{Цз})] : [(\text{РЧО} \times \text{Цз}) + \text{РВО}], \end{aligned}$$

де Цзб – зміна ціни, яка забезпечує беззбитковий обсяг чистого доходу (ЧД) при відповідній зміні натурального обсягу реалізації (Нз); Нзб – зміна натурального обсягу реалізації, яка забезпечує беззбитковий обсяг чистого доходу (ЧД) при відповідній зміні цін (Цз).

Продемонструємо викладене на конкретних прикладах. Зупинимося на дослідженні межі зниження натурального обсягу реалізації продукції, яка забезпечує беззбитковий рівень господарювання. ПАТ „Промінь” (табл. 11.2.2), у якого РГО = 30,95965 і РВО = 4,08288 у базисному періоді було прибуткове. Передбачуваний Цз = -0,03 = 3%. Визначимо Нзб: $\text{Нзб} = [-1 - 30,95965 \times (-0,03)] : [30,95965 \times (-0,03) + 4,08288] = -0,022577 = -2,2577\%$.

Це означає, що зниження цін при одночасному зниженні натурального обсягу реалізації на 0,03% дозволить забезпечити нульовий прибуток від їх господарської діяльності.

Перевіримо отриманий результат методом прямого розрахунку за формулою:

$$(\text{Нзб}) (377243,3 \times 0,97 \times 0,97743) - (327493,4 \times 0,97743) - (365058,3 - 327493,4) = 0.$$

Аналогічний розрахунок здійснюють для визначення можливої межі зниження цін у ПАТ „Ласощі” (табл. 11.2.2), в якого: РЧО = 16,25329; РВО = 2,55147, Нз = -0,03 = -3%. Визначимо за формулою Цзб:

$$\text{Цзб} = [-1 - 2,55147 \times (-0,03)] : [16,25329 \times (1 - 0,03)] = -0,0586 = -5,86\%.$$

При зниженні натурального обсягу реалізації на 3% і зниженні цін на 5,86% господарська діяльність підприємства буде мати нульову рентабельність.

Зрозуміло, що якщо ціни чи натуральний обсяг реалізації знизяться в більшій мірі, ніж розраховано у вищенаведених прикладах, господарська діяльність підприємств буде збиткова.

Фінансові розрахунки є ефективним засобом визначення параметрів показників, яких необхідно досягти, щоб ліквідувати збитковість. Наприклад, у ТОВ „Прогрес” (табл. 11.2.2): РЧО = - 65,98701 грн., РВО = -5,97166 грн. Отже, у базисному періоді господарська діяльність була збиткова. Передбачається зниження цін на 1%, тобто Цз = -0,01 = -1%. За формулою знаходимо Нзб:

$$\text{Нзб} = [-1 - (-65,98701) \times (-0,01)] : [-65,98701 \times (-0,01) - 5,97166] = 0,0640 = 6,40\%.$$

Щоб підприємству ТОВ „Прогрес” з існуючими базисними даними господарювання при зниженні цін забезпечити беззбиткову діяльність, натуральний обсяг реалізації доведеться збільшити на 6,4%. У більшості випадків така можливість ймовірна, отже, збитковість можна ліквідувати.

Проте, слід зауважити, що формування ринку натуральних обсягів реалізації – це складний процес, який передбачає узгодження інтересів усіх його суб'єктів, у першу чергу виробників, споживачів, держави. Проте конкретні товари у більшості випадків лише частково задовольняють інтереси згаданих суб'єктів, які активно взаємодіють на ринку. У загальному випадку інтереси різних суб'єктів не є однаковими, вони можуть істотно відрізнятися (рис. 11.2.2).



Рис. 11.2.2. Схема взаємодії інтересів суб'єктів ринку товарів при моделюванні операційного фінансового результату

Так, у виробництві товарів сфери 2 зацікавлені виробники, вони формують пропозицію. Споживачі формують попит. Але виробництво таких товарів перебуває поза межами інтересів держави. Отже, вона може його припинити, якщо не буде враховано її інтересів. У виробництві товарів, які відповідають сфері 3, не зацікавлені виробники, і тому необхідно їх стимулювати. У виробництві товарів, які відповідають сфері 4, не зацікавлені споживачі. Для формування ринку товарів цієї групи необхідним є стимулювання споживачів, яке відбуватиметься за умови перевищення доходів інших суб'єктів ринку над їх витратами щодо стимулювання споживачів.

Товари, які відповідають інтересам лише одного суб'єкта ринку, є практично неприйнятними, оскільки вони зустрічають активну протидію інших суб'єктів. Але іноді цей суб'єкт може вплинути на інших суб'єктів.

Таким чином, необхідним є вибір товарів, які найбільшою мірою відповідають інтересам усіх суб'єктів, задіяних у формуванні ринку. Це дозволить обійтися без зайвих витрат і сподіватися на тривалий життєвий цикл даного товару.

Наступний розрахунок дозволить знайти відповідь на питання необхідного рівня зростання цін, щоб ліквідувати збитковість. У ТОВ „Прогрес” (табл. 11.2.2), де РЧО = -65,98701 грн. і РВО = -5,97166 грн., передбачається ріст натурального обсягу реалізації на 3%, тобто $H_z = 0,03$. Визначимо, який рівень цін може в цих умовах забезпечити критичний обсяг чистого доходу. Для цього скористаємося формулою:

$$\begin{aligned} \text{Цзб} &= [-1 - (-5,97166) \times 0,03] : [-65,98701 (1 + 0,03)] = \\ &= 0,0121 = 1,21\%. \end{aligned}$$

Підвищення цін на 1,21%, з ростом натурального обсягу реалізації на 3%, дасть можливість ліквідувати збиток. Менше значення одного з показників, при збереженні рівня іншого, приведе до збиткової господарської діяльності.

У цілому з розглянутих випадків впливає досить важливий висновок: фінансовий аналіз показників звітності дає можливість сформувати комплексну систему діагностики діяльності підприємств і регіонів, а також є базою для обґрунтування і прийняття оптимальних управлінських рішень.

Таким чином, вищенаведені розрахунки моделювання фінансового результату дозволяють не тільки визначити зміну чистого доходу і операційного прибутку порівняно з їх величиною в базисному періоді, але й оцінити фактори, що впливають на ці зміни. Визначена можлива динаміка цін і натурального обсягу реалізації забезпечує розрахунок очікуваного операційного прибутку, який необхідний господарюючим структурам. Знаючи це, підприємства і регіони в межах наявних можливостей здатні маневрувати зміною цін і натуральними обсягами реалізації за окремими видами економічної діяльності, наближаючи умови попиту на свою продукцію до бажаного результату.

Для факторного аналізу прибутку доцільно використовувати індексний метод, як найбільш характерний прийом вивчення впливу факторів на економічний показник.

При цьому прибуток розглядають як функцію показників факторів. Найпростішу аналітичну форму залежності прибутку (ПР) можливо представити як добуток:

$$\begin{array}{lll} \text{ПР} = \text{ЧД} \times \text{Пч}; & \text{ПР} = \text{В} \times \text{Пв}; & \text{ПР} = \text{СА} \times \text{Па}; \\ \text{ПР} = \text{СК} \times \text{Пк}, & \text{або} & \text{ПР} = \text{Оі} \times \text{Пі}, \end{array}$$

де ЧД – чисті доходи підприємства; В – витрати підприємства; СА – середньорічна вартість активів; СК – середньорічна сума власного капіталу; Оі – обсяг окремих видів ресурсів, які брали участь у створенні прибутку; Пч, Пв, Па, Пк, Пі – прибутковість, сума прибутку на 1 грн. відповідно: чистих доходів, витрат, активів, власного капіталу, окремих видів ресурсів, які брали участь у створенні прибутку.

Розрахункові показники для аналізу впливу факторів на фінансовий результат приведено в табл. 11.2.3.

Таблиця 11.2.3

Аналіз впливу факторів на зміну фінансового результату підприємства
(тис. грн.)

Показники	Періоди		Відхилення, поточного періоду порівняно з минулим періодом
	минулий період (0)	поточний період (1)	
Чисті доходи	25877,3	37724,3	11847,0
Витрати	24692,5	36505,8	11813,3
Прибуток	1184,8	1218,5	33,7
Середньорічна вартість активів	33408,9	39842,1	6433,2
Середньорічна сума власного капіталу	18194,1	20031,5	1837,4
Прибутковість, коп. на 1 грн.:			
• витрат	4,7986	3,3378	-1,4608
• чистих доходів	4,5789	3,2300	-1,3489
• середньорічної вартості активів	3,5466	3,0583	-0,4883
• середньорічної вартості власного капіталу	6,5125	6,0829	-0,4296

Розрахункові дані табл. 11.2.3 свідчать, що прибуток залежить від показників фізичного обсягу діяльності підприємства (I_0) та прибутковості (I_p), і відповідно індекс прибутку (I_{pr}) можна подати як добуток індексів:

$$I_{pr} = I_{оч} \times I_{пч}, \quad I_{pr} = I_{ов} \times I_{пв}, \quad I_{pr} = I_{оа} \times I_{па},$$

$$I_{pr} = I_{ок} \times I_{пк}, \quad I_{pr} = I_{oi} \times I_{pi},$$

де $I_{оч}$, $I_{ов}$, $I_{оа}$, $I_{ок}$, I_{oi} – індекси фізичного обсягу показників діяльності підприємства, відповідно чистих доходів, витрат, активів, власного капіталу та інших видів ресурсів; $I_{пч}$, $I_{пв}$, $I_{па}$, $I_{пк}$, I_{pi} – індекси прибутковості, відповідно чистих доходів, витрат, активів, власного капіталу та інших видів ресурсів.

Показники – співмножники індексної системи є факторами показника-результату, які визначають його динаміку. Отже, у межах індексної системи можна визначити роль кожного окремого фактора, оцінити його вплив на динаміку результату.

Прибуток є результативним показником індексної системи. Його індекс обчислюється як відношення даних поточного $\sum O_i \times P_i = 1218,5$ тис. грн. і минулого $\sum O_i \times P_i = 1184,8$ тис. грн. періоду:

$$I_{pr} = \frac{1218,5}{1184,8} = 1,0284, \quad \text{тобто прибуток збільшився на } 2,84\%. \quad \text{Цей}$$

індекс можна записати, наприклад, як добуток індексів обсягів і прибутковості чистого доходу.

$$I_{\text{оч}} = \frac{\sum \text{ЧД}_1 \times \text{Пч}_0}{\sum \text{ЧД}_0 \times \text{Пч}_0} = \frac{37724,3 \times 4,5789}{25877,3 \times 4,5789} = \frac{1727,3}{1184,8} = 1,4578$$

$$I_{\text{пч}} = \frac{\sum \text{ЧД}_1 \times \text{Пч}_1}{\sum \text{ЧД}_1 \times \text{Пч}_0} = \frac{37724,3 \times 3,2300}{37724,3 \times 4,5789} = \frac{1218,5}{1727,3} = 0,7054$$

$$I_{\text{пр}} = I_{\text{оч}} \times I_{\text{пч}} = 1,4578 \times 0,7054 = 1,0284$$

Отже, зведені індекси обсягів ($I_{\text{оч}}$) і прибутковості ($I_{\text{пч}}$) чистого доходу, маючи самостійне значення, водночас виконують аналітичну функцію – оцінюють вплив відповідного фактора на динаміку фінансового результату. Ступінь впливу факторів на результат характеризують темпи приросту факторів. У розглянутому прикладі за рахунок збільшення обсягів чистого доходу прибуток зріс на 45,78%, а зниження прибутковості чистого доходу призвело до зменшення прибутку на 29,46%.

У межах індексної системи можна визначати також абсолютний вплив факторів на зміну результату.

За результатами господарювання підприємства у поточному періоді в порівнянні з минулим періодом відбулося абсолютне збільшення фінансового результату.

$$\Delta \text{ПР} = \sum O_1 \times \text{П}_1 - \sum O_0 \times \text{П}_0 = 1218,5 - 1184,8 = 33,7 \text{ тис. грн.}$$

На абсолютну величину зміни прибутку впливають динамічні зміни в обсягах окремих ресурсів, які брали участь в його створенні та рівні їх прибутковості.

Отже, ми бачимо, що $\Delta \text{ПР} = \Delta \text{ПР}(\text{oi}) + \Delta \text{ПР}(\text{pi})$. Абсолютний вплив кожного фактора окремо визначається як різниця між чисельником і знаменником відповідного індексу. Цей розрахунок можна здійснювати за відповідними формулами.

Наприклад, якщо на зміну прибутку впливають зміни обсягу чистого доходу і його прибутковості, то вплив цих факторів розраховують наступним чином:

$$\Delta \text{ПР}_{(\text{оч})} = \sum (\text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_0) \times \text{Пч}_0 = \sum \text{ЧД}_1 \times \text{Пч}_0 - \sum \text{ЧД}_0 \times \text{Пч}_0$$

$$\Delta \text{ПР}_{(\text{пч})} = \sum (\text{Пч}_1 - \text{Пч}_0) \times \text{ЧД}_1 = \sum \text{ЧД}_1 \times \text{Пч}_1 - \sum \text{ЧД}_1 \times \text{Пч}_0$$

Згідно з даними табл. 11.2.3 абсолютні показники впливу факторів на зміну прибутку становлять:

$$\Delta \text{ПР}_{(\text{оч})} = 1727,3 - 1184,8 = 542,5$$

$$\Delta \text{ПР}_{(\text{пч})} = 1218,5 - 1727,3 = -508,8$$

$$\text{Загальний результат: } 542,5 + (-508,8) = 33,7 \text{ тис. грн.}$$

Абсолютне зменшення прибутку було спричинене спадом прибутковості чистого доходу на 1,35 коп. з кожної гривні виручки, або на 29,48%. Водночас, підприємство за рахунок приросту обсягів реалізації на 11847,0 тис. грн. (екстенсивний фактор) дещо покращило фінансовий

результат.

Розрахунок впливу факторів за показниками окремих видів ресурсів підприємства та його прибутковості, наведених в табл. 11.2.3, здійснено в табл. 11.2.4.

Показники табл. 11.2.4 свідчать, що зростання обсягів ресурсів, які брали участь у створенні прибутку підприємства, відбувається не еластично відносно фінансових результатів господарювання.

Відхилення прибутку в динаміці за поточним і базисним рівнями можливо вивчити за зміною обсягів реалізованих об'єктів діяльності в асортименті (К) і прибутком з одиниці об'єктів (ПК).

Таблиця 11.2.4

Вплив факторів на зміну фінансового результату діяльності підприємства у поточному періоді порівняно з минулим періодом

(тис. грн.)

Фактори	Показники*							
	чисті доходи		витрати		активи		власний капітал	
	сума	індекс	сума	індекс	сума	індекс	сума	індекс
Величина показників діяльності підприємств	542,5	1,4578	566,9	1,4784	261,8	1,1925	153,3	1,1010
	ΔПР _(ОЧ)		ΔПР _(ОВ)		ΔПР _(ОА)		ΔПР _(ОК)	
Рівень прибутковості	-508,8	0,7054	-533,2	0,6956	-228,1	0,8623	-119,6	0,9340
	ΔПР _(ПЧ)		ΔПР _(ПВ)		ΔПР _(ПА)		ΔПР _(ПК)	

* Примітка. Індекс прибутку 1,0284, абсолютний показник зміни прибутку – приріст 33,7 тис. грн.

$$(\sum K_1 \times PK_1 - \sum K_0 \times PK_0) = \sum (K_1 - K_0) \times PK_0 + \sum (PK_1 - PK_0) \times K_1 = (\sum K_1 \times PK_0 - \sum K_1 \times PK_0) + (\sum K_1 \times PK_1 - \sum K_1 \times PK_0) = (1792,5 - 1184,8) + (1218,5 - 1792,5) = 33,7 \text{ тис. грн.}$$

Залежність результативного показника від факторів відображається у відповідних індексах:

$$I_{\text{пр}} = \frac{\sum K_1 \times PK_1}{\sum K_0 \times PK_0} = \frac{1218,5}{1184,8} = 1,0284$$

$$I_{\text{к}} = \frac{\sum K_1 \times PK_0}{\sum K_0 \times PK_0} = \frac{1792,5}{1184,8} = 1,5128$$

$$I_{\text{пк}} = \frac{\sum K_1 \times PK_1}{\sum K_1 \times PK_0} = \frac{1218,5}{1792,5} = 0,6798$$

Розглянуту закономірність ілюструє система взаємопов'язаних індексів:

$$I_{\text{пр}} = I_{\text{к}} \times I_{\text{пк}} \Rightarrow \Delta \text{ПР} = \Delta \text{ПК}_{(\text{к})} + \Delta \text{ПК}_{(\text{пк})}$$

$$I_{\text{пр}} = 1,0284 = 1,5128 \times 0,6798$$

Таким чином, якщо перший фактор (К) збільшив прибуток на 51,28%, або на 6077 тис. грн., то другий (ПК) – зменшив на 32,02%, або на 574,0 тис. грн., що в цілому збільшило прибуток в динаміці на 2,84%, або на 33,7 тис. грн.

Вплив зміни кожного з цих факторів, в свою чергу, залежить від зміни інших факторів. Так, відхилення прибутку за окремими видами об'єктів діяльності виникає внаслідок зміни цін і витрат, а від обсягів реалізації – зміни фізичного обсягу об'єктів та їх структурних зрушень в асортименті, оскільки різні види об'єктів мають різну прибутковість.

Аналіз впливу факторів на зміну прибутку в динаміці можливо поглибити побудувавши більш складну функціональну взаємозалежність показників з наступним застосуванням її у факторному індексному аналізі на підставі методу ланцюгових підстановок.

Зупинимось на чотирьохфакторній індексній моделі, пов'язаній з формуванням валового прибутку, яка дає можливість визначити причини зміни прибутку в динаміці залежно від впливу цін, витрат, обсягів і структури реалізації.

У відповідності з прийнятими в індексній теорії правилами і сутністю досліджуваного явища, можливо побудувати наступну модель факторних індексів:

$$\frac{\Pi_1}{\Pi_0} = \frac{\sum K_1 \times \Pi_1 - \sum K_1 \times V_1}{\sum K_0 \times \Pi_0 - \sum K_0 \times V_1} = \left(\frac{\sum K_1 \times \Pi_1 - \sum K_1 \times V_1}{\sum K_1 \times \Pi_0 - \sum K_1 \times V_0} \right) \times$$

$$\times \frac{\sum K_1 \times \Pi_0 - \sum K_1 \times V_1}{\sum K_1 \times \Pi_0 - \sum K_1 \times V_0} \times \frac{\sum K_1 \times \Pi_0 - \sum K_1 \times V_0}{(\sum K_0 \times \Pi_0 - \sum K_0 \times V_0) \times \frac{\sum K_1 \times \Pi_0}{\sum K_0 \times \Pi_0}} \times$$

$$\times \frac{(\sum K_0 \times \Pi_0 - \sum K_0 \times V_0) \times \frac{\sum K_1 \times \Pi_0}{\sum K_0 \times \Pi_0}}{\sum K_0 \times \Pi_0 - \sum K_0 \times V_0},$$

де відповідно в базисному і поточному періоді: K_0, K_1 – обсяг реалізованої продукції в асортименті; Π_0, Π_1 – ціни на продукцію; V_0, V_1 – виробнича собівартість одиниці продукції; Π_0, Π_1 – валовий прибуток.

На фінансовий результат відповідно до функціональної форми моделі взаємозв'язку впливають чотири фактори:

- ✓ обсяг реалізації і-го виду продукції (робіт, послуг, товарів) у натуральних одиницях (К);
- ✓ структура обсягів зміни реалізації продукції в асортименті (С);
- ✓ виробнича собівартість одиниці і-го виду реалізованої продукції (В);
- ✓ рівень цін за одиницю і-го виду продукції (Ц).

Відповідно, модель залежності фінансового результату (ФР) від наведених факторів має наступний вигляд:

$$\text{ФР} = \sum_{i=1}^n K \times (\Pi - В) \cdot$$

де n – кількість видів продукції (товарів, робіт, послуг).

Вплив структури обсягів реалізації на фінансовий результат проявляється при порівнянні його окремих інтегрованих показників.

Наведені фактори можуть спричинити різний вплив на зміну суми фінансового результату підприємств за показниками динамічного ряду (табл. 11.2.5).

Таблиця 11.2.5

Характеристика впливу окремих факторів на фінансовий результат діяльності підприємства

Фактор	Характеристика впливу
Обсяг реалізації продукції	Збільшення обсягу реалізації прибуткової продукції призводить до збільшення прибутку і навпаки; якщо реалізована продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу продажу відбувається збільшення збитку і навпаки
Структура і асортимент реалізованої продукції	При зростанні в обсягах реалізації частки більш прибуткової продукції збільшується сума прибутку; при збільшенні в реалізації питомої ваги низькоприбуткової та збиткової продукції – загальна сума прибутку зменшується та збільшується збиток
Виробнича собівартість одиниці продукції	Діє обернено пропорційно: зниження собівартості збільшує суму прибутку або зменшує суму збитку і навпаки
Ціна за одиницю продукції	Діє прямо пропорційно: збільшення ціни збільшує суму прибутку або зменшує суму збитку і навпаки

Всі фактори впливають на фінансовий результат як кожен окремо, так і сукупно. Так, сукупна дія впливу на фінансовий результат обсягів реалізованої продукції відображається в інтегрованих показниках зміни асортименту і структури реалізованої продукції (послуг, товарів, робіт).

Вплив фактора асортименту проявляється в установленні певного набору товарів, робіт, послуг з різними цінами і собівартістю. Зрозуміло, що заміна одного товару на інший (з іншим рівнем прибутковості) веде до збільшення чи зменшення загальної маси прибутку. Звичайно, підприємство намагається випускати найбільш рентабельні товари з метою максимізації прибутку. Разом з тим, необхідність утримувати певну нішу на ринку обумовлює реалізацію і менш прибуткових товарів.

Дія фактора структури за своїм характером подібна до впливу асортименту. Однак, у даному випадку змінюється не номенклатура товарів (робіт, послуг), а питома вага окремих з них у загальному обсязі реалізації. Збільшення питомої ваги більш прибуткових товарів (робіт, послуг) за рахунок менш прибуткових веде до збільшення загальної маси прибутку, і навпаки. Водночас, можливості підприємств впливати на

прибуток через даний фактор досить обмежені, оскільки структура реалізації продукції та надання послуг визначаються потребами ринку.

В індексній системі узагальнюючий індекс прибутку (I_p) розраховується як добуток факторних показників: індексу впливу зміни цін (I_c), індексу впливу зміни витрат (I_v), індексу впливу структурних зрушень в асортименті продукції (I_z) та індексу обсягів реалізації (I_k), тобто:

$$I_p = I_c \times I_v \times I_z \times I_k.$$

При цьому загальний індекс відображає відносну величину впливу всіх факторів на зміну прибутку в динаміці, а кожний факторний індекс характеризує відносну величину впливу на зміну відповідного фактора. Різниця між чисельником і знаменником загального індексу покаже суму зміни прибутку в динаміці, а в кожному факторному індексі – суму впливу окремого фактора.

Пояснимо методику аналізу впливу окремих факторів на зміну валового прибутку на прикладі діяльності підприємства (табл. 11.2.6).

Таблиця 11.2.6

Аналіз впливу факторів на зміну валового прибутку підприємства

Показники	Періоди		Показники за даними минулого періоду в перерахунку на поточні обсяги і асортимент продукції
	минулий	поточний	
1	2	3	4
1. Виробнича собівартість реалізованої продукції, грн. в тому числі:	141094	167403	161177
<i>Столів</i>			
– кількість реалізованих одиниць	1000	800	800
– собівартість одиниці продукції, грн.	90,25	101,76	90,25
– собівартість реалізованої продукції, грн.	90250	81408	72200
<i>Стільців</i>			
– кількість реалізованих одиниць	1200	2100	2100
– собівартість одиниці продукції, грн.	42,37	40,95	42,37
– собівартість реалізованої продукції, грн.	50844	85995	88977
2. Виручка від реалізації продукції, грн., в тому числі:	234708	276147	262311

Продовження табл. 11.2.6

1	2	3	4
<i>Столів</i>			
– кількість реалізованих одиниць	1000	800	800
– ціна реалізації одиниці продукції, грн.	156,24	164,19	156,24
– виручка від реалізації продукції, грн.	156240	131352	124992
<i>Стільців</i>			
– кількість реалізованих одиниць	1200	2100	2100
– ціна реалізації одиниці продукції, грн.	65,39	68,95	65,39
– виручка від реалізації продукції, грн.	78468	144795	137319
3. Валовий прибуток в тому числі від реалізації:	93614	108744	101134
<i>Столів</i>	65990	49944	52792
<i>Стільців</i>	27624	58800	48342

Індекс динаміки валового прибутку підприємства становив:

$$I_{\Pi} = \frac{\Pi_1}{\Pi_0} = \frac{108744}{93614} = 1,1616, \text{ або } 116,16 \%,$$

тобто відбулося збільшення прибутку на 16,16 %. Абсолютна величина збільшення прибутку:

$$\Delta \text{ПР} = 108744 - 93614 = 15130 \text{ грн.}$$

Індекс впливу на прибуток зміни цін дорівнює:

$$\left(I_{\Pi} = \frac{\sum K_1 \times C_1 - \sum K_1 \times B_1}{\sum K_1 \times C_0 - \sum K_1 \times B_1} \right) = \frac{276147 - 167403}{262311 - 167403} = \frac{108744}{94908} = 1,1458,$$

або 114,58%, тобто за рахунок збільшення рівня цін прибуток збільшився на 14,58%. Абсолютне збільшення прибутку за рахунок зростання цін становить:

$$\Delta \text{ПР}(C) = 108744 - 94908 = 13836 \text{ грн.}$$

Індекс впливу на прибуток зміни витрат, пов'язаних із створенням валового прибутку, дорівнює:

$$I_B = \frac{\sum K_1 \times C_0 - \sum K_1 \times B_1}{\sum K_1 \times C_0 - \sum K_1 \times B_0} = \frac{262311 - 167403}{262311 - 161177} = \frac{94908}{101134} = 0,9384,$$

або 93,84%, тобто за рахунок збільшення витрат прибуток зменшився на 6,16%. Абсолютне зменшення прибутку за рахунок збільшення витрат становить:

$$\Delta \text{ПР}(B) = 94908 - 101134 = -6226 \text{ грн.}$$

Індекс впливу зміни структурних зрушень в асортименті продукції на прибуток дорівнює:

$$I_3 = \frac{\sum K_1 \times \Pi_0 - \sum K_1 \times B_0}{(\sum K_0 \times \Pi_0 - \sum K_0 \times B_0) \times \frac{\sum K_1 \times \Pi_0}{\sum K_0 \times \Pi_0}} =$$

$$= \frac{262311 - 161177}{(234708 - 141094) \times \frac{262311}{234708}} = \frac{101134}{104623} = 0,9667,$$

або 96,67%, тобто за рахунок структурних зрушень в асортименті щодо реалізації менш прибуткової продукції прибуток зменшився на 3,33%. Абсолютне зменшення прибутку за рахунок погіршення структури реалізованої продукції за прибутковістю становить:

$$\Delta \text{ПР}(з) = 101134 - 104623 = -3489 \text{ грн.}$$

Індекс впливу на зміну прибутку обсягів реалізації продукції дорівнює:

$$I_k = \frac{(\sum K_0 \times \Pi_0 - \sum K_0 \times B_0) \times \frac{\sum K_1 \times \Pi_0}{\sum K_0 \times \Pi_0}}{\sum K_0 \times \Pi_0 - \sum K_0 \times B_0} =$$

$$= \frac{(234708 - 141094) \times \frac{262311}{234708}}{234708 - 141094} = \frac{104623}{93614} = 1,1176,$$

або 111,76%, тобто за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції прибуток збільшився на 11,76%. Абсолютне збільшення прибутку за рахунок збільшення обсягів реалізації становить:

$$\Delta \text{ПР}(к) = 104623 - 93614 = 11009 \text{ грн.}$$

Таким чином, взаємозв'язок обрахованих індексів може бути представлений наступним розрахунком:

$$I_{\Pi} = 1,1458 \times 0,9384 \times 0,9667 \times 1,1176 = 1,1616.$$

Проведений аналіз зміни розміру прибутку довів далеко не рівнозначну роль окремих факторів. Внаслідок підвищення собівартості продукції підприємство недоодержало відчутну суму прибутку.

Спільний вплив усіх факторів в абсолютному виразі на загальну зміну прибутку становить:

$$\Delta \text{ пр} = \Delta \text{ пр} (\text{ц}) + \Delta \text{ пр} (\text{в}) + \Delta \text{ пр} (\text{з}) + \Delta \text{ пр} (\text{к}) = 13836 + (-6226) + (-3489) + 11009 = 15130 \text{ грн.}$$

Загальне збільшення прибутку на 16,16% відбулося за рахунок зміни цін, внаслідок чого його величина збільшилась на 14,58%, приросту обсягів реалізації продукції, що призвело до його збільшення на 11,76%. Водночас, зростання виробничої собівартості реалізованої продукції зменшило прибуток на 6,16% і погіршення асортименту щодо реалізації менш прибуткової продукції, що зменшило прибуток на 3,33%.

Методику аналізу впливу факторів на валовий прибуток від окремого виду продукції розглянемо на прикладі реалізації столів (табл. 11.2.6).

1. Для виявлення впливу ціни на зміну валового прибутку необхідно відхилення ціни 7,95 грн. (164,19 – 156,24) помножити на кількість

реалізованих столів у поточному періоді (800) – 6360 грн. (7,95 x 800). Це значить, що за рахунок підвищення ціни, порівняно з минулим періодом, одержано додатковий валовий прибуток в сумі – 6360 грн.

2. Для виявлення впливу собівартості на зміну валового прибутку необхідно відхилення собівартості 11,51 грн. (101,76 – 90,25) помножити на кількість реалізованих столів у поточному періоді (800) - 9208 грн. (11,51 x 800). Це значить, що за рахунок збільшення виробничої собівартості, порівняно з минулим періодом, валовий прибуток зменшився на 9208 грн.

3. Щоб визначити вплив натурального обсягу реалізованих столів на зміну розміру валового прибутку, слід розмір валового прибутку, що був одержаний при реалізації одиниці продукції – у минулому періоді 65,99 грн. (156,24 – 90,25) помножити на розмір зміни натуральних обсягів реалізації продукції (-200) - 13198 грн. (65,99 x (800 – 1000)).

Внаслідок зменшення обсягів реалізації продукції валовий прибуток зменшився на 13198 грн.

Загалом зміна обсягу валового прибутку від вказаних факторів становить: 6360 – 9208 – 13198 = – 16046 грн., або 49944 – 65990 = 16046, тобто валовий прибуток зменшився на 16046 грн. Для побудови наочної моделі впливу факторів на формування фінансового результату від реалізації продукції можливо застосувати статистичні прямокутні діаграми (рис. 11.2.3, 11.2.4).

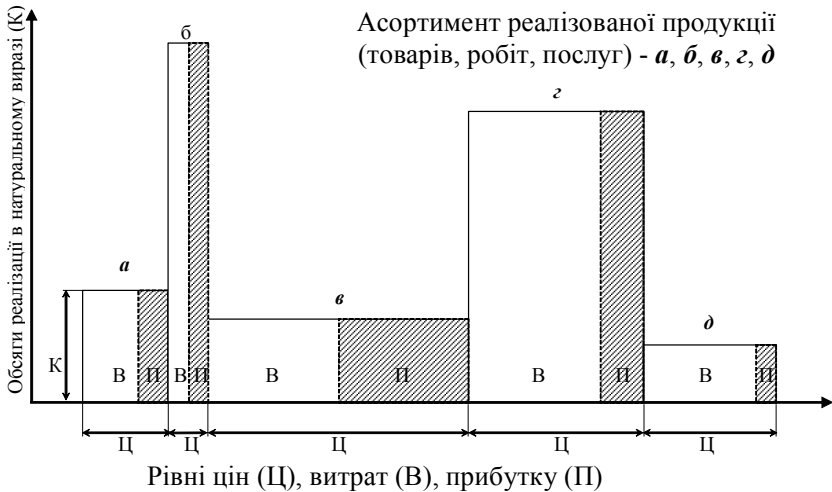


Рис. 11.2.3. Модель формування прибутку підприємства

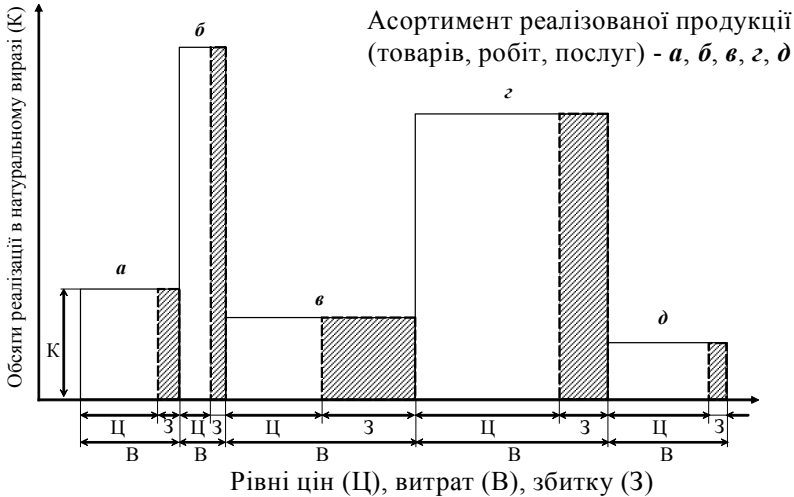


Рис. 11.2.4. Модель формування збитку підприємства

При побудові прямокутних діаграм встановлюють два масштаби: один для множника, який приймають за основу, а другий – для множника, який приймають за висоту. В наших моделях основою прямокутників є ціна, витрати, прибуток (збиток) на одиницю продукції, висотою – обсяг реалізації окремих видів продукції в натуральному виразі, площею прямокутників – чистий дохід ($K \times \text{Ц}$), витрати ($K \times \text{В}$), валовий прибуток від реалізації продукції ($K \times \text{П}$), валовий збиток від реалізації продукції ($K \times \text{З}$).

У процесі аналізу необхідно вивчити дані про використання чистого прибутку в динаміці і за структурою та з'ясувати фактори, що визначають розподіл прибутку (табл. 11.2.7).

Наведені дані (табл. 11.2.7) показують, що підприємство зменшило величину чистого прибутку в динаміці на 153,4 тис. грн., що є негативною тенденцією в умовах ринкової економіки. На виплату дивідендів було використано 28,0% прибутку, а на здійснення інвестиційних програм - 70,4%, тобто пріоритетним є напрям розподілу прибутку на забезпечення сталого розвитку господарської діяльності.

Водночас, розподіл чистого прибутку підприємства повинен ґрунтуватися і на дивідендній політиці. Якщо дивідендні виплати високі, то це одна з ознак того, що підприємство працює успішно і в нього вигідно вкладати фінансові ресурси, а чистий прибуток виконує соціальну функцію.

Оцінку дивідендної політики підприємства можна здійснювати за величиною доходів власників від вкладеного капіталу (табл. 11.2.8).

Таблиця 11.2.7

Аналіз розподілу чистого прибутку підприємства

Показники	Періоди				Відхилення		
	минулий		поточний		+,-	%	пунктів структури
	тис. грн.	%	тис. грн.	%			
Поповнення:							
• статутного капіталу	4210,0	48,3	4490,0	52,2	280,0	6,7	3,9
• додаткового капіталу	18,5	0,2	24,2	0,3	5,7	30,8	0,1
Формування резервного капіталу	1215,0	13,9	950,0	11,1	-265,0	-21,8	-2,8
Виплата дивідендів	2500,0	28,6	2400,0	28,0	-100,0	-4,0	-0,6
Списання збитку від викупу капіталу у власників	52,6	0,6	48,9	0,6	-3,7	-7,0	0,0
Списання непокритих збитків	106,4	1,2	-	0,0	-106,4	-100,0	-1,2
Інші форми споживання прибутку	97,5	1,1	86,9	1,0	-10,6	-10,9	-0,1
Нерозподілений прибуток	534,9	6,1	581,5	6,8	46,6	8,7	0,7
Разом	8734,9	100,0	8581,5	100,0	-153,4	-1,8	0,0

Таблиця 11.2.8

Розрахунок доходу акціонера підприємства

Назва показника	Од. виміру	Величина показника
1	2	3
1. Статутний капітал	грн.	230444
2. Кількість акцій	шт.	921776
3. Номінальна вартість 1 акції (п.1:п.2)	грн.	0,25
4. Чистий прибуток	грн.	366500
5. Прибуток, використаний в процесі господарської діяльності у звітному періоді та визначений для майбутніх поточних потреб	грн.	265000
6. Визначений фонд дивідендів (П.4 – П.5)	грн.	1015000
7. Фонд дивідендів до виплати на:		
а) на 1 акцію (П.6 : П.2)	коп.	11,011
б) на 1 грн. номінальної вартості акцій (П.6 : П.1)	коп.	44,045
8. Кількість акцій в акціонера	шт.	50180

Продовження табл. 11.2.8

1	2	3
9. Номінальна вартість акцій акціонера (П.8 · П.3)	грн.	12545
10. Дивіденд акціонера (П.7а · П.8)	грн.	5525,32
11. Власний капітал на:		
а) початок року	грн.	546870
б) кінець року	грн.	753066
в) приріст	грн.	206196
12. Балансова вартість 1 акції на:		
а) початок року (П.11а : П.2)	коп.	59,328
б) кінець року (П.11б : П.2)	коп.	81,697
в) приріст (П.12б – П.12а)	коп.	22,369
13. Балансова вартість акцій акціонера		
а) початок року (П.12а · П.8)	грн.	29770,79
б) кінець року (П.12б · П.8)	грн.	40995,55
в) приріст (П.13б - П.13а)	грн.	11224,76
14. Курсова вартість 1 акції		
а) початок року	коп.	86
б) кінець року	коп.	98
в) приріст (П.14б – П.14а)	коп.	12
15. Курсова вартість акцій акціонера		
а) початок року (П.14а · П.8)	грн.	43154,80
б) кінець року (П.14б · П.8)	грн.	49176,40
в) приріст (П.15б – П.15а)	грн.	6021,60
16. Різниця між курсовою і балансовою вартістю 1 акції		
а) на початок року (П.14а – П.12а)	коп.	26,672
б) на кінець року (П.14б – П.12б)	коп.	16,303
в) приріст	коп.	-10,369
17. Різниця між курсовою і балансовою вартістю акцій акціонера		
а) на початок року (П.16а · П.8)	грн.	13384,01
б) на кінець року (П.16б · П.8)	грн.	8180,85
в) приріст (П.17б – П.17а)	грн.	-5203,16
18. Доход акціонера		
а) дивіденд (П.10)	грн.	5525,32
б) приріст балансової вартості (П.13в)	грн.	11224,76
в) приріст різниці між курсовою і балансовою вартістю (П.17в)	грн.	-5203,16
д) всього (П.18а + П.18б + П.18в)	грн.	11546,92

Дохід, який формується власником підприємства на вкладений капітал, визначається сумою нарахованих дивідендів, приростом

балансової вартості внесків за рахунок величини реінвестованого прибутку і збільшення курсової вартості власного капіталу виходячи з привабливості господарської діяльності на ринку.

Сума дивідендів залежить від величини вкладеного капіталу і частки дивідендних виплат у загальній сумі чистого прибутку. Балансова вартість внесків формується сумою власного капіталу в розрахунку на 1 грн. статутного капіталу. Курсова вартість власного капіталу визначається ринковою (поточною) ціною підприємства.

Збільшення доходів власників забезпечується зростанням чистого прибутку та фінансовою стійкістю підприємства.

11.3. Аналіз рівня прибутковості діяльності підприємства

Показники прибутковості (рентабельності) забезпечують вивчення ефективності діяльності підприємства за співвідношенням ефекту (прибутку) і вартості витрачених ресурсів, а також доходів, отриманих у результаті їх використання. Аналіз рентабельності здійснюють за системою показників, які характеризують окремі сторони господарської діяльності (табл. 11.3.1).

Охарактеризуємо зміст кожного показника рентабельності.

Для оцінки ефективності формування поточних витрат підприємства доцільно використовувати показники валової, операційної, звичайної і загальногосподарської рентабельності.

Валова рентабельність характеризує ефективність роботи структурних підрозділів підприємства за центрами витрат і центрами відповідальності, де відбувається формування змінних витрат, безпосередньо пов'язаних з виготовленням продукції та загальновиробничим управлінням, а також визначення виробничої собівартості. Показник дає змогу визначити скільки копійок валового прибутку, який створюється в процесі реалізації продукції, формує 1 грн. витрат виробничої собівартості.

Рентабельність операційної діяльності – свідчить про ефективність операційних витрат, пов'язаних з формуванням виробничої собівартості, загальногосподарським управлінням і збутовою діяльністю та іншими операційними витратами. Ці витрати безпосередньо беруть участь у виготовленні та реалізації продукції і створюють прибуток від операційної діяльності, а показник рентабельності показує суму прибутку, одержану в розрахунку на 1 грн. цих витрат.

Рентабельність звичайної діяльності дозволяє вивчити привабливість підприємства за визначеними умовами господарювання відповідно до діючих положень внутрішніх і зовнішніх нормативних документів та з

Таблиця 11.3.1

Показники рентабельності та методика їх розрахунку для оцінки фінансового стану підприємств

Показники	Алгоритм розрахунку показників	Дані за рядками форм фінансової звітності*
1	2	3
Валова рентабельність основної діяльності	$\frac{\text{Валовий прибуток (збиток)}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}}$	$\text{ф.2} \frac{\text{ряд.050(055)}}{\text{ряд.040}}$
Рентабельність операційної діяльності	$\frac{\text{Прибуток (збиток) від операційної діяльності}}{\text{Операційні витрати}}$	$\text{ф.2} \frac{\text{ряд 100(105)}}{\text{сумаряд 040,070,080,090}}$
Рентабельність звичайної діяльності	$\frac{\text{Прибуток (збиток) від звичайної діяльності}}{\text{Витрати звичайної діяльності}}$	$\text{ф.2} \frac{\text{ряд 170(175)}}{\text{сума ряд 040,070,080,090,140,150,160}}$
Рентабельність господарської діяльності: а) для загальної оцінки ефективності діяльності підприємства; б) щодо оцінки ефективності діяльності підприємства для власника	$\frac{\text{Прибуток (збиток) від господарської діяльності}}{\text{Витрати господарської діяльності}}$ $\frac{\text{Чистий прибуток (збиток) від господарської діяльності}}{\text{Витрати господарської діяльності}}$	$\text{ф.2} \frac{\text{ряд.170(175) + ряд.200 - ряд.205}}{\text{сума ряд.040,070,080,090,140,150,160,205}}$ $\text{ф.2} \frac{\text{ряд 200(225)}}{\text{сума ряд 040,070,080,090,140,150,160,205}}$
Рентабельність активів: а) для загальної оцінки ефективності залучення активів у господарську діяльність; б) щодо оцінки ефективності залучення активів у господарську діяльність для власника	$\frac{\text{Прибуток (збиток) від господарської діяльності}}{\text{Середньорічна величина активів}}$ $\frac{\text{Чистий прибуток (збиток) від господарської діяльності}}{\text{Середньорічна величина активів}}$	$\frac{\text{ф.2 ряд 170(175) + ряд.200 - ряд.205}}{\text{ф.1(ряд 280 на п.р. + ряд 280 на к.р.) : 2}}$ $\frac{\text{ф.2 ряд 220(225)}}{\text{ф.1(ряд 280 на п.р. + ряд 280 на к.р.) : 2}}$
Рентабельність власного капіталу: а) для загальної оцінки ефективності вкладень у господарську діяльність б) щодо оцінки привабливості господарювання для власника	$\frac{\text{Прибуток (збиток) від господарської діяльності}}{\text{Середньорічна величина власного капіталу}}$ $\frac{\text{Чистий прибуток (збиток) від господарської діяльності}}{\text{Середньорічна величина власного капіталу}}$	$\frac{\text{ф.2 ряд 170(175) + ряд.200 - ряд.205}}{\text{ф.1(ряд 380 на п.р. + ряд 380 на к.р.) : 2}}$ $\frac{\text{ф.2 ряд 220(225)}}{\text{ф.1(ряд 380 на п.р. + ряд 380 на к.р.) : 2}}$

Продовження табл. 11.3.1

1	2	3
Валова рентабельність чистого доходу від основної діяльності	<u>Валовий прибуток(збиток)</u> <u>Чистий дохід (виручка) від реалізованої продукції</u> (товарів, робіт, послуг)	$\text{ф.2} \frac{\text{ряд } 050(055)}{\text{ряд } 035}$
Рентабельність статутного капіталу: а) для загальної оцінки зовнішніх інвестицій б) щодо оцінки привабливості інвестицій для власника	<u>Прибуток(збиток) від господарської діяльності</u> Середньорічна величина статутного капіталу <u>Чистий прибуток(збиток) від господарської діяльності</u> Середньорічна величина статутного капіталу	$\frac{\text{ф.2 ряд } 170(175) + \text{ряд } 200 - \text{ряд } 205}{\text{ф.1(ряд } 300 \text{ на пр.} + \text{ряд } 300 \text{ на к.р.)} : 2}$ $\frac{\text{ф.2 ряд } 220(225)}{\text{ф.1(ряд } 300 \text{ на пр.} + \text{ряд } 300 \text{ на к.р.)} : 2}$
Рентабельність чистого доходу від операційної діяльності	<u>Прибуток(збиток) від операційної діяльності</u> <u>Чистий дохід від реалізованої продукції</u> (товарів, робіт, послуг)	$\text{ф.2} \frac{\text{ряд } 100(105)}{\text{сума ряд } 035,060}$
Рентабельність чистого доходу від звичайної діяльності	<u>Прибуток(збиток) від звичайної діяльності</u> <u>Чистий дохід від звичайної діяльності</u>	$\text{ф.2} \frac{\text{ряд } 170(175)}{\text{сума ряд } 035,060,110,120,130}$
Рентабельність чистого доходу від господарської діяльності а) для загальної оцінки ефективності формування чистого доходу від господарської діяльності б) щодо оцінки ефективності формування чистого доходу від господарської діяльності для власника	<u>Прибуток(збиток) від господарської діяльності</u> <u>Чистий дохід від господарської діяльності</u> <u>Чистий прибуток(збиток) від господарської діяльності</u> <u>Чистий дохід від господарської діяльності</u>	$\text{ф.2} \frac{\text{ряд } 170(175) + \text{ряд } 200 - \text{ряд } 205}{\text{сума ряд } 035,060,110,120,130,200}$ $\text{ф.2} \frac{\text{ряд } 220(225)}{\text{сума ряд } 035,060,110,120,130,200}$

*Примітка. скорочення п.р. – початок року, к.р. – кінець року.

урахуванням всіх видів витрат, які виникають на підприємстві, і які можливо передбачити. В даному випадку показник рентабельності узагальнює і дає якісну оцінку рівня формування прибутку від усіх витрат, які можливо передбачити на підприємстві з розрахунку створеного фінансового результату на 1 грн. звичайних витрат, за участю яких безпосередньо здійснюється господарська діяльність.

Рентабельність господарської діяльності узагальнює рівень ефективності всіх поточних витрат, які можливо передбачити (звичайних), а також випадкових (надзвичайних), що виникають у процесі господарювання. Сума цих витрат безпосередньо впливає на загальний фінансовий результат і рівень ефективності господарської діяльності.

Водночас у створеному фінансовому результаті фокусуються інтереси власника і держави, які зацікавлені в тому, щоб прибуток був значним і постійно зростає, але сперечаються за співвідношення у його розподілі. При цьому прибуток, що залишається після сплати податків, надходить у повне, нічим не регламентоване для підприємства користування. Виходячи з цього, доцільно розраховувати два показники рентабельності господарської діяльності: для оцінки загальної ефективності підприємства та його ефективності для власників.

За допомогою першого показника держава буде оцінювати можливість здійснення підприємництва за відповідним видом економічної діяльності, а за другим показником власники будуть визначати доцільність господарювання та його інвестування. Показники рентабельності господарської діяльності від усіх поточних витрат пропонується визначати за відношенням створеного і чистого прибутку до витрат, які характеризують усі використані ресурси підприємства. За показником рентабельності створеного прибутку можливо характеризувати доцільність господарювання на території України, а за чистим прибутком – привабливість підприємництва для власників. При цьому методологічно правильним було б визначення створеного прибутку з усіма видами податкових платежів, а чистого прибутку – за їх вирахуванням.

Оцінку ефективності інвестування коштів у господарську діяльність підприємств пропонується здійснювати за допомогою показників рентабельності активів, власного капіталу (чистих активів) і статутного капіталу. Водночас, показники рентабельності досліджуються за розрахунком прибутку, створеного в процесі господарської діяльності і прибутку, що залишається власникам (чистого прибутку).

Показник рентабельності активів використовується якщо досліджується ефективність постійних довгострокових вкладень усіх інвесторів для забезпечення господарської діяльності підприємства. Він характеризує загальну ефективність підприємництва відносно активів, відображених у балансі.

Рентабельність активів дозволяє провести порівняння прибутковості різних підприємств. Назва цього показника говорить сама за себе: він

вимірює, який прибуток приносить кожна гривня, вкладена в активи підприємства, незалежно від того чи є вони власністю цього підприємства, чи одержані в борг. Такий підхід дозволяє порівнювати прибутковість підприємств з різною структурою активів і визначити, хто ж, врешті-решт, має найкращу рентабельність.

Показники рентабельності власного капіталу (чистих активів) і статутного капіталу показують загальну ефективність підприємницької діяльності відносно власних вкладень засновників підприємства при його створенні та реінвестуванні прибутку. Вони є універсальною характеристикою привабливості і вигідності інвестування для фактичних та потенційних власників, а також оцінкою вміння господарюючих суб'єктів користуватися ринком фінансових ресурсів.

Ефект від залучення в господарську діяльність власного капіталу виникає тоді, коли його рентабельність більша ніж відсоток від вкладання коштів у комерційні банки.

Для управління ефективністю надходження грошових потоків підприємства від підприємницької діяльності необхідно використовувати показники рентабельності чистого доходу.

Ці показники дозволяють оцінити рівень прибутковості виручки, що надходить на підприємство від реалізації об'єктів підприємницької діяльності та здійснення фінансових, інвестиційних і надзвичайних операцій. Запропоновані показники рентабельності показують, скільки з 1 грн. чистого доходу на підприємство надходить відповідно валового, операційного, звичайного, загального та чистого прибутку. Зростання цих показників може бути наслідком двох факторів. По-перше, це свідчить про зменшення витрат на одиницю доходу або цін придбаних ресурсів. По-друге, це може бути результатом зростання цін на продані товари, продукцію, роботи, послуги та види діяльності. Показники рентабельності чистого доходу характеризують рівень ефективності господарювання відповідно за показниками: валового прибутку – результати роботи структурних підрозділів, які формують виробничі витрати; операційного прибутку – використання ресурсів у процесі виробництва, управління і збуту об'єктів операційної діяльності; прибутку від звичайної діяльності – формування звичайних (передбачуваних доходів); створеного (загального) прибутку – всіх господарських операцій, які передбачаються в процесі діяльності; чистого прибутку – з урахуванням податкової системи і податкової політики держави щодо розподілу фінансового результату.

Всю сукупність показників рентабельності витрат і доходів можна розглядати як складову системи показників управління підприємством.

Якщо підприємство прагне підвищити рівень прибутковості, йому, звісно, слід або скоротити витрати, або збільшити чистий дохід. Рівень рентабельності підвищується завдяки:

- продажу продукції за вищими цінами;

- продажу більших обсягів прибуткової продукції;
- зменшення собівартості реалізованої продукції, а також рівня адміністративних витрат і витрат на збут;
- оптимізації асортименту реалізованої продукції щодо збільшення питомої ваги більш прибуткових її видів.

З огляду на це, основна мета аналізу показників рентабельності – це оцінка, моделювання і прогнозування оптимального співвідношення між споживчою вартістю (чистим доходом), одержаною від об'єкта витрат, і витратами на її формування.

Щоб визначитися, наскільки ефективна господарська діяльність за показником рівня рентабельності, необхідно знати:

- яке значення мав цей показник у попередні періоди;
- який рівень рентабельності свідчить про відсутність ризику;
- яка рентабельність на підприємствах цього ж або інших секторів економіки і регіонів;
- які фактори вплинули на зміну рентабельності в часі, її рівень в просторі за регіонами та в порівнянні з іншими класифікаційними ознаками підприємств.

Виявлення і кількісна оцінка впливу окремих факторів на зміну показника рентабельності – одне з важливих завдань аналізу. Фактори – це процеси і явища, які як рушійні сили впливають на зміну рентабельності.

Показники рентабельності характеризуються функціональними взаємозв'язками щодо впливу на них факторів і показують, скільки одиниць прибутку припадає на одиницю явищ і процесів, які брали участь у його створенні. За функціональною залежністю певному значенню фактора відповідає чітко визначене значення результативного показника.

Насамперед, проведемо аналіз впливу на зміну рентабельності двох факторів – прибутку (якісний фактор) і окремих показників (ресурсів) за видами рентабельності, які брали участь у його створенні (кількісні фактори) (табл. 11.3.2).

У табл. 11.3.2 наведено результати дослідження зміни рентабельності за рахунок зміни прибутку: пряма залежність – зміна прибутку (збільшення, зменшення) аналогічно впливає на зміну розміру рентабельності; зміни показників, які брали участь у створенні прибутку – обернена залежність, збільшення їх зменшує рентабельність і навпаки зменшення – збільшує рентабельність.

У поточному періоді, порівняно з минулим відбулося зменшення рівня всіх видів рентабельності підприємства, особливо під впливом зменшення прибутку і значного зростання показників обсягів господарської діяльності (чистого доходу, витрат, активів). Спад рентабельності зумовлюється і приростом власного капіталу, який не забезпечив одержання відповідного ефекту від господарської діяльності.

Таблиця 11.3.2

Вплив факторів на зміну рентабельності діяльності підприємства
(конт.)

Показники	Види рентабельності за чистим прибутком			
	чистого доходу	операційних витрат	активів	власного капіталу
Рентабельність (прибутковість) за періодами:				
• минулий	6,16	6,83	16,37	20,49
• поточний	5,16	5,67	12,66	16,72
Загальна величина відхилення рентабельності ✓ в тому числі за рахунок зміни:	-1,00	-1,16	-3,71	-3,77
• чистого прибутку (якісний фактор)	-0,11	-0,12	-0,29	-0,36
• показників (ресурсів) за видами рентабельності (кількісний фактор)	-0,89	-1,04	-3,42	-3,41

Очікувана ефективність від збільшення величини факторів щодо зростання суми прибутку підприємства в процесі господарювання не була досягнута.

Доцільність проведення такого заходу могла б бути досягнута лише за умови, якби додаткові величини факторів створювали значно вищий рівень прибутковості від уже досягнутого на підприємстві. Фактично вплив приросту факторів на господарську діяльність був негативним.

За формулою рентабельності її рівень безпосередньо залежить від розміру прибутку і ресурсів, які брали участь у його створенні. Проте, це не означає, що аналіз рентабельності може бути обмежений лише цими факторами. Важливо визначити, відібрати та дослідити також ті фактори, які впливають на складові основних показників, що використовуються для розрахунку рентабельності.

При цьому, виходять із того, що дослідження більшого комплексу факторів забезпечує точніші результати аналізу. Проте необхідно брати до уваги те, що розгляд певного комплексу факторів, як механічної суми, без урахування їхнього взаємозв'язку, без виділення головних, визначальних факторів може призвести тільки до помилкових висновків. У фінансовому аналізі взаємопов'язане дослідження впливу факторів на величину результативного показника досягається за допомогою їх систематизації, що є одним із головних методологічних питань аналізу.

Показник рентабельності має самостійне економічне значення, відображаючи якісну сторону господарювання – ефективність діяльності. Тому й аналіз цього показника повинен бути побудований так, щоб він

давав можливість розкрити роль основних факторів покращення господарювання. Якщо перетворити формулу рентабельності активів не змінюючи її величини шляхом підставлення в чисельник і знаменник показника “чистий дохід” (ЧД), то одержане нове співвідношення може бути розкладено на два коефіцієнти, які відображають економічні фактори зміни рівня рентабельності:

$$P = \frac{ЧП}{СА} = \frac{ЧП \times ЧД}{СА \times ЧД} = \frac{ЧД}{СА} \times \frac{ЧП}{ЧД}$$

Відношення ЧД : СА характеризує суму виручки, яку одержує підприємство з 1 грн. середньорічної вартості активів, які брали участь у його створенні, а ЧП : ЧД – суму чистого прибутку з 1 грн. чистого доходу. Розрахувавши ці відношення для двох періодів часу або двох складових простору, можна встановити, в якій мірі зміни рівня рентабельності пов'язані зі зміною розрахованих співвідношень. Враховуючи, що добуток цих співвідношень дає рівень рентабельності активів відповідного періоду, визначимо допоміжний (умовний) показник рентабельності (Р_у), як добуток рівня чистого доходу на 1 грн. активів поточного періоду (який зіставляють) на величину чистого прибутку з 1 грн. чистого доходу минулого періоду (з яким зіставляють). За базу порівняння можна брати попередній період, діяльність підприємств іншої класифікаційної ознаки та показники плану. За таких умов відхилення рентабельності може бути визначено за допомогою наступного розрахунку:

$$P_1 - P_0 = (P_u - P_0) + (P_1 - P_u),$$

де Р₁ і Р₀ – рентабельність, відповідно, яку зіставляють (поточна) і з якою зіставляють (базисна); Р_у – Р₀ – відхилення рентабельності за рахунок зміни розмірів чистого доходу на 1 грн. активів; Р₁ – Р_у – відхилення рентабельності за рахунок зміни величини прибутку на 1 грн. чистого доходу.

Пояснимо схему розрахунків на прикладі показників роботи підприємства (табл. 11.3.3).

Таблиця 11.3.3

Аналіз впливу рівня використання ресурсів на зміну рентабельності

(коп.)

Показники	Періоди		Відхилення
	минулий	поточний	
Чистий дохід на 1 грн. активів	265,95	245,37	-20,58
Чистий прибуток на 1 грн. чистого доходу	6,16	5,16	-1,00
Рівень рентабельності активів*	16,37	12,66	-3,71

*Примітка. Умовний рівень рентабельності за показниками кількісної віддачі активів у поточному періоді (245,37) і якісної у минулому періоді (6,16) становить 15,11 коп.

Як видно з табл. 11.3.3, рівень рентабельності (прибутковості) активів підприємства у поточному періоді порівняно з минулим періодом знизився на 3,71 коп. і становив 12,66 коп. чистого прибутку на 1 грн. активів, що використовувалися в господарській діяльності.

Зниження рівня рентабельності в поточному періоді на 3,71 коп. виникло з наступних причин: зменшення рентабельності на 1,26 коп. відбулося за рахунок зменшення чистого доходу на 1 грн. активів (15,11-16,37) і зменшення на 2,45 коп. – в результаті зменшення чистого прибутку на 1 грн. чистого доходу (12,66-15,11). Загальний результат: $-3,71 = -1,26 + (-2,45)$.

Здійснена оцінка факторів, які вплинули на рівень рентабельності, показала, що на підприємстві існує тенденція до зменшення кількісної віддачі активів за показником обсягів господарювання. Водночас, значно погіршився якісний рівень ефективності господарювання.

Якщо підприємство бажає, щоб той самий обсяг активів забезпечив йому більший чистий дохід, або, щоб такий же чистий дохід забезпечувався меншим обсягом активів, то необхідно з'ясувати, з яких елементів складаються активи. Останнє визначається як співвідношення необоротних і оборотних активів та їх складових. Покращити рівень показника обороту активів можна поєднуючи два фактори: більш ефективно почати використовувати необоротні активи та зменшити потребу в залишках оборотних активів. Загалом, слід постійно здійснювати діагностику, скільки чистого доходу генерує кожна гривня інвестована в активи.

За показником рентабельності активів на її рівень впливають зміни в розмірі окремих об'єктів чистого прибутку і середньорічної вартості активів, які брали участь у його створенні.

У свою чергу кожен з цих факторів залежить від ряду інших. Так, на загальну суму прибутку впливають фінансові результати від окремих видів діяльності, а середньорічна вартість активів складається з окремих їх елементів. При цьому прибуток вважається результативною ознакою, а активи – факторною.

Розрахунок впливу окремих елементів активів на показник рентабельності наведено в табл. 11.3.4.

Для проведення розрахунків в табл. 11.3.4, насамперед визначимо, яка була б рентабельність за умови зміни результативної ознаки – чистого прибутку і незмінності факторної – активів: $16,08 \text{ коп.} = 8581,5 : 53355,4 \times 100$. Порівняння цієї величини з рентабельністю у минулому періоді і дасть нам різницю, зумовлену впливом на рентабельність чистого прибутку $(16,08-16,37) = -0,29$. Збільшення активів на 14418,2 тис. грн. зменшило рентабельність на 3,42 коп. $(12,66-16,08)$.

Отже, підприємство зменшило у поточному періоді рентабельність на 3,71 коп., оскільки чистий прибуток зменшився на 153,4 тис. грн. $(-0,29 \text{ коп.})$ і став 8581,5 тис. грн., а середньорічна вартість активів збільшилась на

Таблиця 11.3.4

Вплив окремих елементів активів на рентабельність підприємства

(тис. грн.)

Показники	Періоди		Відхилення	
	минулий	поточний	величини показників	рівня рентабельності за рахунок зміни показників, коп.
Чистий прибуток	8734,9	8581,5	-153,4	-0,29
Середньорічна вартість активів у т.ч.	53355,4	67773,6	14418,2	-3,42
• необоротні	33284,1	43415,9	10131,8	-2,42
із них: ✓ основні засоби	29327,8	39626,1	10298,3	-2,47
• оборотні	20071,3	24357,7	4286,4	-1,00
із них: ✓ запаси	8996,7	9088,0	91,3	-0,01
✓ дебіторська заборгованість	10798,1	14876,6	4078,5	-0,98
Рентабельність активів, коп.	16,37	12,66	-3,71	-3,71

14418,2 тис. грн. (-3,42 коп.).

Зміна чистого прибутку на 1 тис. грн. змінює (зменшує) рентабельність на 0,00189 коп. (-0,29 : 153,4) і, відповідно, активів на 0,00024 коп. (-3,42 : 14418,2).

Отже, якщо підприємство збільшило необоротні активи на 10131,8 тис. грн., то це зменшило рентабельність на 2,42 коп. (10131,8 x 0,00024), відповідно збільшення основних засобів зменшило рентабельність на 2,47 коп., оборотних активів – 1,00 коп., запасів на – 0,01 коп., дебіторської заборгованості на – 0,98 коп.

Аналіз показав, що підприємство, збільшивши інвестування фінансових ресурсів в активи, не тільки не збільшило прибуток, а навпаки, збільшена сума активів створила додаткові витрати, які не були відшкодовані відповідними доходами, що призвело до збитків і зменшення величини чистого прибутку від господарської діяльності в поточному періоді.

При цьому необхідно розглянути можливість оптимізації активів, часткового їх вивільнення, створення належних умов для поліпшення рівня використання. Крім цього, це спричинить скорочення експлуатаційних витрат і відповідно збільшення прибутку.

Комплексний підхід при мобілізації резервів збільшення рентабельності повинен передбачати дослідження всіх складових показників, які мають вплив на її рівень. Такі складові можна розглянути за структурою формування активів (табл. 11.3.4), прибутку, чистого доходу, витрат, власного капіталу тощо.

Наприклад, за даними таблиці 11.2.6 можна встановити як змінилась валова рентабельність чистого доходу за рахунок факторів, що впливали на зміну валового прибутку і чистого доходу (табл. 11.3.5).

Таблиця 11.3.5

Вплив факторів на зміну валової рентабельності чистого доходу підприємства

Показники	Відхилення показника у поточному періоді порівняно з минулим періодом, грн.	Зміна рентабельності за рахунок відхилення показника, (процентних пунктів)
1	2	3
Зміна чистого доходу, всього, в т.ч. від реалізації:	41439 (276147-234708)	-6,95
• столів	-24888 (131352-156240)	4,17
• стільців	66327 (144795-78468)	-11,12
Зміна валового прибутку, всього в т.ч. від реалізації:	15130 (108744-93614)	6,44
• столів	-16046 (49944-65990)	-6,83
• стільців	31176 (58800-27624)	13,27
та / або від зміни:		
• цін	13836	5,89
• виробничої собівартості	-6226	-2,65
• обсягів реалізації	11009	4,69
• структурних зрушень в асортименті	-3489	-1,49
Валова рентабельність чистого доходу	x	-0,51 (-6,95+6,44)

Загальна валова рентабельність чистого доходу за даними таблиці 11.3.5 у минулому періоді становила 39,89%, а в поточному – 39,38% і в порівнянні зменшилась на 0,51 пункта.

Розрахунок впливу факторів на зміну валової рентабельності чистого доходу (табл. 11.3.5) за методикою аналізу, яка наведена в табл. 11.3.4 показав, що зниження рівня рентабельності відбулося за рахунок зменшення валового прибутку при реалізації столів, збільшення виробничої собівартості, реалізації менш прибуткової продукції за асортиментом.

Модель аналізу рентабельності активів з урахуванням особливостей формування показників фінансової звітності підприємств України можна також представити наступним чином:

$$Pa = ЧП : СА = (ЧП : ЧД) : (СА : ЧД) = [1 - (В : ЧД)] : (СА : ЧД) = \\ = [1 - (ОП : ЧД) + (МВ : ЧД) + (АМ : ЧД) + (ПП : ЧД)] : (СА : ЧД),$$

де ЧП – чистий прибуток; СА – середньорічна вартість активів; ЧД – чистий дохід від господарської діяльності; В – витрати підприємства від усіх видів діяльності, які брали участь у створенні чистого доходу (В = ОП + МВ + АМ + ПП); ОП – витрати на оплату праці та соціальні заходи; МВ – матеріальні та прирівняні до них витрати (роботи, послуги тощо); АМ – амортизаційні відрахування; ПП – податкові платежі, крім ПДВ, акцизів та інших платежів з доходу.

За цією моделлю можна здійснити дослідження впливу на показник рентабельності активів не тільки витрат за елементами, але і за видами діяльності.

Взаємозв'язок між показниками для розрахунку рентабельності активів буде мати вигляд:

$$Pa = [1 - (ВС : ЧД) + (АВ : ЧД) + (ВЗ : ЧД) + (ІО : ЧД) : (ВІ : ЧД)] : \\ : (ВФ : ЧД) + (НВ : ЧД) + (ПП : ЧД)] : (СА : ЧД),$$

де ВС – витрати, які формують виробничу собівартість; АВ – адміністративні витрати; ВЗ – витрати на збут; ІО – інші операційні витрати; ВІ – витрати інвестиційної діяльності; ВФ – витрати фінансової діяльності; НВ – витрати, пов'язані з надзвичайними подіями; ПП – податок на прибуток.

Методику аналізу показника рентабельності активів щодо впливу на нього витрат за окремими елементами розглянемо в табл. 11.3.6.

Числову оцінку впливу окремих факторів на рівень рентабельності визначимо за методом підставлення. Для цього проведемо наступні додаткові розрахунки:

$$Pa_{(0)} = [1 - (0,05202 + 0,87892 + 0,02666 + 0,02720)] : 1,02044 = 1,490 \\ Pa_{(т)} = [1 - (0,04678 + 0,87892 + 0,02666 + 0,02720)] : 1,02044 = 2,003 \\ Pa_{(м)} = [1 - (0,04678 + 0,89984 + 0,02666 + 0,02720)] : 1,02044 = -0,047 \\ Pa_{(к)} = [1 - (0,04678 + 0,89984 + 0,02196 + 0,02720)] : 1,02044 = 0,414 \\ Pa_{(п)} = [1 - (0,04678 + 0,89984 + 0,02196 + 0,02745)] : 1,02044 = 0,389 \\ Pa_{(1)} = 1 - (0,04678 + 0,89984 + 0,02196 + 0,02745) : 0,82719 = 0,480$$

Зміна показника кожного фактора на 1 грн. вплинула на рентабельність активів наступним чином:

⇒ трудомісткість (зменшення витрат на оплату праці і соціальні

Таблиця 11.3.6

Вплив ефективності використання ресурсів на зміну величини показника рентабельності активів підприємства

(коп.)

Показники (фактори)	Періоди		Відхилення рентабельності за рахунок впливу факторів, коп.
	минулий (0)	поточний (1)	
Трудомісткість, (Т)	0,05202	0,04678	0,513
Матеріаломісткість, (М)	0,87892	0,89984	-2,050
Капіталомісткість, (К)	0,02666	0,02196	0,461
Податкове навантаження, (П)	0,02720	0,02745	-0,025
Витратомісткість активів, (З)	1,02044	0,82719	0,091
Рентабельність активів, (Ра)	1,490	0,480	-1,010

заходи збільшила рентабельність на 0,513 коп. (2,003-1,490);

⇒ матеріаломісткість (збільшення матеріальних витрат) зменшила рентабельність на 2,050 коп. [-0,047-(-2,003)];

⇒ капіталомісткість (зменшення амортизаційних відрахувань) збільшила рентабельність на 0,461 коп. [0,414-(-0,047)];

⇒ податкове навантаження (збільшення податкових платежів) зменшило рентабельність на 0,025 коп. (0,389-0,414);

⇒ витратомісткість господарської діяльності за розміщеними фінансовими ресурсами в активах (зниження вартості активів на створення 1 грн. чистого доходу) збільшила рентабельність на 0,091 коп. (0,480-0,389).

Загальна зміна рентабельності активів становить:

$$-1,010 = (1,490 - 0,480) = 0,513 - 2,050 + 0,461 - 0,025 + 0,091$$

Розрахункові показники свідчать, що підприємству для поліпшення рівня рентабельності необхідно значно зменшувати матеріало- і капіталомісткість господарської діяльності та збільшувати завантаженість активів.

За допомогою аналізу можна досліджувати рентабельність і за іншими моделями розрахунку. Наприклад:

$$\frac{\Pi}{\text{ЧД}} = \frac{\Pi}{\text{ОВ}} \times \frac{\text{ОВ}}{\text{ЧД}}; \quad \frac{\Pi}{\text{СА}} = \frac{\Pi}{\text{ЧД}} \times \frac{\text{ЧД}}{\text{СОЗ}} \times \frac{\text{СОЗ}}{\text{СА}},$$

$$\frac{\Pi}{\text{СА}} = \frac{\Pi}{\text{ОВ}} \times \frac{\text{ОВ}}{\text{ЧД}} \times \frac{\text{ЧД}}{\text{СП}} \times \frac{1}{\text{СОЗ}} \times \frac{\text{СОЗ}}{\text{СА}},$$

де Π – прибуток; ОВ – операційні витрати; ЧД – чистий дохід; СА – середньорічна вартість активів; СОЗ – середньорічна вартість основних засобів; СП – середньооблікова чисельність працівників; $\frac{\Pi}{\text{ЧД}}$ –

рентабельність чистого доходу; $\frac{\Pi}{\text{ОВ}}$ – рентабельність операційних витрат;
 $\frac{\text{ОВ}}{\text{ЧД}}$ – окупність операційних витрат; $\frac{\Pi}{\text{СА}}$ – рентабельність активів; $\frac{\text{ЧД}}{\text{СОЗ}}$
– фондівдача; $\frac{\text{СОЗ}}{\text{СА}}$ – питома вага основних засобів в активах; $\frac{\text{ЧД}}{\text{СП}}$ –
продуктивність праці; $\frac{\text{СОЗ}}{\text{СП}}$ – капіталоозброєність працівників.

Аналіз рентабельності дозволяє здійснювати оцінку рівня ефективності господарювання в динаміці, просторі за окремими регіонами, кількісними і якісними характеристиками показників. Розрахунки можна виконати як на рівні окремих підприємств, так і за їх сукупністю. В останньому випадку дається характеристика рівня господарювання окремих підприємств у складі їх сукупності (горизонтальний розріз) і ролі окремих підприємств щодо кількісної характеристики рентабельності як у цілому, та і за рахунок окремих факторів (вертикальний розріз). Показник рентабельності може також бути використаний для моделювання необхідного рівня ефективності з метою формування відповідних показників-факторів. Умовою одержання додаткового ефекту є перевищення темпів зміни інтенсивних факторів порівняно з екстенсивними.

РОЗДІЛ 12. АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

12.1. Економічна сутність інвестицій та інвестиційної діяльності.

12.2. Аналіз розвитку інвестиційної діяльності підприємства.

12.3. Аналіз ефективності інвестицій.

12.1. Економічна сутність інвестицій та інвестиційної діяльності

Сталий розвиток підприємства та його фінансова стійкість безпосередньо пов'язані з інвестиційною діяльністю, яка є сукупністю практичних дій щодо вкладення коштів у формування потенціалу господарюючої системи.

Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток і чистий дохід в сумі амортизаційних відрахувань, або досягається соціальний ефект.

Такими цінностями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих ("ноу-хау"); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права і активи, необхідні для здійснення господарської діяльності.

Інвестиції у відтворення необоротних активів і на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі капітальних вкладень.

З економічної точки зору інвестиції розглядаються як витрати на створення активів.

Інвестиційна діяльність здійснюється на основі:

- інвестування – громадянами і юридичними особами;
- державного інвестування – органами влади і управління за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів і позичкових коштів, а також державними підприємствами і установами за рахунок власних і

позичкових коштів;

- іноземного інвестування – іноземними громадянами, юридичними особами та державами;

- спільного інвестування – громадянами та юридичними особами України, іноземних держав.

Інвестори – це суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позикових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності.

Для підприємства найважливішою формою інвестиційної діяльності є інноваційна, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу, за напрямками:

- випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технологій;

- формування прогресивних міжгалузевих структурних зрушень;

- реалізація довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат;

- фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил;

- розробка і впровадження нової, ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального і екологічного становища.

Об'єктами інноваційної діяльності є:

- інноваційні програми і проекти;

- нові знання та інтелектуальні продукти;

- виробниче обладнання та процеси;

- інфраструктура виробництва і підприємництва;

- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва та (або) соціальної сфери;

- сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки;

- товарна продукція;

- механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

Інвестиційна діяльність може здійснюватись за рахунок:

- власних фінансових ресурсів інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо);

- позикових фінансових коштів інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);

- залучених фінансових коштів інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб);

- бюджетних інвестиційних асигнувань;
- безоплатних та благодійних внесків, пожертвувань організацій, підприємств і громадян.

В основі аналізу інвестиційної діяльності підприємства лежать різні класифікаційні ознаки інвестицій.

1. За обсягами вкладень розрізняють валові та чисті інвестиції.

Валові інвестиції – це загальний обсяг ресурсів, що інвестуються на приріст активів підприємства.

Чисті інвестиції – це сума валових інвестицій, зменшена на величину амортизаційних відрахувань.

Динаміка показника чистих інвестицій відображає характер економічного розвитку підприємства. Якщо сума чистих інвестицій становить від'ємну величину (тобто обсяг валових інвестицій менше суми амортизаційних відрахувань), це свідчить про зниження виробничого потенціалу і як наслідок – зменшення обсягу створених об'єктів господарської діяльності (така ситуація характеризує підприємство, яке „проїдає свій капітал”). Якщо сума чистих інвестицій дорівнює нулю (тобто обсяг валових інвестицій дорівнює сумі амортизаційних відрахувань), це свідчить про відсутність економічного зростання, тому що виробничий потенціал залишається при цьому незмінним (така ситуація характеризує підприємство, що „топчеться на місці”). Якщо сума чистих інвестицій є додатною величиною (тобто обсяг валових інвестицій перевищує суму амортизаційних відрахувань), це означає, що економіка господарюючої системи знаходиться на стадії розвитку, тому що забезпечується розширене відтворення її виробничого потенціалу (така ситуація характеризує підприємство з розвинутою економікою).

2. За об'єктами вкладень ресурсів – реальні, фінансові, іммобілізовані та інноваційні.

Реальні (капітальні) інвестиції включають вкладення в об'єкти матеріальних і нематеріальних необоротних активів, які підлягають амортизації, і товарно-матеріальні запаси.

Фінансові інвестиції включають придбання фінансових активів (акцій, облігацій, сертифікатів, відкриття депозитних рахунків), участь у заснуванні нових підприємств та в спільній діяльності. Фінансові інвестиції поділяються на прямі та портфельні.

Пряма інвестиція – господарська операція, яка передбачає внесення активів до статутного капіталу юридичної особи в обмін на корпоративні права. Портфельна інвестиція – господарська операція, яка передбачає придбання цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку.

Іммобілізовані об'єкти інвестицій формуються коштами дебіторської заборгованості, які інвестують господарську діяльність покупців та інших господарюючих систем, через систему розрахунків.

Під інноваційними інвестиціями розуміють придбання ліцензій, патентів, програмних продуктів, фінансування наукових розробок, підготовку та перепідготовку фахівців.

3. За характером участі в інвестуванні – за участю інвестора та непрямі.

Під *інвестиціями за участю інвестора* розуміється безпосередня участь інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладення коштів. При цьому інвестор безпосередньо залучений в усі стадії інвестиційного циклу, в тому числі у передінвестиційні дослідження, проектування й будівництво об'єкта інвестування, а також виробництво кінцевої продукції. Пряме інвестування здійснюють підготовлені інвестори, які мають досить точну інформацію про об'єкт інвестування і добре знайомі з механізмом інвестування.

Непрямі інвестиції – це інвестування, опосередковане іншими особами (інвестиційними або іншими фінансовими посередниками). Не всі інвестори мають достатню кваліфікацію для ефективного вибору об'єктів інвестування і наступного управління ними. У цьому випадку вони купують цінні папери, що випускаються інвестиційними або іншими фінансовими посередниками (наприклад, інвестиційні сертифікати інвестиційних фондів та інвестиційних компаній). Посередники зібрані таким чином інвестиційні кошти розміщують на власний розсуд, а одержані доходи розподіляють потім серед власників цінних паперів.

4. За періодом інвестування – короткострокові та довгострокові. *Короткострокові інвестиції* – це вкладення капіталу на період до одного року. Під *довгостроковими інвестиціями* розуміють вкладення капіталу на період, більший одного року.

5. За формами власності інвесторів – приватні, державні, іноземні та спільні.

Приватні інвестиції здійснюються громадянами, а також підприємствами недержавних форм власності.

Державні інвестиції – це вкладення, що здійснюються центральними і місцевими органами влади за рахунок коштів бюджету, позабюджетних фондів та позикових коштів, а також державними підприємствами за рахунок власних та залучених коштів.

Іноземні інвестиції – вкладення, які здійснюються іноземними громадянами, юридичними особами та державами.

Головним чином, іноземні інвестиції можна класифікувати в такий спосіб:

✓ рухоме і нерухоме майно. До нерухомих речей (нерухоме майно, нерухомість) належать земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни призначення. Рухомими є речі, які можна вільно переміщувати в просторі.

✓ іноземна валюта, що визнається конвертованою Національним

банком України.

✓ валюта України – при реінвестуванні в об'єкт первинного інвестування або в будь-які інші об'єкти інвестування.

✓ цінні папери і майнові вимоги (договірні комерційні зобов'язання).

✓ права на ведення господарської діяльності, наприклад, діяльності, що ліцензується (без передачі самої ліцензії), права інтелектуальної власності (наприклад, ноу-хау) та інші майнові права (наприклад, права власності на частку в статутному капіталі юридичної особи).

Іноземні інвестори мають право здійснювати всі види інвестицій у таких формах:

- участь у господарських організаціях, що створюються разом з вітчизняними юридичними особами чи громадянами, або придбання частки в діючих господарських організаціях;

- створення іноземних підприємств на території України, філій або інших структурних підрозділів іноземних юридичних осіб, або придбання у власність діючих підприємств;

- придбання безпосередньо нерухомого або рухомого майна, що не заборонено законами України, або придбання акцій чи інших цінних паперів;

- придбання самостійно або за участі громадян чи вітчизняних юридичних осіб прав користування землею та використання природних ресурсів на території України;

- господарська діяльність на основі угод про розподіл продукції;

- придбання інших майнових прав.

Оцінка іноземних інвестицій, включаючи внески до статутного капіталу підприємства з іноземними інвестиціями, здійснюється в іноземній конвертованій валюті та у гривнях, за згодою сторін, на основі цін міжнародних ринків або ринку України. При цьому перерахунок сум в іноземній валюті у гривні проводиться за курсом, встановленим Національним банком України.

Під спільними інвестиціями розуміють вкладення, що здійснюються суб'єктами господарювання даної країни та іноземних держав.

6. За видами об'єктів формування вкладень інвестиції поділяють на:

- фінансові операції:

- ✓ грошові кошти, цільові банківські внески, паї, акції та інші цінні папери;

- ✓ інші фінансові інструменти.

- господарські (виробничі) операції:

- ✓ рухоме та нерухоме майно;

- ✓ майнові права, пов'язані з авторським правом, досвідом та іншими видами інтелектуальних цінностей;

- ✓ сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань які оформлені у вигляді технічної документації та виробничого досвіду,

необхідного для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованого («ноу-хау»);

✓ права користування землею, ресурсами, а також майнові права.

7. У регіональному аспекті виділяють інвестиції:

• внутрішні, тобто вкладення суб'єктами господарської діяльності держави в об'єкти інвестування, що знаходяться на її території;

• іноземні – вкладення іноземних юридичних, фізичних осіб, іноземних держав, міжнародних урядових і неурядових організацій;

• зарубіжні – вкладення коштів в об'єкти інвестування за межами території певної країни.

8. За ступенем ризику інвестиції поділяють на:

• безризикові – характеризують вкладення коштів у такі об'єкти інвестування, за якими відсутній реальний ризик втрат капіталу або очікуваного доходу і практично гарантоване отримання розрахункової реальної суми чистого інвестиційного прибутку;

• ризикові – мають ступінь ризику, що залежить від впливу ринку на зміни результатів роботи підприємства, строків інвестування та отримання результатів, масштабів проекту, його цілей (створення нової продукції, зменшення витрат виробництва, розширення обсягів продажу тощо).

Критеріями оцінки ступеня ризику можуть бути втрати:

а) всієї суми розрахункового прибутку – допустимий ризик;

б) прибутку і розрахункового доходу в частині амортизаційних відрахувань – критичний ризик;

в) активів одержаних за рахунок інвестицій – катастрофічний ризик і банкрутство інвестора.

9. За формами відтворення в об'єктах розрізняють інвестиції на:

• формування нових об'єктів господарської діяльності;

• розширення наявних об'єктів господарської діяльності з метою формування додаткових виробничих комплексів і виробництв, розширення існуючих структурних підрозділів для збільшення виробничих потужностей;

• реконструкцію наявних об'єктів господарської діяльності із заміною морально застарілого і фізично зношеного обладнання з метою випуску нової продукції;

• технічне переоснащення – комплекс заходів, спрямованих на підвищення техніко-економічного рівня виробництва окремих цехів, виробництв, ділянок.

10. За видами інвестиційної стратегії виділяють:

• пасивні інвестиції, тобто такі, що підтримують на незмінному рівні показники прибутковості вкладень за рахунок заміни застарілого обладнання;

• активні інвестиції, що забезпечують підвищення конкурентоспроможності підприємства та його прибутковості порівняно з

раніше досягнутими рівнями за рахунок упровадження нової технології, організації випуску продукції, що користується попитом, освоєнням нових ринків збуту.

11. За характером використання ресурсів в інвестиційному процесі виділяють:

- первинні інвестиції, які характеризують використання вперше сформованих для інвестиційних цілей як власних, так і позикових фінансових ресурсів;

- реінвестиції, що являють собою використання в інвестиційних цілях чистого прибутку, одержаного від попередніх інвестицій;

- деінвестиції, що являють собою процес вилучення раніше інвестованого капіталу з інвестиційного обороту без подальшого його використання в інвестиційних цілях.

Окремим випадком інвестування є вкладання коштів у фінансові інструменти (цінні папери). При цьому кожен з учасників інвестиційного процесу вирішує власні завдання:

- ✓ **емітенти** – позичальники коштів на фондовому ринку – мають запропонувати такі цінні папери, які за інших однакових умов користуватимуться більшим попитом і забезпечать ефективність інвестиційної стратегії. Під останньою розуміють задоволення потреби в інвестиційних ресурсах найбільш вигідним і найменш ризикованим способом;

- ✓ **інвестори** вибирають тип цінного папера, який відповідає стратегії зберігання коштів чи одержання прибутку з урахуванням ризикованості відповідних операцій на фондовому ринку, після чого добирається конкретний об'єкт вкладання ресурсів, тобто цінний папір певного суб'єкта господарювання.

Цінні папери - грошові документи, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила, та їх власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або процентів, а також можливість передачі грошових та інших прав, що впливають з цих документів, іншим особам.

В Україні можуть випускатися цінні папери наступних видів:

1. Акція - цінний папір без установленого строку обігу, що засвідчує дольову участь у статутному капіталі акціонерного товариства, підтверджує членство в акціонерному товаристві та право на участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства.

2. Облігація - цінний папір, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного паперу в передбачений в ньому строк з виплатою фіксованого процента (якщо інше не передбачено умовами

випуску).

3. Казначейські зобов'язання - вид цінних паперів на пред'явника, що розміщуються виключно на добровільних засадах серед населення, засвідчують внесення їх власниками грошових коштів до бюджету і дають право на одержання фінансового доходу.

4. Ощадний сертифікат - письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, яке засвідчує право вкладника на одержання після закінчення встановленого строку депозиту і процентів по ньому.

5. Інвестиційний сертифікат - цінний папір, який випускається виключно інвестиційним фондом або інвестиційною компанією і дає право його власникові на отримання доходу у вигляді дивідендів.

6. Вексель - цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю).

7. Приватизаційні папери - це особливий вид державних цінних паперів, які засвідчують право власника на безоплатне одержання у процесі приватизації частки майна державних підприємств, державного житлового фонду, земельного фонду.

8. Заставна - це борговий цінний папір, який засвідчує безумовне право його власника на отримання від боржника виконання за основним зобов'язанням, за умови, що воно підлягає виконанню в грошовій формі, а в разі невиконання основного зобов'язання - право звернути стягнення на предмет іпотеки.

9. Іпотечні цінні папери - боргові цінні папери, випуск яких забезпечено іпотечним покриттям (іпотечним пулом) та які засвідчують право власників у межах одного випуску (щодо емітента) на отримання від емітента належних їм коштів у встановлений строк.

Можуть випускатися такі види іпотечних цінних паперів:

- сертифікати (сертифікати з фіксованою дохідністю та сертифікати участі);

- облігації (звичайні іпотечні облігації та структуровані іпотечні облігації).

10. Сертифікат фонду операцій з нерухомістю - цінний папір, що засвідчує право його власника на отримання доходу від інвестування в операції з нерухомістю.

Інвестиційна діяльність передбачає визначення суми грошей, яку буде мати інвестор у кінці операції, тобто дослідження грошового потоку від нинішньої суми до майбутньої, і навпаки, у зворотньому напрямі - від майбутнього до поточного моменту часу.

12.2. Аналіз розвитку інвестиційної діяльності підприємства

Мета аналізу розвитку інвестиційної діяльності підприємства полягає у вивченні:

- балансу інвестиційних потоків грошових коштів (фінансових ресурсів) і витрат на формування об'єктів інвестицій;
- інвестиційних ресурсів підприємства за їх величиною, структурою і динамікою;
- інвестиційних об'єктів за обсягами, функціональним призначенням, цільовим спрямуванням та розміщенням;
- ефективності відшкодування вкладених коштів в інвестиційні об'єкти за рахунок доходів від реалізації товарів, продукції, робіт і послуг та отриманого прибутку, що забезпечує рентабельність інвестицій не нижче бажаного для підприємства рівня.

В процесі аналізу необхідно враховувати особливості інвестиційної діяльності виходячи з того, що:

- формування об'єктів інвестування потребує концентрації і, найчастіше, одночасного витрачання значних фінансових ресурсів;
- залучені фінансові ресурси для здійснення інвестиційної діяльності використовуються на платній основі, а їх вартість обмежується рівнем прибутковості об'єктів інвестицій;
- окупність інвестицій відбувається лише протягом певного часу в процесі експлуатації об'єкта інвестування. Тому будь-яка інвестиція передбачає наявність періоду, де відбувається тільки витрачання коштів без відповідних грошових надходжень. При цьому треба виділяти дві складові частини інвестиційного процесу, які виражають сутність інвестування: періоди вкладення коштів і одержання доходів;
- інвестиційна діяльність передбачає ризик, який варто враховувати при формуванні фінансових ресурсів для інвестування та визначенні грошових потоків від об'єктів інвестицій. Витрати і доходи інвестиційної діяльності формуються з певною невизначеністю та ймовірністю;
- надходження грошових потоків від об'єкта інвестицій відбуваються з урахуванням фактора часу. Тому розподілені в часі грошові потоки мають бути приведені до поточної (сучасної) вартості.

Першим завданням аналізу є оцінка балансу інвестиційної діяльності підприємства щодо джерел фінансових ресурсів і об'єктів інвестицій (табл. 12.2.1).

Як видно з табл. 12.2.1, підприємство у поточному періоді для інвестиційної діяльності використано 17178,1 тис. грн. фінансових ресурсів, що більше, ніж у минулому періоді, на 4093,6 тис. грн., або 31,3

Таблиця 12.2.1

Баланс фінансових ресурсів та об'єктів інвестицій підприємства

Джерела					Об'єкти				
Показники	сума		зміна до минулого періоду		Показники	сума		зміна до минулого періоду	
	тис.грн.	%	+,-	%		тис.грн.	%	+,-	%
Власні, в тому числі:	14912,8	86,8	2193,4	17,2	Необоротні активи, в тому числі:	15189,2	88,4	3797,8	33,3
✓ чистий прибуток	8581,6	50,0	-353,4	-4,0	✓ нематеріальні активи	54,6	0,3	-10,0	-15,5
✓ амортизаційні відрахування	5506,0	32,0	2095,3	61,4	✓ незавершені капітальні інвестиції	2580,9	15,0	773,4	42,8
✓ статутний капітал	500,0	2,9	200,0	66,7	✓ основні засоби	12369,0	72,0	2989,6	31,9
✓ інші	325,2	1,9	251,5	3,4 п.	✓ фінансові інвестиції	150,0	0,9	30,6	25,6
Залучені, в тому числі:	2265,3	13,2	1900,2	5,2 п.	✓ інші	34,7	0,2	14,2	69,3
✓ довгострокові зобов'язання	1278,0	7,4	1094,6	6,0 п.	Оборотні активи, в тому числі:	1988,9	11,6	295,8	17,5
✓ зовнішні поточні зобов'язання	506,9	3,0	401,5	3,8р.	✓ запаси	1507,6	8,7	165,7	12,3
✓ внутрішні поточні зобов'язання	471,8	2,7	398,7	5,5 п.	✓ поточні фінансові інвестиції	100,0	0,6	29,6	42,0
					✓ грошові кошти	266,7	1,6	115,1	75,9
✓ інші	8,6	0,1	5,4	1,7 п.	✓ інші	114,6	0,7	-14,6	-11,3
Разом	17178,1	100,0	4093,6	31,3	Разом	17178,1	100,0	4093,6	31,3

Таблиця 12.2.2

Аналіз формування фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності

Показники	Періоди				Відхилення		
	Минулий		поточний		+-	%	пунктів в структурі
	тис. грн.	%	тис. грн.	%			
Амортизація, в тому числі за:	5506,0	32,0	5932,7	32,5	426,7	7,8	0,5
• основними засобами	3952,1	23,0	4000,0	21,9	47,9	1,2	-1,1
• іншими необоротними матеріальними активами	1157,4	6,7	1445,0	7,9	287,6	24,9	1,2
• нематеріальними активами	84,5	0,5	86,2	0,5	1,7	2,0	-0,0
• довгостроковими біологічними активами	312,0	1,8	401,5	2,2	89,5	28,7	0,4
Чистий прибуток	8581,6	50,0	9712,9	53,2	1131,3	13,2	3,2
Внески у формування власного капіталу	825,2	4,8	257,6	1,4	-567,6	-68,8	-3,4
Довгострокові зобов'язання	1278,0	7,4	469,8	2,5	-808,2	-63,2	-4,9
Приріст забезпечень наступних витрат і платежів	52,7	0,3	4,2	0,1	-48,5	-92,0	-0,2
Приріст поточних зобов'язань	926,0	5,4	1869,5	10,2	943,5	1,02 р.	4,8
Приріст інших зобов'язань	8,6	0,1	3,9	0,1	-4,7	-54,7	-0,0
Разом	17178,1	100,0	18250,6	100,0	1072,5	6,2	0

%. Власні джерела коштів для інвестицій становили 86,8 %. Серед об'єктів понад 75 % фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності. Поряд із інвестування необоротні активи становили 88,4 %, в тому числі основні засоби – 72,0 %.

Друге завдання аналізу – визначити величину, структуру і динаміку основних джерел інвестиційної діяльності підприємства (табл. 12.2.2). За даними табл. 12.2.2, підприємство використовує різні види фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності. Зокрема, більше половини

інвестицій на підприємстві здійснюється за рахунок чистого прибутку і третина з використанням коштів амортизаційних відрахувань. У сукупності вказані джерела у поточному періоді формували значними власними джерелами інвестицій для розвитку підприємства використовуються невелика сума залучених довгострокових зобов'язань.

Їх частка в загальному обсягу фінансових ресурсів зменшилася з 7,4% до 2,5 %. Зауважимо, що в динаміці для здійснення інвестицій відбувається нарощування використання чистого прибутку. Таким чином, забезпечуються вагомі позитивні зрушення у розширенні потенціалу підприємства і його стійкого розвитку.

Третє завдання аналізу – вивчити об'єкти інвестування щодо окремих активів і цільове використання амортизаційних відрахувань (табл. 12.2.3, 12.2.4, 12.2.5, 12.2.6, 12.3.7, 12.3.8).

Таблиця 12.2.3

Аналіз об'єктів інвестицій за групами основних засобів та інших необоротних матеріальних активів

Групи об'єктів інвестицій	Періоди				Відхилення		
	минулий		поточний		+-	%	пунктів у структурі
	тис. грн.	%	тис. грн.	%			
1	2	3	4	5	6	7	8
Інвестиційна нерухомість	–	–	–	–	–	–	–
Земельні ділянки	50,0	0,3	78,1	0,5	28,1	56,2	0,2
Капітальні витрати на поліпшення земель	110,6	0,7	150,0	1,0	39,4	35,6	0,3
Будинки, споруди та передавальні пристрої	8864,7	59,3	5122,3	33,7	-3742,4	-42,2	-25,6
Машини та обладнання	3267,1	21,8	6392,6	42,0	3125,5	95,7	20,2
Транспортні засоби	269,5	1,8	987,4	6,5	717,9	2,7 р.	4,7
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	892,0	6,0	706,1	4,6	-185,9	-20,8	-1,4
Тварини	507,6	3,4	609,5	4,0	101,9	20,1	0,6
Багаторічні насадження	201,5	1,3	327,1	2,2	125,6	62,3	0,9
Інші основні засоби	59,8	0,4	64,3	0,4	4,5	7,5	0,0
Бібліотечні фонди	25,4	0,2	30,7	0,2	5,3	20,9	0,0
Малоцінні необоротні матеріальні активи	459,1	3,1	394,7	2,6	-64,4	-14,0	-0,5
Тимчасові (нетитульні) споруди	61,7	0,4	86,1	0,6	24,4	39,6	0,2
Природні ресурси	97,8	0,7	105,8	0,7	8,0	8,2	0,0
Інвентарна тара	38,2	0,3	94,9	0,6	56,7	1,5 р.	0,3
Предмети прокату	14,2	0,1	15,6	0,1	1,4	9,9	0,0
Інші необоротні матеріальні активи	30,7	0,2	40,9	0,3	10,2	33,2	0,1
Разом	14949,9	100,0	15206,1	100,0	256,2	1,7	0,0

Таблиця 12.2.4

Аналіз об'єктів інвестицій за групами нематеріальних активів

Групи об'єктів інвестицій	Періоди				Відхилення		
	минулий		минулий		+-	%	пунктів у структурі
	тис. грн.	%	тис. грн.	%			
Права користування природними ресурсами	7,8	14,3	6,5	6,6	-1,3	-16,7	-7,7
Права користування майном	10,5	19,2	11,9	12,1	1,4	13,3	-7,1
Права на комерційні позначення	9,8	18,0	33,9	34,6	24,1	245,9	16,6
Права на об'єкти промислової власності	14,1	25,8	25,9	26,4	11,8	83,7	0,6
Авторські та суміжні з ними права	7,5	13,7	12,8	13,1	5,3	70,7	-0,6
Інші нематеріальні активи	4,9	9,0	7,1	7,2	2,2	44,9	-1,8
Разом	54,6	100,0	98,1	100,0	43,5	79,7	0,0

Значний інтерес викликає аналіз об'єктів інвестування щодо матеріальних і нематеріальних необоротних активів.

Наведені в табл. 12.2.3 і 12.2.4 дані говорять про інноваційний напрям розвитку підприємства. Прямим підтвердженням цього висновку є той факт, що підприємство у поточному періоді порівняно з минулим періодом значно збільшило інвестиції за об'єктами машин та обладнання, транспортні засоби і права на знаки для товарів і послуг. Використання нового обладнання і відповідно розширення асортименту об'єктів господарської діяльності стає для підприємства пріоритетним завданням розвитку, оскільки від цього залежить його конкурентоспроможність на світовому і національному ринках, визнання і підтримання на перспективу іміджу як надійного партнера для інших суб'єктів господарювання.

З метою поглиблення уявлення про ситуацію, яка складається в сфері окремих напрямів капітальних інвестицій, їх вивчають за структурованими показниками щодо величини вкладень, введення в дію і наявності незавершених об'єктів (табл. 12.2.5).

За наведеними даними в табл. 12.2.5, переважаючими є капітальні інвестиції щодо об'єктів будівництва (53,1%) і придбання (виготовлення) основних засобів (40,4%). Що ж до динаміки незавершених капітальних інвестицій, то їх обсяги зменшились на 129,2 тис. грн., або на 7,5 %, тобто відбувається поліпшення процесу участі всіх активів у формуванні потенціалу підприємства. У той же період показники введення в дію

об'єктів капітального будівництва дещо погіршилися.

Для вивчення цільового використання коштів амортизаційних відрахувань на об'єкти інвестування здійснюється аналіз напрямів їх розміщення за елементами інвестиційної діяльності (табл. 12.2.6).

Як видно з табл. 12.2.6, підприємство використало на інвестиційну діяльність весь обсяг коштів нарахованих амортизаційних відрахувань. Однак розподіл коштів щодо інвестування окремих об'єктів не відповідає змінам їх спрацювання за нарахованою амортизацією. Так, якщо знос основних засобів становить 4895,1 тис. грн., то інвестування коштів за рахунок амортизації лише 4524,2 тис. грн.

Тим часом за іншими необоротними матеріальними активами величина використання амортизації для інвестування була значно більша, ніж її було нараховано.

Аналіз цільового інвестування коштів амортизаційних відрахувань слід доповнити дослідженням даних про їх використання за окремими об'єктами в динаміці (табл. 12.2.7).

Наведені в таблиці дані свідчать про те, що основну увагу при інвестуванні коштів амортизаційних відрахувань підприємство приділяє об'єктам будівництва, придбанню машин та обладнання і виробуванню довгострокових біологічних активів.

Завершуючи аналіз даних щодо об'єктів інвестицій підприємства, слід оцінити інвестиційну діяльність у сфері фінансових інвестицій (табл. 12.2.8).

На підприємстві, що є предметом аналізу, ці інвестиції становлять незначну величину. Обсяги фінансових інвестицій протягом періоду, що аналізується, зросли на 150 тис. грн., в основному за рахунок розвитку дочірніх підприємств. В цілому авансування коштів в інвестиційну діяльність на кінець періоду становило 466,8 тис. грн., в тому числі довгострокові – 357,4 тис. грн. і короткострокові – 109,4 тис. грн. Порівняння обсягів та структури вкладень в різні форми інвестування свідчить, що пріоритетним напрямом для підприємства залишаються дочірні підприємства, спільна діяльність і паї у статутному капіталі інших суб'єктів господарювання.

Оцінку розвитку інвестиційної діяльності підприємства можливо здійснити за показниками еластичності співвідношення темпів приросту величини інвестицій за об'єктами активів і одержаних результатів інвестування – чистого прибутку, доданої вартості і чистого доходу (табл. 12.2.9).

Таке співвідношення показує, на скільки процентів змінюється результат інвестування зі зміною величини інвестицій на 1 %.

Результати аналізу свідчать, що приріст об'єктів інвестицій не завжди формував позитивні тенденції щодо одержаних результатів. Наприклад, за планом приріст інвестицій є збитковим та зменшує величину доданої вартості, але забезпечує зростання грошових потоків підприємства.

Таблиця 12.2.5

Аналіз капітальних інвестицій підприємства

Показники	Капітальні інвестиції за період				Незавершені капітальні інвестиції						
	створено		введено в дію		на початок періоду		на кінець періоду		Відхилення		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+-	%	пунктів у структурі
Капітальне будівництво	8122,3	53,1	8011,0	51,9	1105,6	64,1	1216,9	76,3	111,3	10,1	12,2
Придбання (виготовлення) основних засобів	6181,7	40,4	6211,8	40,2	211,5	12,3	181,4	11,4	-30,1	-14,2	-0,9
Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів	40,9	0,3	140,9	0,9	200,0	11,6	100,0	6,3	-100,0	-50,0	-5,3
Придбання (створення) нематеріальних активів	98,1	0,6	98,7	0,6	10,3	0,6	9,7	0,6	-0,6	-5,8	0,0
Придбання (виращування) довгострокових біологічних активів	609,5	4,0	609,5	4,0	-	-	-	-	-	-	-
Інші	251,7	1,6	361,5	2,4	196,5	11,4	86,7	5,4	-109,8	-55,9	-6,0
Разом	15304,2	100,0	15433,4	100,0	1723,9	100,0	1594,7	100,0	-129,2	-7,5	0,0

Таблиця 12.2.6

Аналіз цільового використання коштів амортизаційних відрахувань

Напрями формування амортизаційних відрахувань	Нараховано		Використано		Відхилення		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+-	%	пунктів у структурі
Основні засоби	4895,1	82,5	4524,2	76,3	-370,9	-7,6	-6,2
Інші необоротні матеріальні активи	569,5	9,6	935,4	15,8	365,9	64,2	6,2
Нематеріальні активи	54,7	0,9	71,6	1,2	16,9	30,9	0,3
Довгострокові біологічні активи	413,4	7,0	401,5	6,7	-11,9	-2,9	-0,3
Разом	5932,7	100,0	5932,7	100,0	0,0	0,0	0,0

Таблиця 12.2.7

Аналіз використання амортизаційних відрахувань за напрямками інвестиційної діяльності

Показники	Періоди				Відхилення		
	минулий		поточний		+-	%	пунктів у структурі
	тис. грн.	%	тис. грн.	%			
1	2	3	4	5	6	7	8
Нараховано	5506,0	х	5932,7	х	426,7	7,8	х
Використано, в тому числі на:	5506,0	100,0	5932,7	100,0	426,7	7,8	0,0
◆ будівництво об'єктів	4105,9	74,6	4501,8	75,9	395,9	9,6	1,3
◆ придбання (виготовлення) та поліпшення основних засобів	736,9	13,4	560,6	9,4	-176,3	-23,9	-4,0
➤ з них машини та обладнання	562,3	10,2	401,7	6,8	-160,6	-28,6	-3,4
◆ придбання (створення) нематеріальних активів	62,4	1,1	71,6	1,2	9,2	14,7	0,1
◆ придбання (виращування)	394,7	7,2	401,5	6,8	6,8	1,7	-0,4

Продовження табл. 12.2.7

1	2	3	4	5	6	7	8
довгострокових біологічних активів							
♦ погашення отриманих на капітальних інвестиціях позик	206,1	3,7	397,2	6,7	191,1	92,7	3,0

Таблиця 12.2.8

Аналіз фінансових інвестицій за об'єктами

Показники	За період		На кінець періоду			
	тис. грн.	%	довгострокові		поточні	
			тис. грн.	%	тис. грн.	%
1. Фінансові інвестиції за методом участі в капіталі	100,0	66,6	200,3	56,0	58,1	53,1
в тому числі в:						
• асоційовані підприємства	-	-	62,3	17,4	14,2	3,0
• дочірні підприємства	75,0	49,9	86,4	24,2	24,3	22,2
• спільна діяльність	25,0	16,7	51,6	14,4	19,6	17,9
2. Інші фінансові інвестиції	50,0	33,4	157,1	44,0	51,3	46,9
в тому числі в:						
• частки (паї) у статутному капіталі інших підприємств	25,0	16,7	80,0	22,4	17,3	15,8
• акції	25,0	16,7	65,0	18,2	10,0	9,1
• облігації	-	-	10,0	2,8	15,6	14,3
• інші	-	-	2,1	0,6	8,4	7,7
Разом	150,0	100,0	357,4	100,0	109,4	100,0

Таблиця 12.2.9

Оцінка розвитку інвестиційної діяльності за створеними фінансовими ресурсами підприємства

Показники	Періоди			Плановий період в порівнянні з минулим (+,-)
	минулий	поточний	плановий	
1. Ланцюгові темпи зміни: ✓ об'єктів інвестування (активів)	1,117	1,206	1,195	0,078
✓ чистого прибутку	1,217	1,074	0,989	-0,228
✓ доданої вартості	1,045	1,318	0,971	-0,074
✓ чистого доходу	1,286	1,257	1,312	0,026
2. Коефіцієнт еластичності за: ✓ чистим прибутком	1,855	0,359	-0,056	-1,911
✓ доданою вартістю	0,385	1,544	-0,149	-0,534
✓ чистим доходом	2,444	1,248	1,600	-0,844

Повертаючись до аналізу показників, наведених в табл. 12.2.1 – 12.2.9, підкреслимо, що основними джерелами фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності є кошти амортизаційних відрахувань, чистий прибуток, внески власників суб'єктів господарювання і безповоротна допомога. Щодо залучених інвестиційних ресурсів, то вони виконують тимчасову роль у забезпеченні господарської діяльності об'єктами активів і потребують повернення за рахунок власних джерел. Якщо для фінансування залучаються позикові кошти, то при введенні об'єкта в експлуатацію вони повертаються кредитору за рахунок одержуваного прибутку, внаслідок чого розмір прибутку, як джерела інвестицій, зменшується. Користуючись оприлюдненими інформаційними ресурсами, оцінити вклад і вплив кожного з власних джерел інвестування активів дуже складно. У більшості підприємств власники перерозподіляють чистий прибуток, залишаючи його однією сумою в складі власного капіталу. Ще складнішими є питання, пов'язані з амортизацією та спрацюванням основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів і довгострокових біологічних активів. Діючі нормативні документи дають можливість самим підприємствам використовувати різні способи амортизації на свій розсуд і самостійно

переоцінювати основні засоби з урахуванням справедливої вартості об'єкта, методика встановлення якої відрізняється невизначеністю. У таких умовах і сам знос основних засобів перестає бути об'єктивним інструментом оцінки їх стану.

При цьому частина прибутку відображається під назвою і в формі амортизації. Тому за даними звітності фактично не можливо проаналізувати дійсний стан і тенденції впливу інвестиційної діяльності на розвиток майнового потенціалу підприємства.

12.3. Аналіз ефективності інвестицій

Доцільність здійснення інвестиційної діяльності завжди визначається рівнем її окупності, тобто величиною і швидкістю повернення інвестору вкладених коштів через грошові потоки, що їх генерує інвестиція.

Для визначення вартості, яку матимуть інвестиції у майбутньому, використовують формули простих і складних процентів. Якщо інвестиція здійснена на умовах простих процентів, тобто одержаний чистий грошовий потік не використовується на додаткове інвестування об'єктів, то інвестовані кошти (ІК) щорічно збільшуються на визначений рівень прибутковості (ІП). Звідси, величина інвестованих коштів через n років ($ІК_n$) дорівнює:

$$ІК_n = ІК \times (1 + n \times ІП).$$

У разі, якщо інвестиція здійснена на умовах складних процентів, тобто одержаний чистий грошовий потік використовується на додаткове інвестування об'єктів, то інвестовані кошти збільшуються з урахуванням створеного чистого грошового потоку у попередні періоди.

$$ІК_n = ІК \times (1 + ІП)^n.$$

Вираз $1+ІП$ показує, скільки буде коштувати інвестиція через рік. Обернене його значення $1:(1+ІП)$ дає змогу визначити скільки сьогодні буде коштувати інвестиція за її вартістю через рік. Водночас, рівень прибутковості інвестицій (ІП), тобто її процентна ставка для розрахунків, визначається за формулою:

$$ІП = ІП_{\phi} + ІП_r,$$

де $ІП_{\phi}$ - фактична прибутковість об'єктів інвестицій; $ІП_r$ - рівень прибутковості інвестицій за їх можливий ризик.

Принципово важливим є питання, як визначити граничне значення рівня прибутковості інвестицій (ІП). У плановій економіці централізовано затверджувалися нормативні коефіцієнти ефективності, які були обов'язковими для всіх підприємств. При цьому даний коефіцієнт не міг бути нижчим від 0,08 або перевищувати 0,25. В умовах ринкової економіки також потрібні певні орієнтири для прийняття ефективних управлінських рішень.

Наприклад, коли рентабельність інвестицій нижча за граничний рівень, але вища за рентабельність наявних активів, позитивне рішення щодо здійснення інвестицій може зумовлюватись очікуваним зростанням рентабельності всіх активів після їх збільшення. Для одержання додаткового прибутку можна здійснювати інвестицію і в тому випадку, коли її рентабельність нижча за граничний рівень, і навіть нижча за рентабельність наявних активів. За таких умов ефективність інвестиції досить низька і це негативно впливатиме на вартість підприємства.

Для того, щоб привести майбутні грошові надходження до сьогоднішніх умов, використовують формулу:

$$IK = \frac{IK_n}{(1 + PR)^n} = IK_n \cdot \frac{1}{(1 + PR)^n} = IK_n \cdot K_d,$$

де K_d - коефіцієнт дисконтування.

Для оцінки ефективності інвестицій використовують методи, основані на розрахунках, які не враховують зміну вартості грошових потоків підприємства у майбутньому (облікова оцінка), і які враховують впорядкування вартості грошових надходжень у часовому аспекті (дисконтна оцінка).

До показників ефективності інвестицій, що використовують облікову оцінку, відносять:

- ✓ строк окупності інвестицій;
- ✓ рівень прибутковості інвестицій.

До показників аналізу інвестиційної діяльності, що використовують дисконтну оцінку, відносять:

- ✓ величину чистих грошових потоків;
- ✓ дисконтний рівень прибутковості (рентабельності) інвестицій;
- ✓ величину норми прибутку.

В основі всіх показників використовують порівняння обсягів інвестицій і грошових надходжень.

Перший показник, строк окупності інвестицій, полягає у визначенні терміну, необхідного для того, щоб інвестиції окупили себе.

Алгоритм розрахунку терміну окупності інвестицій (ТОІ) залежить від рівномірності надходження грошових потоків. Якщо грошові потоки від інвестицій розподіляються рівномірно за роками, то термін окупності визначають діленням суми інвестиційних витрат (ІВ) на величину чистого грошового потоку (ЧГП), одержаного від їх використання за рік.

$$ТОІ = ІВ : ЧГП \rightarrow \text{роки (ЧР)}.$$

Чистий грошовий потік від інвестицій розраховують як суму одержаних з грошовими потоками амортизаційних відрахувань (АМ) і чистого прибутку (ЧП).

$$ЧГП = АМ + ЧП.$$

Очевидно, що якщо інвестиційні витрати не формують чистого прибутку (ЧГП=АМ), то термін їх окупності буде визначатися строком

корисного використання об'єктів інвестицій (СВІ).

$$TOI = IB : AM = СВІ.$$

У разі нерівномірного надходження доходів термін окупності визначають прямим підрахунком числа років (ЧР), протягом яких чистий грошовий потік (ЧГП) відшкодовує інвестиційні витрати, тобто чисті доходи зрівняються з витратами.

$$TOI = \min \text{ ЧР, при якому } \sum \text{ЧГП} > \text{ІВ.}$$

Інвестиції, де ЧР найменше, є найбільш вигідні. Проте, показник терміну окупності інвестицій не враховує величину можливих чистих грошових потоків підприємства, які буде одержано за період після окупності інвестиційних витрат.

Другий показник – рівень прибутковості інвестицій за абсолютною і відносною величиною.

Абсолютна величина прибутковості (АП) інвестиційних витрат обчислюється як сума чистого прибутку, яка буде одержана за весь термін використання об'єктів інвестицій (ТВІ) в господарській діяльності.

$$АП = \sum \text{ЧП}_{\text{ТВІ}}.$$

Рівень прибутковості інвестицій (РПІ) за відносною величиною їх ефективності розраховують як відношення середньорічної суми чистого прибутку (СЧП), отриманого від використання інвестицій, до первісних інвестиційних витрат.

$$\text{РПІ} = \text{СЧП} : \text{ІВ} \text{ де } \text{СЧП} = \text{АП} : \text{ТВІ}.$$

Із цього випливає, що найкращі інвестиції формуються за об'єктами, де найменший термін окупності, найбільша абсолютна величина одержаного прибутку і найвищий рівень прибутковості інвестиційних витрат. Додатково слід враховувати, що використання інвестиційних об'єктів створює, крім чистого прибутку, й інші дуже важливі складові доданої вартості: фонд оплати праці, доходи на соціальні витрати, чисті грошові потоки амортизаційних відрахувань та податкові платежі. Водночас, створений чистий прибуток і амортизаційні відрахування в процесі використання інвестиційних об'єктів можна залучити для здійснення інших інвестицій та одержувати додаткові грошові потоки доданої вартості.

Третій показник, величина чистих грошових потоків за дисконтною оцінкою (ЧГД), визначається шляхом дисконтування ЧГП, як суми (AM + ЧП).

Поточну вартість майбутніх чистих грошових надходжень від інвестицій розраховують за формулою:

$$\text{ЧГД} = \sum \frac{\text{ЧГП}}{(1 + \text{ПР})^n},$$

де ПР – ставка прибутковості інвестицій в умовах господарської діяльності підприємства.

При порівнянні ЧГД з інвестиційними витратами (ІВ) визначають

чистий грошовий потік, який формує величину майбутнього чистого прибутку (ЧПД):

$$\text{ЧПД} = \text{ЧГД} - \text{ІВ}.$$

Додатне число ЧПД, тобто якщо $\text{ЧПД} > 0$, вказує на доцільність інвестування коштів, оскільки об'єкт діяльності є прибутковим. За від'ємного значення ЧПД, якщо $\text{ЧПД} < 0$, інвестування здійснювати не доцільно. Якщо $\text{ЧПД} = 0$, то інвестування є ні прибутковим, ні збитковим, а відтак рішення треба приймати на основі інших критеріїв господарської діяльності: зростання ролі підприємства на ринку і в регіоні, досягнення певного соціального ефекту. Якщо підприємство має кілька об'єктів інвестування, то слід зупинитися на тому, який має найвище значення ЧПД. Величина ЧПД, показує ймовірну суму приросту чистих активів підприємства за рахунок інвестиційної діяльності.

Використовуючи показник ЧГД, можна також розрахувати термін окупності інвестицій ($\text{ТОI}_{\text{ЧГД}}$).

$$\text{ТОI}_{\text{ЧГД}} = \min \text{ЧР при якому } \sum \text{ЧГД} > \text{ІВ}.$$

Оскільки дисконтування зменшує грошовий потік, то термін цієї окупності інвестицій завжди триваліший від простого терміну окупності (ТОI).

Четвертий показник, дисконтний рівень прибутковості (рентабельності) інвестицій (ДПІ), дає змогу оцінити їх ефективність з позиції витрати \rightarrow результати, внаслідок чого можна вибрати найрентабельнішу діяльність. Показник розраховують як відношення середньорічних чистих грошових потоків (ЧПД_c), які формують майбутній чистий прибуток від інвестиційної діяльності до суми інвестицій (ІВ).

$$\text{ДПІ} = \text{ЧПД}_c : \text{ІВ};$$

$$\text{ЧПД}_c = \sum \text{ЧПД} : \text{ТВІ}.$$

Очевидно, що якщо:

$\text{ДПІ} > 0$ – інвестиційні витрати доцільно здійснювати;

$\text{ДПІ} < 0$ – інвестиційні витрати формують збитки;

$\text{ДПІ} = 0$ – об'єкти інвестицій вважаються і не прибутковими, і не збитковими.

Чим більше значення цього показника, тим вища віддача кожної гривні інвестицій. При наявності декількох об'єктів інвестицій з рівною величиною даного показника здійснюється вибір найкращого варіанту, виходячи з інших факторів.

П'ятий показник, величина норми прибутку інвестицій (НПІ), визначає рівень прибутковості (ПР), при якому чисті грошові потоки (ЧГД) дорівнюють нулю, тобто

$$\text{НПІ} = \text{ПР, при якому } \text{ЧГД} = 0.$$

Економічний зміст цього показника полягає в тому, що підприємство може приймати рішення про інвестиційну діяльність, рівень рентабельності якої не нижче ціни (витрат на формування) коштів для здійснення інвестицій (ЦВІ).

$$\text{ЦВІ} = \text{ВЗІ} : \text{ПСІ.}$$

де ВЗІ – витрати для залучення інвестицій; ПВІ – первісна сума інвестицій.

При цьому між НПІ і ЦВІ існує наступний зв'язок:

НПІ > ЦВІ – інвестиційну діяльність можна здійснювати;

НПІ < ЦВІ – інвестиційна діяльність не прибуткова;

НПІ = ЦВІ – інвестиційна діяльність не збільшує і не зменшує чисті активи підприємства.

Для розрахунку НПІ використовують формулу:

$$\text{НПІ} = \text{ПРп} + \frac{\text{ЧПД}_{\text{прп}}}{\text{ЧПД}_{\text{прп}} - \text{ЧПД}_{\text{прн}}} \cdot (\text{ПРн} - \text{ПРп})'$$

де ПРп і ПРн – два довільних значення прибутковості інвестицій, щоб при одному – ЧПД був додатнім, а для іншого – від'ємним або навпаки; ЧПДпрп, ЧПДпрн – відповідно, додатня і від'ємна величина ЧПД.

Наприклад, необхідно визначити величину показника НПІ для інвестиційного об'єкта при його використанні 3 роки, який потребує 13 млн. грн., а чисті грошові потоки за роками будуть становити відповідно 5, 6 і 7 млн. грн.

Можлива ціна інвестиційних ресурсів (ЦВІ) – 15%. Довільні рівні прибутковості: 10% і 20%.

Обчислимо відповідні значення ЧПД:

$$\text{ЧПД}_{\text{прп}} = [(5 : 1,1) + (6 : 1,1^2) + (7 : 1,1^3)] - 13,0 = 14,8 - 13,0 = 1,8$$

$$\text{ЧПД}_{\text{прн}} = (5 : 1,2) + (6 : 1,2^2) + (7 : 1,2^3) - 13,0 = 12,5 - 13,0 = -0,5$$

$$\text{НПІ} = 10 + \frac{1,8}{1,8 - (-0,5)} \cdot (20 - 10) = 17,8.$$

Отже, як показують розрахунки, величина норми прибутку цієї інвестиції становить 17,8%, при вартості інвестиційних ресурсів 15%, тобто розглянутий напрям інвестування можна визнати прийнятним.

Кожний показник для оцінки ефективності інвестиційної діяльності має свої недоліки і переваги. Отже, в процесі аналізу слід брати до уваги всі показники і надавати перевагу тому напрямку інвестування, де сукупний їх рівень є привабливішим.

Алгоритм розрахунку показників ефективності інвестиційної діяльності підприємства розглянемо на прикладі об'єкта інвестиції вартістю 2 млн. грн. (табл. 12.3.1).

Оцінка ефективності інвестицій здійснюється в три етапи: формування показників діяльності підприємства за об'єктом інвестицій (вихідні показники); розрахунок аналітичних показників ефективності інвестицій; оцінка показників.

В таблиці 12.3.1 наведені вихідні показники, які визначають грошові потоки підприємства від інвестиції. Виходячи з алгоритмів розрахунку, обчислимо показники ефективності інвестицій.

Таблиця 12.3.1

Показники господарської діяльності за об'єктом інвестиції
(тис. грн.)

Показники	Роки				Всього
	1	2	3	4	
Чистий дохід	1200	1400	1300	1500	5400
Поточні витрати	400	460	380	600	1840
Амортизаційні відрахування	500	500	500	500	2000
Прибуток	300	440	420	400	1560
Податок на прибуток	75	110	105	100	390
Чистий прибуток	225	330	315	300	1170
Чисті грошові надходження за:					
✓ обліковою оцінкою	725	830	815	800	3170
✓ дисконтною оцінкою					
• 15%	630	629	536	457	2252
• 20%	604	576	471	386	2037
• 25%	580	532	418	328	1858

Розрахунок показників:

$$1. TOI = 725 (12\text{міс.}) + 830 (12\text{міс.}) + \frac{2000 - 725 - 830}{815 : 12} (7\text{міс.}) = 31$$

місяць.

$$2. РПН = \frac{(225 + 330 + 315 + 300) : 4}{2000} = 0,146 \cdot 100 = 14,6 \%$$

3. ЧПД = $[(725 : 1,15) + (830 : 1,15^2) + (815 : 1,15^3) + (800 : 1,15^4)] - 2000 = 2252 - 2000 = 252$. Ставка прибутковості інвестицій (ПР) в умовах господарської діяльності підприємства визначена величиною 15%.

$$4. TOI_{\text{чгд}} = 630 (12\text{міс.}) + 629 (12\text{міс.}) + 536 (12\text{міс.}) + \frac{2000 - 630 - 629 - 536}{457 : 12} (6\text{міс.}) = 41 \text{ місяць.}$$

$$5. ДПН = \frac{252 : 4}{2000} = 0,0315 \cdot 100 = 3,15 \%$$

$$6. НПН = 20 + \frac{37}{37 - (-142)} \cdot (25 - 20) = 21,03 \%. \text{ Розрахунок здійснений}$$

за рівнями прибутковості 20 % і 25 %.

З нашого прикладу видно, що інвестиція приваблива і дозволяє залучати кошти для розв'язання проблем господарської діяльності підприємства. Щодо джерел фінансування інвестицій, то вони можуть бути залучені з граничною ставкою витрат не більше ніж 21,03%.

В процесі використання інвестицій необхідно здійснювати порівняльний аналіз нормативних і фактичних показників щодо витрат, прибутку, рентабельності і амортизації інвестиційних об'єктів.

Аналіз і оцінка ефективності фінансових інвестицій залежить від форми їх здійснення. При цьому використовують показники собівартості вкладень, ринкової їх вартості і одержаних прибутків.

Собівартість фінансової інвестиції складається з ціни її придбання, комісійних винагород, мита, податків, зборів, обов'язкових платежів та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з формуванням фінансової інвестиції. Ринкова вартість фінансової інвестиції, це сума, яку можна отримати від її продажу на активному ринку. Прибуток (фінансовий дохід), одержаний від фінансової інвестиції, визначається сумою дивідендів, відсотків, роялті та ренти, що підлягає отриманню.

Показники ефективності фінансових вкладень, результат яких визначається відповідними відсотками, обчислюються сумою одержаних доходів і прибутковістю їх вартості.

Загальна оцінка ефективності фінансових інвестицій (ПФІ) у відповідному періоді здійснюється за формулою:

$$\text{ПФІ} = \frac{\text{ВК} - \text{ВП}}{\text{ВП}} = \frac{\text{ВК}}{\text{ВП}} - 1,0$$

В даній формулі ВП і ВК – відповідно, вартість інвестицій на початок (ціна придбання або ринкова ціна) і кінець (ринкова ціна і доходи за період) періоду.

$$\text{ВК} = \text{РЦ} + \text{Д} \quad \text{РЦ} = \text{БВ} + (\text{РЦ} - \text{БВ})$$

де РЦ – ринкова ціна фінансової інвестиції; Д – доходи від інвестицій за досліджуваний період; БВ – балансова вартість фінансової інвестиції.

Для характеристики прибутковості придбаних цінних паперів використовуються наступні показники:

а) прибуток та прибутковість в розрахунку на рік (ПР і РП) і в цілому (ПЗ і ЗП) за сумою, яка визначається при придбанні:

$$\text{ПЗ} = \text{НВ} - \text{ЦП}; \quad \text{ПР} = \text{ПЗ} : \text{ТІ}; \quad \text{РП} = \text{ПР} : \text{ЦП} \cdot 100;$$

$$\text{ЗП} = \text{ПЗ} : \text{ЦП} \cdot 100.$$

Якщо номінальна вартість (НВ) фінансової інвестиції з терміном погашення (ТІ) 3 роки становить 150,0 тис. грн., а ціна придбання – 144,9 тис. грн., загальний прибуток (дисконт) становить 5,1 тис. грн. (150,0 – 144,9), в розрахунку на рік – 1,7 тис. грн. (5,1 : 3). Прибутковість за дисконтом в цілому – 3,52 % (5,1 : 144,9 · 100), за рік – 1,17 % (1,7 : 144,9 · 100).

б) поточна сума прибутку (СП) і прибутковість (ПП):

$$\text{СП} = \text{НВ} \cdot \text{СВ} : 100; \quad \text{ПП} = \text{СП} : \text{ЦП} \cdot 100$$

Фіксована ставка відсотка (СВ), встановлена 9% річних.

$$\text{СП} = 150,0 \cdot 9\% : 100 = 13,5 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ПП} = 13,5 : 144,9 \cdot 100 = 9,3\%.$$

в) загальний прибуток (П) і прибутковість від інвестиції (ІП):

$$\text{П} = \text{ПЗ} + (\text{СП} \cdot \text{ТІ}), \quad \text{ІП} = \text{П} : \text{ЦП} \cdot 100$$

$$\text{П} = 5,1 + (13,5 \cdot 3) = 45,6 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ІП} = 45,6 : 144,9 \cdot 100 = 31,5\%, \text{ в розрахунку на рік}$$

10,5% (31,5 : 3).

Для оцінки ефективності фінансових вкладень у господарську діяльність інших підприємств використовуються показники одержаних дивідендів (дивідендна прибутковість), приросту вартості фінансових вкладень (капіталізована прибутковість) і ринкової ціни вкладень (ринкова прибутковість).

Прибутковість (ПФІ) - це відносний показник, який розраховують як відношення доходу (Д), що генерується за допомогою інвестиції, до її величини (І).

$$\text{ПФІ} = \text{Д} : \text{І}.$$

Доходом фінансової інвестиції виступають дивіденд (процент), приріст балансової вартості інвестиції на суму чистого прибутку та інших елементів власного капіталу і ринковий прибуток (різниця між можливою ціною продажу і балансовою вартістю фінансової інвестиції).

Для розрахунку показників використовують декілька кількісних характеристик оцінки фінансової інвестиції.

Номінальна вартість – формується за первісною вартістю активів у момент здійснення інвестиції і визначає частку інвестора в статутному капіталі.

Балансова вартість – визначається як розрахунковий показник за сумою власного капіталу (чистих активів) підприємства. Якщо на початок року підприємство мало частку у власному капіталі іншого підприємства 200 тис. грн. (30%), і власний капітал збільшився за рік на 150 тис. грн., то балансова вартість фінансової інвестиції підприємства на кінець року буде становити 245 тис. грн. $[200 + (150 \times 30 : 100)]$.

Ринкова (курсова) вартість – ціна, за якою можливо продати фінансову інвестицію на ринку. Величину ринкової ціни у відсотках до номінальної вартості називають курсом фінансової інвестиції.

Ліквідаційна вартість – визначається в момент ліквідації підприємства, що використовувало фінансову інвестицію. Вона показує, яка вартість активів за цінами можливої реалізації після розрахунків за зобов'язаннями підприємства припадає на фінансову інвестицію.

Припустимо, що підприємство здійснило фінансові вкладення в інше підприємство на суму 50 тис. грн. Балансова вартість фінансових вкладень за власним капіталом на кінець року становить 60 тис. грн., сума одержаних дивідендів – 5 тис. грн., а ринкова ціна – 66 тис. грн. Обчислимо прибутковість фінансових вкладень:

1. Капіталізована прибутковість $= (60 - 50) / 50 = 0,20$, 20 коп. на 1 грн. фінансових вкладень.

2. Дивідендна прибутковість $= 5 / 50 = 0,10$, 10 коп. на 1 грн. фінансових вкладень.

3. Ринкова прибутковість $= \frac{66 - 60}{50} = 0,12$, 12 коп. на 1 грн.

фінансових вкладень.

Загальна прибутковість фінансової інвестиції: $0,20 + 0,10 + 0,12 = 0,42$, 42 коп. на 1 грн. здійснених фінансових вкладень.

В наступному році ефективність фінансових інвестицій буде розраховуватися з суми 60 тис. грн., виходячи з того, що первісна інвестиція (50 тис. грн.) і 10 тис. грн. реінвестиція (капіталізований чистий прибуток) з чистого прибутку одержаного від інвестиції. Показник співвідношення ринкової ціни і балансової вартості щодо конкретних фінансових інвестицій визначає доцільність тих чи інших управлінських рішень.



МОДУЛЬ 6. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

РОЗДІЛ 13. КОМПЛЕКСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

13.1. Поняття комплексного оцінювання фінансового стану підприємства.

13.2. Побудова узагальненої оцінки фінансового стану підприємства.

13.3. Оцінка рівня і побудова рейтингових систем фінансового стану підприємств.

13.1. Поняття комплексного оцінювання фінансового стану підприємства

Господарюючі суб'єкти належать, як правило, до так званих складних систем, яким притаманна низка властивостей, що перебувають під впливом великої кількості внутрішніх і зовнішніх чинників. Як результат – між елементами системи виникають синергетичні спільні зв'язки, які забезпечують збільшення загального ефекту в більших обсягах, ніж сума ефектів окремо взятих елементів системи, що діють незалежно.

Виконуючи своє призначення, економічна система забезпечує розміщення та споживання ресурсів, виробляє продукцію (виконує роботи, надає послуги), реалізує товарні об'єкти та здійснює накопичення. Всі ці процеси мають динамічний характер, суть якого полягає в зміні у часі параметрів і структури суб'єктів господарювання.

Водночас, економічні явища та процеси мають нелінійний, випадковий характер, характеризуються відповідним ризиком і їх неможливо спостерігати та досліджувати окремо один від одного.

Економічна система в сфері господарювання спроможна до активних, але не завжди передбачуваних дій, залежно від ставлення суб'єктів управління та самої системи загалом до відповідних чинників, способів і методів їх впливу. Сутність взаємодії господарюючих систем визначає їх подвійна роль: з одного боку – як покупців ресурсів, а з другого – як продавців об'єктів господарської діяльності.

Таким чином, господарська діяльність економічних систем характеризується надмірною складністю та багатогранністю економічних

явищ і потребує дослідження великої кількості показників. Кожний показник системи має самостійне значення і водночас є складовою узагальненою властивістю. Крім того, цифровий розмір показника має ще й значення його вагомості, яке відсутнє у традиційній формі подання матеріалів фінансового аналізу. Виходячи з цього, отримані за допомогою звітності великі масиви значень показників, при їх індивідуальному дослідженні, фактично не дають змогу зробити остаточний висновок щодо розвитку економічної системи.

Саме тому, в процесі фінансового аналізу і оцінки стану економічних систем, виникає необхідність використання формалізованих методів згортання значної кількості аналітичних характеристик з метою переходу до порівняно невеликої кількості узагальнюючих (інтегральних) показників.

У той же час існує, як відомо, так званий “порог складності”, згідно з яким особа, що приймає рішення, здатна проводити адекватну оцінку проблемної ситуації в результаті одночасного аналізу не більше ніж 3-7 параметрів, які її характеризують. При цьому слід пам’ятати, що використання надлишкової кількості показників може спричинити втрату часу на математичне та аналітичне забезпечення дослідження функціонально взаємозалежних між собою показників.

Сутність інтегрального показника полягає в переході від опису досліджуваного об’єкта, який характеризується великою кількістю ознак, до описання меншим числом максимально компактних інформаційних показників, які відображають найбільш суттєві властивості явища. Агрегування ознак в одну інтегральну оцінку ґрунтується на так званій „теорії адитивної цінності”, згідно з якою цінність цілого дорівнює сумі цінностей його складових. Завдання побудови інтегрального показника полягає в тому, щоб концентровано визначити поняття, число і природу найбільш суттєвих і відносно незалежних функціональних характеристик явища, його вимірників або базових параметрів.

Конструювання інтегральних оцінок є універсальним методом компактного подання великих масивів економічних показників. Найбільш ефективні результати від інтегральних оцінок одержують в прикладних дослідженнях за напрямками, коли:

а) недостатньо чітко можна визначити єдиний оціночний показник стану та розвитку економічних явищ і процесів. При цьому багато показників звітності взаємопов’язані і в значній мірі дублюють один одного, а інші – подаються за непрямими методами розрахунку;

б) необхідно визначити комплексні надійні параметри з метою використання їх як:

- шкали (індексу) для порівняння великої кількості об’єктів (економічних систем) за їх класифікаційними ознаками;
- критерію класифікацій об’єктів в тій чи іншій формі для потреб

управління;

- незалежного індикатора оцінки рівня величини господарських явищ і процесів;
- методу ранжування об'єктів спостереження;
- оціночної величини стану і розвитку господарюючої системи в динаміці.

Зарубіжний досвід визнав і довів життєвість використання інтегральних показників для діагностики ефективності діяльності господарюючих суб'єктів. На основі фінансових показників (обсяг продаж, величина активів, чистий прибуток, власний капітал) американський журнал Forbes щорічно друкує рейтинг 2000 підприємств світу, а Handelsblatt The Wall Street Journal Europe – 500 підприємств Європи. Найяскравішим прикладом побудови рейтингових систем в Україні є оцінка діяльності банків, страхових компаній, бірж, кредитних спілок та суб'єктів в сфері торгівлі цінними паперами .

За допомогою комплексної оцінки можна створити реєстр фінансового стану, який повинен свідчити про їх надійність як партнерів в Україні, так і за кордоном.

Інтегральні індикатори економічного розвитку дуже широко застосовуються в теорії і практиці міждержавного аналізу та оцінці економічних систем за кордоном. Так, протягом останніх років на базі IMD International (Institute for Management Development International, Лозанка, Швейцарія) в рамках “Проекту світової конкурентоспроможності” (“World Competitiveness Project) проводиться докладний щорічний моніторинг основних макропоказників економічного розвитку країн світу. За результатами цього моніторингу здійснюється різноаспектний порівняльний аналіз країн, будуються різноманітні рейтинги, виявляються певні тенденції. Одержані результати щорічно публікуються (у тому числі в Internet) та обговорюються спеціалістами в Давосі на так званому “Всесвітньому економічному форумі”.

Кажучи про поняття „інтегральна оцінка” і „рейтинг”, необхідно зазначити, що це складні явища, які вимагають багатопланових досліджень. Загальна структура процесу побудови інтегральних показників та рейтингового оцінювання за інформацією звітності наведені на рис. 13.1.1.

На рис. 13.1.1 видно, що складовими етапами побудови інтегрального показника і рейтингової оцінки фінансового стану підприємств є: постановка завдання; збір і аналітична обробка інформації звітності за певний період; обґрунтування системи показників та їх класифікація; розрахунок інтегрального показника; ранжування (класифікація) підприємств за рейтингом. В процесі побудови інтегральних показників можна моделювати одночасне дослідження великої кількості взаємозалежних ознак явищ. Тут немає припущення, що при вивченні

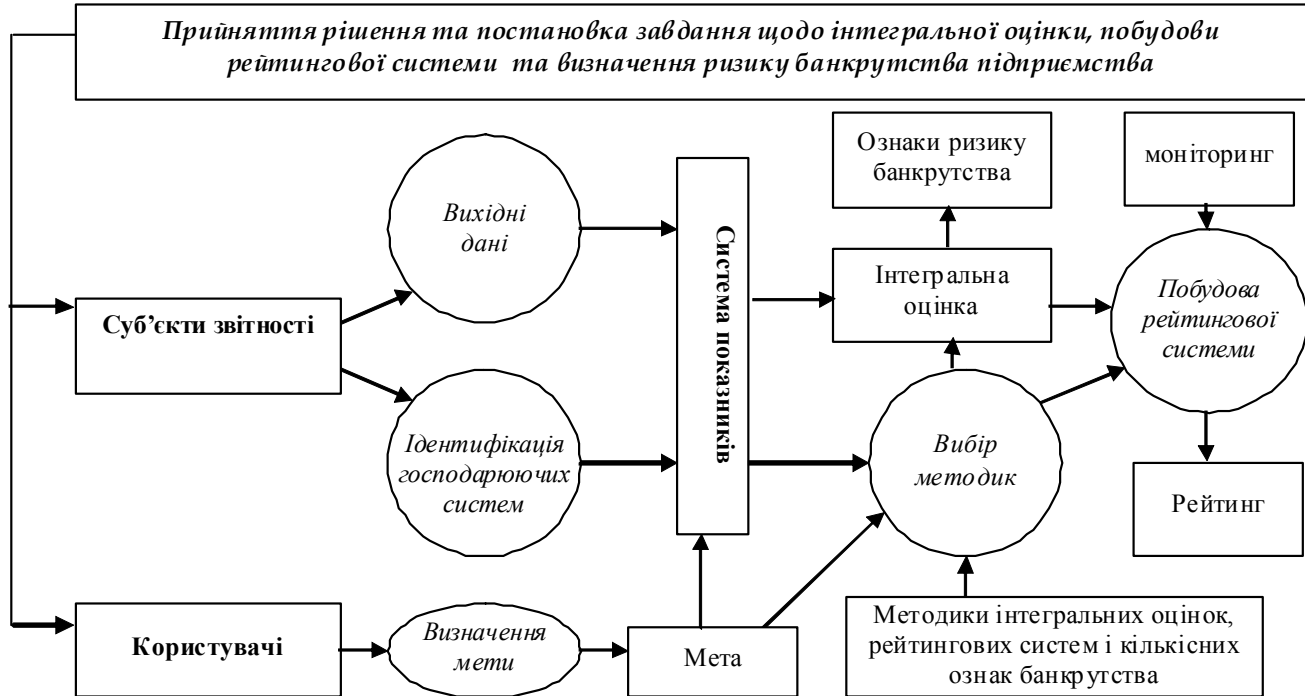


Рис. 13.1.1. Структура процесу побудови інтегральних показників для рейтингового оцінювання та визначення ризику банкрутства підприємств

ознак окремих показників всі інші залишаються незмінні, яке властиве іншим методам фінансового аналізу. Завдяки цьому інтегральні показники є цінним інструментом дослідження явищ „in situ”, тобто у всій різноманітності реальних взаємозв’язків. При цьому відкривається можливість порівняти об’єкти, дати їм змістовні тлумачення і найменування, тобто здійснити інтерпретацію загальної оцінки економічної системи.

Методика розрахунку інтегральної оцінки діяльності господарюючих систем в сучасних економічних умовах повинна ґрунтуватися на аналізі їх загальносистемних характеристик: стійкість, маневреність, гнучкість, чутливість, живучість, надійність, ефективність, керованість.

Інтегральну оцінку визначають як ієрархічну структуру, на нижньому щаблі якої – узагальнююча комплексна оцінка, на верхньому – показники, які безпосередньо вимірюються і подаються у звітності. Загалом, комплексна оцінка фінансового стану передбачає визначення економічного потенціалу суб’єкта господарювання або, іншими словами, вона дає змогу забезпечити ідентифікацію його місця в економічному середовищі.

Для побудови інтегральної оцінки фінансового стану доцільно використовувати дві схеми ієрархій системи показників: загальну та з проміжними комплексними оцінками окремих функціональних складових фінансового стану підприємства (рис. 13.1.2).

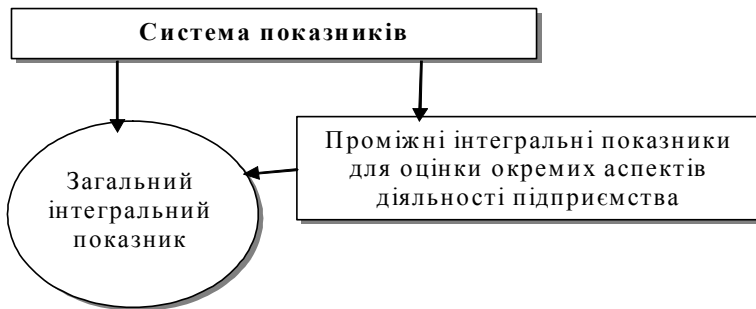


Рис. 13.1.2. Схема ієрархії системи показників для визначення інтегральної оцінки

Арсенал методів побудови інтегральних показників великий. Тому в практичному застосуванні цих показників дуже корисно здійснювати багатоваріантний розрахунок їх за різними методами. Порівняння результатів дає можливість виявити суттєве і загальне в оцінці стану економічних систем.

Подібність результатів, одержаних за допомогою різних методів

визначення показників, означає, що інтегральний показник дійсно відображає реальну інформацію, оскільки рівень комплексної оцінки не залежить від методології її розрахунку.

13.2. Побудова узагальненої оцінки фінансового стану підприємства

Найбільш відповідальним етапом при визначенні інтегральної (комплексної) оцінки підприємства для прийняття управлінських рішень є формування системи аналітичних показників, яка повинна забезпечувати об'єктивність, змістовність, глибину і адекватність інформації, що характеризує досліджувані соціально-економічні явища та процеси. Від правильного аналітичного вибору, вірогідності і побудови системи показників залежить об'єктивність інтегральної оцінки діяльності господарюючих суб'єктів. Якщо відбір множини показників для діагностики стану об'єктів управління буде проведено неправильно, то як би добре не була опрацьована ця інформація, дані інтегральної оцінки будуть низької якості, оскільки неоліки вихідної інформації не можна усунути подальшою їх обробкою.

Безпосередній вплив на фінансовий стан підприємства мають показники:

- стану активів – відображають можливість підприємства здійснювати стабільну господарську діяльність. Згідно з цим досліджуються придатність, знос, надходження і вибуття основних засобів; зміни активів та джерел їх формування в динаміці і структурі; координація між окремими елементами активів; рівень сумнівних боргів тощо;

- платоспроможності – визначають забезпеченість поточних зобов'язань підприємства об'єктами платіжних засобів, розміщених в активах. Дана підсистема передбачає вивчення показників щодо рівня платоспроможності та забезпечення розрахунків за зобов'язаннями;

- фінансової стійкості – характеризують рівень самофінансування і залежності підприємств від зовнішніх залучених фінансових ресурсів для формування активів. Це одна з найбільших підсистем, яка показує ефективність структури фінансових ресурсів, достатність та збалансовану зміну власного капіталу;

- ділової активності – характеризують результативність використання ресурсів та обсяги господарської діяльності. Ця підсистема передбачає можливість оцінки підприємств щодо нарощування обсягів господарської діяльності за показниками зміни чистого доходу, оборотності активів, продуктивності праці, капіталовіддачі, доданої

вартості тощо;

- ефективності господарської діяльності – показують співвідношення величин результативних і факторних (витратних) ознак, а збільшення цих показників тлумачать як підвищення ефективності використання ресурсів у процесі господарювання. За даною підсистемою показників оцінюють ефективність поточної діяльності господарюючих суб'єктів щодо рівня їх прибутковості;

- ринкової активності – характеризують рівень та результативність інвестування коштів при формуванні власного капіталу підприємств. Підсистема показників забезпечує оцінку інвестиційної привабливості господарюючих систем та зміни їх економічного потенціалу.

При відборі показників для кожного функціонального блоку необхідно проаналізувати всю систему наявних інформаційних ресурсів, які найбільш репрезентативно характеризують рівень фінансового стану підприємства.

Відповідно до визначеного змісту фінансового стану підприємства для потреб побудови рейтингів і оцінки ризику банкрутства можна використати систему факторних відносних показників, наведену на рис. 13.2.1.

Визначена система з 30 показників побудована на змішаній основі, тобто з використанням поточних і динамічних вихідних даних. За ознакою часу показники поділяються на моментні, що дають кількісну характеристику явищ (M_p) на визначену дату відповідного періоду (13 показників) та інтервальні, які характеризують величину явища (I_p) за період (10 показників) і швидкість (інтенсивність) розвитку явища в динаміці (D_p) з інтервалом (7 показників). Кожний показник має самостійне значення і, водночас, є складовою узагальнюючих показників функціональних напрямів, які забезпечують фінансовий стан підприємства в цілому.

Всі показники є результатом порівняння, що характеризує міру кількісного співвідношення різнойменних чи одноіменних показників за наступним розрахунком:

$$M_p = \frac{x_m}{y_m}; \quad I_p = \frac{x_i}{y_i}; \quad D_p = \frac{y_n}{y_{n-1}}$$

де x_m і y_m – величини моментних показників; x_i і y_i – величини інтервальних показників; y_n і y_{n-1} – величини показника за двома рівнями динамічного ряду.

Визначена система також відкрита для внесення будь-яких логічних змін та доповнень, пов'язаних зі змінами економічної політики в країні та відповідними змінами методології формування показників.

Алгоритми розрахунку показників за фінансовою звітністю підприємств та коротка їх характеристика наведені в табл. 13.2.1.

**СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ
ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА**



Рис. 13.2.1. Система показників для інтегральної оцінки фінансового стану підприємства

Таблиця 13.2.1

*Методика розрахунку та інтерпретація показників для інтегральної оцінки
фінансового стану підприємства*

Найменування показників	Алгоритм розрахунку^①	Коротка характеристика
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
1. Стан активів		
1.1. Придатність основних засобів	ф.1 ^② ряд. 030 : ряд. 031	Характеризує частку вартості, яка за розрахунком ще не зносилась і, отже, не перенесена на господарську діяльність
1.2. Співвідношення матеріальних активів і дебіторської заборгованості	ф.1 ^② [ряд. 280-(сума ряд. 150-210)] : (сума ряд. 150-210)	Показує скільки матеріальних активів, які безпосередньо залучені в процес господарювання, припадає на 1 грн. дебіторської заборгованості (вилучених активів із діяльності)
1.3. Темп зміни активів	ф.1 ряд. 280к ^③ : ряд. 280п ^③	Показує наміри підприємства щодо перспектив розвитку господарської діяльності
1.4. Темп зміни необоротних активів	ф.1 ряд. 080к : ряд. 080п	Оцінка розвитку підприємства за капітальними інвестиціями
1.5. Темп зміни власного капіталу	ф.1 ряд. 380к : ряд. 380п	Показує наміри підприємства щодо залучення власних інвестицій
2. Платоспроможність		
2.1. Загальна платоспроможність	ф. 1 ^② [ряд. 260 – (сума ряд. 100, 110 ^④ , 120) : ряд. 620	Оцінка можливості підприємства щодо покриття поточних зобов'язань
2.2. Проміжна платоспроможність	ф.1 ^② сума ряд. 150-250 : ряд. 620	Оцінка рівня покриття поточних зобов'язань за рахунок активів в розрахунках і грошових коштах

Продовження табл. 13.2.1

1	2	3
2.3. Абсолютна платоспроможність	Ф.1 [®] сума ряд. 220 – 240 : ряд. 620	Оцінка можливості підприємства щодо покриття поточних зобов'язань грошовими коштами
2.4. Покриття поточних зобов'язань	ф. 2 сума ряд. (010, 060, 110, 120 – 130, 200) : ф. 1 [(ряд. 620 п + ряд. 620 к) : 2]	Характеризує рівень покриття поточних зобов'язань грошовими потоками
2.5. Темп зміни оборотних активів	ф. 1 ряд. 260к : ряд. 260 п	Показує відношення підприємства до забезпечення (оптимізації) платоспроможності
3. Фінансова стійкість		
3.1. Автономія	ф. 1 [®] ряд. 380 : ряд. 640	Показує рівень авансування активів власниками підприємства
3.2. Маневреність робочого капіталу	ф. 1 [®] (ряд. 260 – ряд. 620) : (сума ряд. 100-140)	Характеризує рівень можливості підприємства використовувати запаси на власний розсуд
3.3. Маневреність власного капіталу	Ф.1 [®] (ряд. 260 – ряд. 620) : ряд. 380	Оцінка можливості підприємства використовувати оборотні активи на власний розсуд
3.4. Співвідношення власного капіталу і необоротних активів	ф. 1 [®] ряд. 380 : ряд. 080	Показує рівень авансування необоротних активів власниками підприємства
3.5. Співвідношення власного капіталу і поточних зобов'язань	ф. 1 [®] ряд. 380 : ряд. 620	Оцінка рівня забезпечення поточних зобов'язань власним капіталом

1	2	3
4. Ділова активність		
4.1. Темп зміни чистого доходу	ф. 2 (сума ряд. 035, 060, 110- 130, 200) ₁ [®] : (сума ряд. 035, 060, 110- 130, 200) ₀ [®]	Характеризує динаміку розвитку підприємства на ринку за обсягами господарської діяльності
4.2. Окупність (завантаженість) оборотних активів	ф. 2 (сума ряд. 035, 060, 110-130, 200) : ф. 1 [(260п+260к) : 2]	Величина створеного чистого доходу на 1 грн. фінансових ресурсів, авансованих в оборотні активи
4.3. Продуктивність праці	ф. 2 (сума ряд. 035, 060, 110-130, 200) : ряд. 240	Оцінка ефективності використання трудових ресурсів підприємства
4.4. Капіталовіддача	ф. 2 (сума ряд. 035, 060, 110-130, 200) : ф.1 [сума ряд. (031 п + 031 к) : 2]	Показує рівень обсягів господарювання в розрахунку на кожну гривню фінансових ресурсів, авансованих (використаних) на формування основних засобів
4.5. Темп зміни доданої вартості	ф. 2 [сума ряд. 180, 210, 220 (225), 240-260, ПП [®]] ₁ : [сума ряд. 180, 210, 220 (225), 240- 260, ПП] ₀	Показує рівень ефекту господарювання від використання всіх ресурсів і діяльності учасників
5. Ефективність господарської діяльності		
5.1. Окупність витрат операційної діяльності	ф. 2 (сума ряд. 035, 060) : (сума ряд. 040, 070 - 090)	Показує скільки чистого доходу формує на підприємстві кожна гривня витрат в процесі операційної діяльності
5.2. Прибутковість витрат звичайної діяльності	ф. 2 ряд. 170 (175) : (сума ряд. 040, 070-090, 140-160)	Показує ефективність витрат при здійсненні звичайної діяльності на підприємстві
5.3. Прибутковість доходів від звичайної діяльності	ф. 2 ряд. 170 (175) : (сума ряд. 035, 060, 110-130)	Характеризує ефективність одержаного доходу від звичайної діяльності

1	2	3
		підприємства
5.4. Прибутковість активів	ф. 2 ряд. 220 (225) : ф. 1 [(ряд. 280 п + 280к) : 2]	Показує ефективність авансування (інвестування) фінансових ресурсів в активи підприємства
5.5. Прибутковість витрат операційної діяльності	ф. 2 ряд. 100 (105) : (сума ряд. 040, 070-090)	Показує ефективність витрат при здійсненні операційної діяльності
6. Ринкова активність		
6.1. Темп зміни статутного капіталу	ф. 1 ряд. 300к : ряд. 300п	Оцінка рівня стабільності господарської діяльності
6.2. Прибутковість власного капіталу	ф. 2 ряд. 220 (225) : ф. 1 [ряд. 380п + ряд. 380к) : 2]	Показує ефективність вкладених (інвестованих) підприємством коштів у господарську діяльність
6.3. Вартість корпоративних прав	ф. 1 [®] ряд. 380 : ряд. 300	Оцінка авансованих коштів у статутний капітал за балансовою вартістю
6.4. Прибутковість статутного капіталу	ф. 2 ряд. 220 (225) : ф. 1 [(ряд. 300п + ряд. 300к) : 2]	Показує ефективність вкладених учасниками коштів у господарську діяльність
6.5. Співвідношення поточних зобов'язань і дебіторської заборгованості	Ф. 1 [®] ряд. 620 : (сума ряд. 150-210)	Оцінка рівня оптимізації відносин при здійсненні розрахунків щодо зобов'язань і боргів підприємства

*Примітка до табл. 13.2.1. ① – рядки наведені за формами фінансової звітності для середніх та великих підприємств; ② – значення показників за ф. №1 „Баланс”, наведені на кінець звітного періоду; ③ – “п” і “к” відповідно значення показників на початок і кінець звітного періоду; ④ – включення рядка 110 в розрахунок показника здійснюється в межах наявності товарних об'єктів діяльності; ⑤ – “1” і “0” відповідно значення показників за поточний і минулий період; ⑥ – податок на прибуток та інші податкові платежі з об'єктів оподаткування підприємства.

Порівняння показників системи у часі (за однією сукупністю господарюючих систем) і у просторі (між господарюючими системами) забезпечується використанням відносних величин як міри кількісного співвідношення показників. Відповідно до аналітичних функцій в системі використані відношення однойменних показників (відносні величини динаміки, структури і координації) і відношення різнойменних показників (відносні величини інтенсивності). Оцінювання швидкості та інтенсивності розвитку явищ здійснюється за характеристикою темпу зміни величини показників, який показує, у скільки разів досліджуваний рівень більший (менший) від рівня, узятого за базу порівняння.

Для оцінки рівня фінансового стану підприємства показники, фактичні розміри яких мають значні відхилення від рівня еталону (більше ніж 100%), замінюються величинами темпів їх зміни в динаміці. При $D_p > 1$ – фінансовий стан підприємства поліпшується, а при $D_p < 1$, навпаки. З метою забезпечення інформаційної односпрямованості конструювання інтегральних оцінок всі показники системи визначені як стимулятори, тобто мають прямий вплив на поліпшення фінансового стану підприємства. Це означає, що чим вищий рівень показника або чим вищий темп його зростання, тим кращий фінансовий стан підприємства. Тому при зміні цієї системи (зменшенні, розширенні, заміні одних даних іншими) необхідно не порушувати визначених вимог.

Для розрахунку інтегрального показника з метою побудови рейтингу господарюючих систем за їх фінансовим станом використаємо дані підприємств (табл. 13.2.2).

Необхідною процедурою розрахунку інтегрального показника є попереднє нормування (стандартизація) відібраних показників, яке забезпечує порівнянність та співставність сформованої інформаційної бази. Нормування виконується за різними формулами для показників-стимуляторів та показників-дестимуляторів. Це пов'язано з необхідністю уніфікації тих складових, за якими ранжування здійснюється від максимального до мінімального значень, та тих, за якими воно виконується в протилежному напрямку.

З ряду існуючих формул щодо визначення нормованих показників для побудови рейтингових систем підприємств за їх фінансовим станом найбільш оптимальними є ті, що побудовані на основі відхилень ($x_{ij} - a$) і стандартизовані варіаційним розмахом ($x_{\max} - x_{\min}$). При цьому для стимуляторів: $a = x_{\min}$, для дестимуляторів: $a = x_{\max}$. Виходячи з цього, нормування кількісних характеристик показників фінансового стану (розвитку) економічних систем здійснюється за формулами:

- для показників-стимуляторів, зростання яких спричиняє збільшенню інтегрального показника фінансового стану:

Таблиця 13.2.2

Показники підприємств для побудови рейтингової системи щодо їх фінансового стану

(коефіцієнти)

Найменування показників	Підприємства						
	ТОВ „Промінь”	ПАТ „Прогрес”	ТОВ „Ласощі”	ТОВ „Полісся”	ПАТ „Тегерів”	ПАТ „Сінгури”	ТОВ „Двірець”
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Стан активів							
1. Придатність основних засобів	0,516	0,442	0,449	0,674	0,706	0,520	0,625
2. Співвідношення матеріальних активів і дебіторської заборгованості	5,701	2,253	2,312	0,649	5,803	6,310	4,893
3. Темп зміни активів*	1,063	1,125	1,251	1,454	1,238	1,137	1,137
4. Темп зміни необоротних активів*	0,992	1,069	1,114	1,287	1,189	1,122	1,157
5. Темп зміни власного капіталу*	0,965	1,048	1,042	1,326	1,142	1,114	1,145
2. Платоспроможність							
1. Загальна платоспроможність	0,693	0,879	0,910	0,943	0,713	0,925	0,898
2. Проміжна платоспроможність	0,539	0,801	0,868	0,805	0,628	0,878	0,843
3. Абсолютна платоспроможність	0,045	0,050	0,141	0,053	0,101	0,197	0,084
4. Покриття поточних зобов'язань	1,947	2,780	3,361	3,947	3,510	4,196	2,042
5. Темп зміни оборотних активів*	1,189	1,195	1,371	1,497	1,440	1,191	1,073

Продовження табл. 13.2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
3. Фінансова стійкість							
1. Автономія	0,580	0,486	0,438	0,092	0,567	0,706	0,703
2. Маневреність робочого капіталу	0,345	0,276	0,569	-0,208	-0,968	0,516	-0,351
3. Маневреність власного капіталу	0,134	0,068	0,174	-0,307	-0,096	0,039	-0,014
4. Співвідношення власного капіталу і необоротних активів	0,969	0,915	0,907	0,497	0,779	0,934	0,908
5. Співвідношення власного капіталу і поточних зобов'язань	1,810	1,124	1,003	0,109	1,901	3,296	3,012
4. Ділова активність							
1. Темп зміни чистого доходу*	1,127	1,338	1,581	1,364	1,450	1,185	1,409
2. Окупність (завантаженість) оборотних активів	1,350	2,258	3,474	3,474	3,773	3,260	1,927
3. Продуктивність праці	7,602	16,083	9,904	117,887	5,752	8,328	19,430
4. Капіталовіддача	0,486	1,086	1,461	20,342	1,022	0,599	0,487
5. Темп зміни доданої вартості*	1,036	1,224	1,237	0,726	1,095	1,197	1,751

Продовження табл. 13.2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
5. Ефективність господарської діяльності							
1. Окупність витрат операційної діяльності	1,042	1,032	1,020	1,009	1,009	1,103	1,001
2. Прибутковість витрат звичайної діяльності	0,027	0,018	0,000	0,001	-0,020	0,087	0,015
3. Прибутковість доходів від звичайної діяльності	0,026	0,018	0,000	0,001	-0,020	0,080	0,014
4. Прибутковість активів	-0,006	0,001	-0,011	-0,003	-0,026	0,035	0,002
5. Прибутковість витрат операційної діяльності	0,042	0,032	0,020	0,009	0,009	0,103	0,001
6. Ринкова активність							
1. Темп зміни статутного капіталу*	1,078	1,088	1,196	1,376	1,208	1,053	1,091
2. Прибутковість власного капіталу	-0,009	0,002	-0,024	-0,035	-0,045	0,049	0,003
3. Вартість корпоративних прав	2,940	1,902	1,719	0,827	1,014	1,769	1,604
4. Прибутковість статутного капіталу	-0,029	0,005	-0,044	-0,029	-0,046	0,085	0,005
5. Співвідношення поточних зобов'язань і дебіторської заборгованості	2,148	1,406	1,446	1,385	2,031	1,565	1,375

*Примітка. Показники розраховані як відношення двох їх величин поточного і минулого періодів.

$$y_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{i \min}}{x_{i \max} - x_{i \min}}$$

• для показників – дестимуляторів, зростання яких сприяє зниженню інтегрального показника фінансового стану:

$$y_{ij} = \frac{x_{i \max} - x_{ij}}{x_{i \max} - x_{i \min}}$$

де – y_{ij} – нормований i -й показник в j -ій сукупності; x_{ij} – значення i -го показника в j -ій сукупності; $x_{i \min}$ – мінімальне значення i -го показника; $x_{i \max}$ – максимальне значення i -го показника.

Тобто y_{ij} показує відносну позицію показника в j -ій сукупності в діапазоні варіації за i -ю ознакою. При високих значеннях i -ї ознаки y_{ij} наближається до 1, при низьких – до 0. Відповідно, якщо економічна система посідає високе місце за нормованим показником – дестимулятором, це означає, що ситуація за цим аспектом фінансового стану (розвитку) є сприятливою і – навпаки.

Нормовані (стандартизовані) показники інформаційної бази, сформованої для інтегральної оцінки фінансового стану (розвитку) підприємств з метою здійснення їх рейтингового оцінювання, наведені в табл. 13.2.3.

Для розрахунку інтегральних показників рівня фінансового стану з метою оцінки та інтерпретації ризику банкрутства підприємства одиничні показники повинні мати обґрунтовані нормативні (еталонні, стандартні) величини, які будуть характеризувати допустимі (критичні) межі їх зміни.

Як свідчить зарубіжний досвід, розробка обґрунтованих нормативних рівнів показників фінансового стану підприємств є найбільш складним питанням як з методичної, так і з практичної точки зору. Обґрунтоване вирішення цього завдання має передбачати, по-перше, використання репрезентативної бази статистичної інформації, по-друге, застосування сучасних математичних методів обробки показників для встановлення висновку відносно їх нормативних меж для оцінювання фінансового стану підприємства. У багатьох країнах світу національні нормативи показників фінансового стану підприємства визначаються спеціальними агентствами, що значно полегшує проведення діагностики конкретного господарюючого суб'єкта. На жаль, в Україні сьогодні такі дослідження практично не проводяться і аналітики вимушені використовувати в своїй роботі або нормативні рівні показників, запозичені з іноземних джерел без жодних змін або з певною їх адаптацією, на розсуд окремих економістів, до умов діяльності господарюючих суб'єктів. Такі підходи суттєво погіршують обґрунтованість висновків, які формуються в процесі аналітичного дослідження ризику банкрутства українських підприємств за системою показників їх фінансового стану.

Таблица 13.2.3

Нормовані показники підприємств для рейтингового оцінювання за фінансовим станом

Показники	Фактичне значення показників			Підприємства						
	мінімум	максимум	розмах варіації	ТОВ „Промінь”	ПАТ „Прогрес”	ТОВ „Ласоліт”	ТОВ „Поділля”	ПАТ „Тетерів”	ПАТ „Сингури”	ТОВ „Двірець”
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Стан активів										
1.1. Придатність основних засобів	0,442	0,706	0,264	0,280	0,000	0,027	0,879	1,000	0,295	0,693
1.2. Співвідношення матеріальних активів і дебіторської заборгованості	0,649	6,310	5,661	0,886	0,712	0,719	0,000	0,910	1,000	0,750
1.3. Темп зміни активів	1,063	1,454	0,391	0,000	0,159	0,481	1,000	0,448	0,189	0,189
1.4. Темп зміни необоротних активів	0,992	1,287	0,295	0,000	0,261	0,515	1,000	0,668	0,441	0,559
1.5. Темп зміни власного капіталу	0,965	1,326	0,361	0,000	0,230	0,213	1,000	0,490	0,413	0,499
Загальна величина ознаки				1,166	1,362	1,955	3,879	3,516	2,338	2,690
Інтегральний показник за середньою величиною ознаки				0,233	0,272	0,391	0,776	0,703	0,468	0,538
2. Платоспроможність										
2.1. Загальна платоспроможність	0,693	0,943	0,250	0,000	0,744	0,868	1,000	0,080	0,928	0,820
2.2. Проміжна платоспроможність	0,539	0,878	0,339	0,000	0,773	0,971	0,785	0,263	1,000	0,897
2.3. Абсолютна платоспроможність	0,045	0,197	0,152	0,000	0,033	0,632	0,053	0,368	1,000	0,257
2.4. Покриття поточних зобов'язань	1,947	4,196	2,249	0,000	0,370	0,629	0,889	0,695	1,000	0,042
2.5. Темп зміни оборотних активів	1,073	1,497	0,424	0,274	0,288	0,703	1,000	0,866	0,278	0,000
Загальна величина ознаки				0,274	2,208	3,803	3,727	2,272	4,206	2,016
Інтегральний показник за середньою величиною ознаки				0,055	0,442	0,761	0,745	0,454	0,841	0,403
3. Фінансова стійкість										
3.1. Автономія	0,092	0,706	0,614	0,795	0,642	0,564	0,000	0,774	1,000	0,995
3.2. Маневреність робочого капіталу	-0,968	0,569	1,537	0,854	0,809	1,000	0,494	0,000	0,966	0,401
3.3. Маневреність власного капіталу	-0,307	0,174	0,481	0,917	0,780	1,000	0,000	0,439	0,719	0,609
3.4. Співвідношення власного капіталу і необоротних активів	0,497	0,969	0,472	1,000	0,886	0,869	0,000	0,597	0,926	0,871
3.5. Співвідношення власного капіталу і поточних зобов'язань	0,109	3,296	3,187	0,534	0,318	0,281	0,000	0,562	1,000	0,911
Загальна величина ознаки				4,100	3,435	3,714	0,494	2,372	4,611	3,787
Інтегральний показник за середньою величиною ознаки				0,820	0,687	0,743	0,099	0,474	0,922	0,757

Продовження табл. 13.2.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
4. Ділова активність										
4.1. Темп зміни чистого доходу	1,127	1,581	0,454	0,000	0,465	1,000	0,522	0,711	0,128	0,621
4.2. Окупність (завантаженість) оборотних активів	1,35	3,773	2,423	0,000	0,375	0,428	0,876	1,000	0,788	0,238
4.3. Продуктивність праці	5,752	117,887	112,135	0,016	0,092	0,037	1,000	0,000	0,023	0,122
4.4. Капіталовіддача	0,486	20,342	19,856	0,000	0,030	0,049	1,000	0,027	0,006	0,001
4.5. Темп зміни доданої вартості	0,726	1,751	1,025	0,302	0,486	0,499	0,000	0,360	0,460	1,000
Загальна величина ознаки				0,318	1,448	2,013	3,398	2,098	1,405	1,982
Інтегральний показник за середньою величиною ознаки				0,064	0,290	0,403	0,680	0,420	0,281	0,396
5. Ефективність господарської діяльності										
5.1. Окупність витрат операційної діяльності	1,001	1,103	0,186	0,402	0,304	0,186	0,078	0,078	1,000	0,000
5.2. Прибутковість витрат звичайної діяльності	-0,020	0,087	0,107	0,439	0,355	0,187	0,196	0,000	1,000	0,327
5.3. Прибутковість доходів від звичайної діяльності	-0,020	0,080	0,100	0,460	0,380	0,200	0,210	0,000	1,000	0,340
5.4. Прибутковість активів	-0,026	0,035	0,061	0,328	0,443	0,246	0,377	0,000	1,000	0,459
5.5. Прибутковість витрат операційної діяльності	0,001	0,103	0,102	0,402	0,304	0,186	0,078	0,078	1,000	0,000
Загальна величина ознаки				2,031	1,786	1,005	0,939	0,156	5,000	1,126
Інтегральний показник за середньою величиною ознаки				0,406	0,357	0,201	0,188	0,031	1,000	0,225
6. Ринкова активність										
6.1. Темп зміни статутного капіталу	1,053	1,376	0,323	0,077	0,108	0,443	1,000	0,480	0,000	0,118
6.2. Прибутковість власного капіталу	-0,045	0,049	0,094	1,000	0,022	0,010	0,005	0,000	0,044	0,023
6.3. Вартість корпоративних прав	0,827	2,940	2,113	1,000	0,509	0,422	0,000	0,088	0,446	0,368
6.4. Прибутковість статутного капіталу	-0,046	0,085	0,131	0,130	0,389	0,015	0,130	0,000	1,000	0,389
6.5. Співвідношення поточних зобов'язань і дебіторської заборгованості	1,375	2,148	0,773	1,000	0,040	0,092	0,013	0,849	0,246	0,000
Загальна величина ознаки				3,207	1,068	0,982	1,148	1,417	1,736	0,898
Інтегральний показник за середньою величиною ознаки				0,641	0,214	0,196	0,230	0,283	0,347	0,180
Загальний інтегральний показник за середньою величиною нормованих показників				0,370	0,377	0,449	0,453	0,394	0,643	0,417

Для визначення нормованих показників з метою розрахунку інтегральної оцінки ризику банкрутства господарюючих систем та зміни їх фінансового стану в динаміці, як величину стандартизації первинних показників використаємо еталонні (нормативні) значення окремих ознак ($x_{e(n)}$) фінансового стану.

$$y_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{e(n)}}$$

Розраховані нормовані показники підприємств для оцінки ризику банкрутства наведені в табл. 13.2.4.

Оскільки окремі показники і відповідно функціональні складові фінансового стану (розвитку) економічних систем мають різну силу впливу на узагальнюючий показник, їх можна включати до розрахунку інтегрального показника з різними ваговими коефіцієнтами. Щодо способів розрахунку вагомості показників, з якими вони враховуються в інтегральному показнику, то найкращі результати дають наступні: перший спирається на матрицю коефіцієнтів парної кореляції, другий – на факторні навантаження, третій – на результати побудови групової експертної оцінки.

Інтегральний показник фінансового стану (розвитку) економічної системи (I_j) з врахуванням вагомості показників розраховується за формулою:

$$I_j = \sum_{i=1}^n y_{ij} W_i$$

де W_i – ваговий коефіцієнт для окремого показника y_{ij} , що характеризує фінансовий стан (розвиток) економічної системи; y_{ij} – нормований i -й показник фінансового стану (розвитку) в j -ій економічній системі; n – кількість показників, що характеризують фінансовий стан (розвиток) економічної системи.

Використання у фінансовому аналізі рівня чутливості показників до змін внутрішнього і зовнішнього середовища дозволяє оцінити їх реакцію на прийняття будь-якого управлінського рішення. Щоб успішно оцінити ефективність (вигідність) того чи іншого заходу, того чи іншого управлінського рішення, необхідно з'ясувати, як змінилися або зміняться у зв'язку з його проведенням основні показники господарської діяльності і, в остаточному підсумку, фінансовий стан підприємства. Проведення того чи іншого заходу може бути ефективним з погляду зростання обсягів господарської діяльності, але при цьому може підвищуватися рівень матеріальних витрат, знизитися додана вартість і економічний потенціал. Тому перш ніж проводити визначений захід необхідно всебічно зважити, оцінити його.

Таблиця 13.2.4

Нормовані показники підприємств для оцінки ризику банкрутства

Найменування показників	Підприємства							Нормативна (еталонна) величина (більша або дорівнює)
	ТОВ „Промінь”	ПАТ „Прогрес”	ТОВ „Ласощі”	ТОВ „Полісся”	ПАТ „Тетерів”	ПАТ „Синтури”	ТОВ „Двірець”	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Стан активів								
1.1. Придатність основних засобів	1,032	0,884	0,898	1,348	1,412	1,040	1,250	0,5
1.2. Темп зміни співвідношення матеріальних активів і дебіторської заборгованості	0,708	0,936	0,958	0,927	0,697	1,014	1,064	1,0
1.3. Темп зміни активів	1,063	1,125	1,251	1,454	1,238	1,137	1,137	1,0
1.4. Темп зміни необоротних активів	0,992	1,069	1,114	1,287	1,189	1,122	1,157	1,0
1.5. Темп зміни власного капіталу	0,965	1,048	1,042	1,326	1,142	1,114	1,145	1,0
Середній рівень ознаки	0,952	1,012	1,053	1,268	1,136	1,085	1,151	x
2. Платоспроможність								
2.1. Загальна платоспроможність	0,693	0,879	0,910	0,943	0,713	0,925	0,898	1,0

Продовження табл. 13.2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2.2. Проміжна платоспроможність	1,078	1,602	1,736	1,610	1,256	1,756	1,686	0,5
2.3. Абсолютна платоспроможність	0,225	0,250	0,705	0,265	0,505	0,985	0,420	0,2
2.4. Темп зміни покриття поточних зобов'язань	1,022	1,182	1,310	1,135	1,082	1,185	1,346	1,0
2.5. Темп зміни оборотних активів	1,189	1,195	1,371	1,497	1,440	1,191	1,073	1,0
Середній рівень ознаки	0,841	1,022	1,206	1,090	0,999	1,208	1,085	x
3. Фінансова стійкість								
3.1. Автономія	1,160	0,972	0,876	0,184	1,134	1,412	1,406	0,5
3.2. Маневреність робочого капіталу	0,690	0,552	1,138	-0,416	-1,936	1,032	-0,702	0,5
3.3. Маневреність власного капіталу	0,670	0,340	0,870	-1,535	-0,480	0,195	-0,070	0,2
3.4. Співвідношення власного капіталу і необоротних активів	0,969	0,915	0,907	0,497	0,779	0,934	0,908	1,0
3.5. Співвідношення власного капіталу і поточних зобов'язань	1,810	1,124	1,003	0,109	1,901	3,296	3,012	1,0
Середній рівень ознаки	1,060	0,781	0,959	-0,232	0,280	1,374	0,911	x

Продовження табл. 13.2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
4. Ділова активність								
4.1. Темп зміни чистого доходу	1,127	1,338	1,581	1,364	1,450	1,185	1,409	1,0
4.2. Темп зміни окупності оборотних активів	1,027	1,168	1,379	1,169	0,995	1,159	1,317	1,0
4.3. Темп зміни продуктивності праці	1,142	1,147	1,269	1,161	1,226	1,002	1,107	1,0
4.4. Темп зміни капіталовіддачі	1,262	1,237	1,444	1,189	1,274	1,091	1,262	1,0
4.5. Темп зміни доданої вартості	1,036	1,224	1,237	0,726	1,095	1,197	1,751	1,0
Середній рівень ознаки	1,119	1,223	1,382	1,122	1,208	1,127	1,369	x
5. Ефективність господарської діяльності								
5.1. Окупність витрат операційної діяльності	0,947	0,938	0,927	0,917	0,917	1,003	0,910	1,1
5.2. Прибутковість витрат звичайної діяльності	0,386	0,257	0,000	0,014	-0,286	1,243	0,214	0,07
5.3. Прибутковість доходів від звичайної діяльності	0,520	0,360	0,000	0,020	-0,400	1,600	0,280	0,05
5.4. Прибутковість активів	-0,200	0,033	-0,367	-0,100	-0,867	1,167	0,067	0,03
5.5. Прибутковість	0,420	0,320	0,200	0,090	0,090	1,030	0,010	0,10

Продовження табл. 13.2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
витрат операційної діяльності								
Середній рівень ознаки	0,415	0,382	0,152	0,188	-0,109	1,208	0,296	x
6. Ринкова активність								
6.1. Темп зміни статутного капіталу	1,078	1,088	1,196	1,376	1,208	1,053	1,091	1,0
6.2. Прибутковість власного капіталу	-0,060	0,013	-0,160	-0,233	-0,300	0,327	0,020	0,15
6.3. Темп зміни вартості корпоративних прав	0,895	0,963	0,871	0,964	0,946	1,058	1,050	1,0
6.4. Прибутковість статутного капіталу	-0,116	0,020	-0,176	-0,116	-0,184	0,340	0,020	0,25
6.5. Темп зміни співвідношення поточних зобов'язань і дебіторської заборгованості	0,849	1,007	1,117	0,990	0,837	1,029	0,986	1,0
Середній рівень ознаки	0,529	0,618	0,570	0,596	0,501	0,761	0,633	x
Середній рівень оцінки фінансового стану	0,819	0,840	0,887	0,672	0,669	1,127	0,907	x
Розміщення підприємств за ризиком банкрутства (місце)	3	4	5	1	2	7	6	x

13.3. Оцінка рівня і побудова рейтингових систем фінансового стану підприємств

Як відомо, рейтинг (англ. rating – оцінка, клас, розряд) – це індивідуальний чисельний показник оцінки будь-яких успіхів окремої особи в деякому класифікаційному переліку (рейтинг-листі), узагальнюючий, синтезований показник, що охоплює різноманітні характеристики об'єкта оцінювання.

У більш широкому плані під рейтингом можна розуміти ієрархічну систему, де між об'єктами за певними принципами встановлено якісне співвідношення переваги і визначено їх місце в ранжированому ряді.

Рейтинги використовуються для однозначної оцінки характеристики ефективності, надійності, стабільності господарюючих систем та для визначення узагальнюючої порівняльної оцінки їх фінансового стану.

При цьому, рейтинг комплексно характеризує суб'єкт господарювання відповідно за певною шкалою, де значення рейтингу – елемент лінійно упорядкованої множини. Поряд з інтегральною рейтинговою оцінкою існують рейтинги, які будуються за окремими показниками та їх блоками. Основою рейтингу є класифікація, яка дозволяє групувати (ранжувати) господарюючі системи за певними ознаками у конкретній послідовності за ступенем зменшення (збільшення) даної ознаки або розподілити їх за конкретними групами.

Рангами називають числа натурального ряду, які згідно зі значеннями ознак надаються елементам сукупності і певним чином упорядковують її. Ранжування проводиться за кожною ознакою окремо: перший ранг надається найменшому значенню ознаки, останній – найбільшому або навпаки. Кількість рангів дорівнює обсягу сукупності.

Головне завдання рейтингу – це зорієнтувати усіх потенційних користувачів у ситуації, що склалася в системі господарюючих суб'єктів, визначити місцезнаходження або їх позицію у сукупності об'єктів. Місцезнаходження господарюючого суб'єкта в списку визначає не абсолютну надійність того чи іншого учасника, а лише ступінь, рівень його надійності в порівнянні із іншими. Одним із результатів рейтингової оцінки є формування іміджу господарюючих суб'єктів за системою показників їх фінансового стану. Отримання користувачами рейтингової інформації дає змогу аналізувати доцільність прийняття управлінських рішень.

При розробленні методики рейтингового оцінювання необхідно враховувати той факт, що користувачі інформації по-різному зацікавлені в оцінці діяльності господарюючих систем, залежно від форм взаємовідносин із ними. Для власників рейтинги дають можливість одержати інформацію про зовнішні умови діяльності підприємства відносно наявних конкурентів, для потенційних інвесторів рейтинг – це

допомога у виборі об'єкта вкладання коштів.

Господарюючим суб'єктам потрібно регулярно стежити за різноманітними рейтингами для того, щоб визначити своє становище, підтримувати імідж, оцінювати результати діяльності та визначити подальшу стратегію розвитку. Рейтинг є необхідним інструментом для достовірного визначення своєї власної позиції та ступеня надійності в порівнянні з іншими, для уточнення свого місця та частки присутності на ринку.

Для кожної категорії користувачів інформаційних ресурсів розробляється окрема рейтингова методика з урахуванням певних показників. Рейтинги можуть використовуватися внутрішніми і зовнішніми суб'єктами управління. Внутрішні користувачі за допомогою рейтингів можуть визначити місце господарюючого суб'єкта в певній системі та оцінити його конкурентів. Зовнішніми користувачами можуть виступати передусім інвестори, постачальники, працівники та інші партнери суб'єкта господарювання.

Найвні рейтингові системи, що використовуються у світовій і вітчизняній практиці для оцінювання господарюючих систем за їх фінансовим станом, можна класифікувати за окремими ознаками (табл. 13.3.1).

Таблиця 13.3.1

Класифікація рейтингових систем для оцінки господарюючих суб'єктів за фінансовим станом

Класифікаційна ознака	Види рейтингових систем
1	2
Суб'єкти оцінки	Державні
	Недержавні
Схема ієрархії системи показників	Комплексно-інтегральні
	Функціонально-інтегральні
Форма подання	Числові
	Літерні
	Графічні
Моделі показників	Динамічні
	Поточні
	Комбіновані
Сфера розповсюдження	Зовнішні
	Внутрішні
	Змішані
Рівень оприлюднення	Відкриті
	Закриті
Метод побудови	Бальні
	Індексні
Методика розрахунку	Розкриті
	Нерозкриті

Продовження табл. 13.3.1

1	2
Кількість оціночних показників	Однофакторні
	Багатофакторні
Динаміка формування інформаційних ресурсів	Одноразові
	Періодичні

У світовій практиці рейтингові системи переважно недержавні. До державних рейтингових систем можна віднести рейтинги за переліком показників соціально-економічного розвитку регіонів України, які здійснюються за статистичними показниками на виконання доручення Кабінету Міністрів України.

Рейтингове оцінювання може бути побудоване на комплексній системі показників (інтегральному показнику) та на проміжних підсистемах показників (функціональних інтегральних показниках). Проміжні інтегральні оцінки розкривають структуру досліджуваного явища, його негативні і позитивні факторні ознаки.

За формами подання рейтингів поділяються на числові, літерні, графічні. При числовій формі надання узагальнюючої оцінки – інтегральний результат розрахунків і є рейтинговою системою.

Процедура формування літерної форми рейтингу характеризується тим, що інтегральний рейтинг утворюється шляхом присвоєння окремим рівням комплексного показника літерних позначок. Для візуального подання інформації про інтегральні показники використовується графічний метод.

За показниками, які формують систему для здійснення рейтингового оцінювання, розрізняють поточні, динамічні і комбіновані індивідуальні та інтегральні оцінки (рис. 13.3.1).

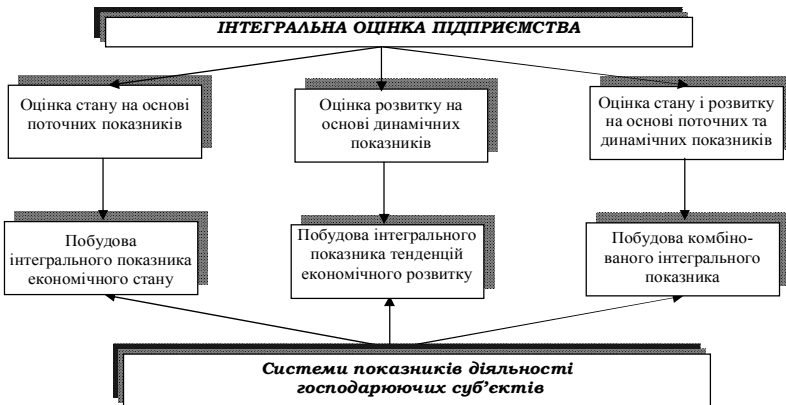


Рис. 13.3.1. Система інтегральних оцінок підприємства

Поточні рейтингові системи характеризують фінансовий стан (потенціал) підприємств на певний момент (інтервальний період), але не відображають його оцінки за динамікою змін. Динамічні рейтингові системи оцінюють підприємства за напрямом їх розвитку. В переважній більшості рейтингові системи будуються на системі показників, яка формується на комбінованій (змішаній) основі: частина показників поточні, а частина – динамічні.

Застосування динамічних показників обумовлене тим, що поточні показники фінансового стану підприємств у значній мірі залежать від наявного у них потенціалу (природного, майнового), який характеризує досягнення минулих років і слабко змінюється за результатами поточного господарювання. Протягом певного періоду співвідношення цих показників є, у деякій мірі, традиційним і усталеним. За постійну базу порівняння даних можна приймати попередній, початковий, середній або будь-який інший рівень ряду динаміки. Показники динаміки значно менше залежать від потенціалу підприємств і у більшій мірі віддзеркалюють сучасні тенденції (досягнення) розвитку.

Водночас, рейтингова система, побудована на одній моделі показників, не характеризує напрямку розвитку підприємств. При цьому існують два варіанти розвитку: відбувається покращення фінансового стану або його погіршення. Напрямок розвитку підприємств від негативного до позитивного або навпаки доцільно досліджувати при комплексному порівнянні оцінок за трьома методами рейтингових систем (динамічним, поточним, комбінованим).

Рейтингові системи можуть будуватися для внутрішніх потреб і зовнішньої діяльності підприємств. Інтегральна оцінка для внутрішніх потреб використовується з метою оцінки діяльності підприємств та визначення ідентифікації ринкової позиції і можливих резервів порівняно з іншими підприємствами. В практиці порівняльного аналізу найбільш доцільно використовувати бенчмаркінг як форму аналітичного дослідження, зорієнтовану на конкурентів підприємств. За інтегральною оцінкою для зовнішньої діяльності визначається привабливість підприємств для їх партнерів. Водночас, перші і другі рейтингові системи можуть мати комбінований характер, тобто одночасно задовольняти інтереси всіх користувачів. Зовнішні рейтингові системи, як правило, є відкриті і виконують функцію залучення партнерів та забезпечення стабільного рівня діяльності господарюючих суб'єктів.

Внутрішні рейтингові системи, за умови використання в них показників, що становлять комерційну таємницю, є закриті. Вони використовуються власниками і виконавчими органами управління підприємства для побудови рядів динаміки інтегральних показників та їх аналітичного дослідження з метою оцінки напряму розвитку господарюючого суб'єкта.

Рейтингові системи розрізняються за методом побудови на бальні та

індексні. При використанні бальної системи кожному інтегральному показнику присвоюється певний бал за визначеною шкалою. Якщо комплексна оцінка передбачає проміжне інтегральне оцінювання окремих функціональних аспектів явища, ранжування об'єктів здійснюється за сумою балів одержаних за кожною підсистемою показників. Для отримання бальних оцінок будується шкала діапазонів можливих значень інтегральних показників всіх об'єктів, що аналізуються. Діапазони визначаються на підставі мінімальних та максимальних значень інтегральної величини показника. Вони розбиваються на відповідну кількість рівних інтервалів і кожний відповідає певній кількості балів.

Індексна побудова інтегрального показника передбачає агрегування ознак за допомогою розрахунків багатовимірної аналізу.

За рівнем розкриття методики розрахунку рейтинги поділяють на розкриті і нерозкриті. Характерною ознакою розкриття рейтингів є надання можливості користувачам, на підставі наведених даних, самостійно оцінити фінансовий стан.

У кращому випадку, користувачі повинні знати, на підставі чого були обрані конкретні критерії оцінки і визначені ваги, з яких джерел одержана інформація тощо, тобто необхідно докладно і зрозуміло описати методику побудови рейтингу.

Методика побудови нерозкритої моделі рейтингу свідомо приховується, внаслідок чого користувачі не мають чіткого уявлення про систему критеріїв та набір показників, за якими здійснюється оцінка. Інколи нерозкрита модель більш доцільна, ніж розкрита, особливо якщо вона подає сигнал широкому загалу користувачів про необхідність прийняття негайного рішення.

Ранжування об'єктів дослідження можливо здійснювати за одним параметром (показником), тобто однофакторними рейтингами, а також системою показників – багатфакторними рейтингами. Якщо параметр дослідження один, то є велика ймовірність низької якості рейтингу з причин надто вузької характеристики господарюючих суб'єктів. При використанні великої кількості параметрів (показників) можуть з'явитися технічні проблеми формування інформаційних ресурсів, їх достовірності, повторюваності даних та безпосередніх розрахунків у процесі аналізу. Як наслідок – адекватність оцінки погіршується. Для рейтингового оцінювання окремих аспектів діяльності господарюючих суб'єктів оптимальна кількість показників може бути від 3 до 7 при аналогічній кількості напрямів діагностики фінансового стану економічної системи в цілому.

За динамікою формування інформаційних ресурсів рейтинги бувають одноразові і періодичні. Одноразові рейтинги використовуються при виникненні певних умов розвитку економічних систем для вирішення поточних питань. Одноразово побудований рейтинг приносить моментну користь. Водночас, поновлення рейтингів через певні проміжки часу дає можливість дослідити динаміку змін, які відбуваються з господарюючими

суб'єктами. При складанні періодичних рейтингів необхідно зберігати єдину методику їх розрахунку і забезпечити порівнянність системи показників.

Управлінське рішення на підставі використання рейтингів – це творчий процес мислення користувачів (побудови концепції управління), в результаті чого визначається, які заходи треба здійснити в даній фактичній ситуації або в ситуації, що передбачається для розв'язання певної проблеми й одержання бажаного результату.

Із цього випливає, що рейтинг використовується для аналізу, контролю, обліку, прогнозування та регулювання діяльності господарюючих суб'єктів, тобто виступає і як інструмент, і як мета управління.

Рейтингове співвідношення фінансового стану підприємств за результатами розрахунків інтегральних показників окремих функціональних напрямів діяльності і у цілому, наведених в табл. 13.2.3, подано в табл. 13.3.2.

Рейтингове оцінювання підприємств за їх фінансовим станом свідчить, що перша позиція за всіма його функціональними складовими належить ПАТ „Сінгури”. На другому місці розташувалось ТОВ „Полісся”, яке демонструє одні з найкращих результатів за окремими складовими фінансового стану (перші місця за станом активів і діловою активністю, третє – за платоспроможністю). ТОВ „Ласощі” не стало лідером за низького стану активів, рівня ринкової активності та недостатньої ефективності господарської діяльності. Найгірші показники мають ТОВ „Промінь” і ТОВ „Прогрес”.

Ознайомлення з рангами окремих підприємств за аспектами, які формують їх фінансовий стан, а також з величинами показників системи (табл. 13.2.2) дають підстави для наступних висновків.

Стан активів. Перший рейтинг ТОВ „Полісся” за функціональними складовими має найкращі темпи зростання активів в цілому, необоротних активів і власного капіталу. За рівнем придатності основних засобів підприємству належить друга позиція (67,4%). Саме ці параметри вивели ТОВ „Полісся” на перше місце за станом активів в цілому.

Далі за станом активів розташувалось ПАТ „Тетерів”. Останні місця займають ТОВ „Промінь” і ПАТ „Прогрес. У ТОВ „Промінь” відбувається зменшення необоротних активів і власного капіталу, що безпосередньо впливає на зниження потенціалу підприємства і його фінансової стійкості.

Платоспроможність. Перше місце посідає ПАТ „Сінгури”, а друге – ТОВ „Ласощі”. У цих підприємств досить високий рівень показників безпосередньої платоспроможності (загальної, проміжної, абсолютної). Достатньо платоспроможним є ТОВ „Полісся” (3-й рейтинг). Найнижчі рейтинги мають ТОВ „Промінь” і „Двірець”.

Фінансова стійкість. Лідером є ПАТ „Сінгури”, яке має найкращі автономію та співвідношення власного капіталу і поточних зобов'язань та

Таблиця 13.3.2

Рейтинги підприємств за їх фінансовим станом

Підприємства	Оцінка	Функціональні блоки показників						Загальний інтегральний показник фінансового стану
		стан активів	платоспроможність	фінансова стійкість	ділова активність	ефективність господарської діяльності	ринкова активність	
ТОВ „Промінь”	інтегрального показника	0,233	0,055	0,820	0,064	0,406	0,641	0,370
	місяця в рейтингу	7	7	2	7	2	1	7
ПАТ „Прогрес”	інтегрального показника	0,272	0,442	0,687	0,290	0,357	0,214	0,377
	місяця в рейтингу	6	5	5	5	3	5	6
ТОВ „Ласощі”	інтегрального показника	0,391	0,761	0,743	0,403	0,201	0,196	0,449
	місяця в рейтингу	5	2	4	3	5	6	3
ТОВ „Полісся”	інтегрального показника	0,776	0,745	0,099	0,680	0,188	0,230	0,453
	місяця в рейтингу	1	3	7	1	6	4	2
ПАТ „Тетерів”	інтегрального показника	0,703	0,454	0,474	0,420	0,031	0,283	0,394
	місяця в рейтингу	2	4	6	2	7	3	5
ПАТ „Сінгури”	інтегрального показника	0,468	0,841	0,922	0,281	1,000	0,347	0,643
	місяця в рейтингу	4	1	1	6	1	2	1
ТОВ „Двірець”	інтегрального показника	0,538	0,403	0,757	0,396	0,225	0,180	0,417
	місяця в рейтингу	3	6	3	4	4	7	4

посіло друге місце щодо маневреності робочого капіталу. Друге місце, зовсім несподівано, займає ТОВ „Промінь”, яке має найкраще співвідношення власного капіталу і необоротних активів і друге місце за маневреністю власного капіталу. ТОВ „Полісся”, у якого власний капітал не покриває необоротних активів, посіло останнє місце.

Ділова активність. Перше місце займає ТОВ „Полісся”, яке має найкращі показники продуктивності праці і капіталовіддачі та ділить друге місце з ТОВ „Ласощі” щодо окупності (завантаження) оборотних активів. Проте у ТОВ „Полісся” відбулося зменшення доданої вартості і за цим показником суб’єкт господарювання займає останнє місце. Другий рейтинг за діловою активністю займає ПАТ „Тетерів”. Найгірша ситуація спостерігається у ТОВ „Промінь”. За показниками зростання чистого доходу, окупності (завантаження) оборотних активів і капіталовіддачі підприємство посідає останнє місце.

Ефективність господарської діяльності. Безперечним лідером є ПАТ „Сінгури”, яке посіло перше місце і має найкращі значення всіх показників. Друге місце зайняло ТОВ „Промінь”. Третє місце посіло ПАТ „Прогрес”. Найгірші поточні показники ефективності господарської діяльності спостерігаються у ПАТ „Тетерів”.

Ринкова активність. Найвищі рейтинги мають ТОВ „Промінь”, ПАТ „Сінгури”, а також ПАТ „Тетерів”. Перше є безперечним лідером за вартістю корпоративних прав та щодо співвідношення поточних зобов’язань і дебіторської заборгованості, друге – в прибутковості власного і статутного капіталу. ПАТ „Тетерів” займає другі місця за темпами зростання статутного капіталу та співвідношенням поточних зобов’язань і дебіторської заборгованості. У ТОВ „Двірець” спостерігається зовсім протилежна ситуація: більш-менш сприятливі параметри за приростом статутного капіталу і вартістю корпоративних прав і останнє місце щодо співвідношення поточних зобов’язань і дебіторської заборгованості.

Для оцінки ризику банкрутства підприємства кількісні ознаки інтегрального показника фінансового стану необхідно замінити якісними ознаками.

Якісними критеріями оцінки рівня ризику банкрутства можуть бути оптимістичний (активний), базовий (конкурентоспроможний), песимістичний (обмежувальний, підвищено ризиковий) та ризиковий сценарії розвитку господарюючих суб’єктів.

Інтерпретацію ризику банкрутства підприємств за фінансовим станом здійснюють за фактичним рівнем інтегрального показника відповідно до визначених класифікаційних ознак.

Традиційно зазначений поділ виконують за такою схемою: із множини ознак (інтегральних оцінок), які описують явище (фінансовий стан), добирають розмежувальні, а потім сукупність поділяють на групи відповідно до значень цих ознак. При цьому основою для обґрунтування

встановлення тих чи інших меж інтервалів повинні бути еталонні величини.

Структурне групування кількісних загальних інтегральних показників фінансового стану підприємств за якісними ознаками наведено на рис. 13.3.2.



Рис. 13.3.2. Кількісні і якісні ознаки для визначення ризику банкрутства підприємств

Для моделі оцінки ймовірності банкрутства підприємств можна використати наступний алгоритм інтерпретацій значень інтегрального показника:

- $\frac{\sum_{i=1}^n \Pi_1}{\sum_{i=1}^n \Pi_e} > a \left(\frac{\sum_{i=1}^n \Pi_1}{\sum_{i=1}^n \Pi_e} \right) > 1,0$ – ризик банкрутства підприємства відсутній;
- $\frac{\sum_{i=1}^n \Pi_1}{\sum_{i=1}^n \Pi_e} \leq a \left(\frac{\sum_{i=1}^n \Pi_1}{\sum_{i=1}^n \Pi_e} \right)$ від 0,90 до 1,0 – підприємство з фінансовою рівновагою, за умови переходу на антикризове управління, банкрутство йому не загрожує;

- $\sum_{i=1}^n \Pi_1 < \sum_{i=1}^n \Pi_e$, а $\left(\frac{\sum_{i=1}^n \Pi_1}{\sum_{i=1}^n \Pi_e} \right)$ від 0,70 до 0,90 – підприємству загрожує банкрутство;

- $\sum_{i=1}^n \Pi_1 < \sum_{i=1}^n \Pi_e$, а $\left(\frac{\sum_{i=1}^n \Pi_1}{\sum_{i=1}^n \Pi_e} \right) < 0,70$ – підприємство знаходиться на стадії банкрутства,

де Π_1 і Π_e – відповідно фактичні і еталонні (нормативні) величини показників; n – кількість показників для інтегральної оцінки рівня загрози банкрутства.

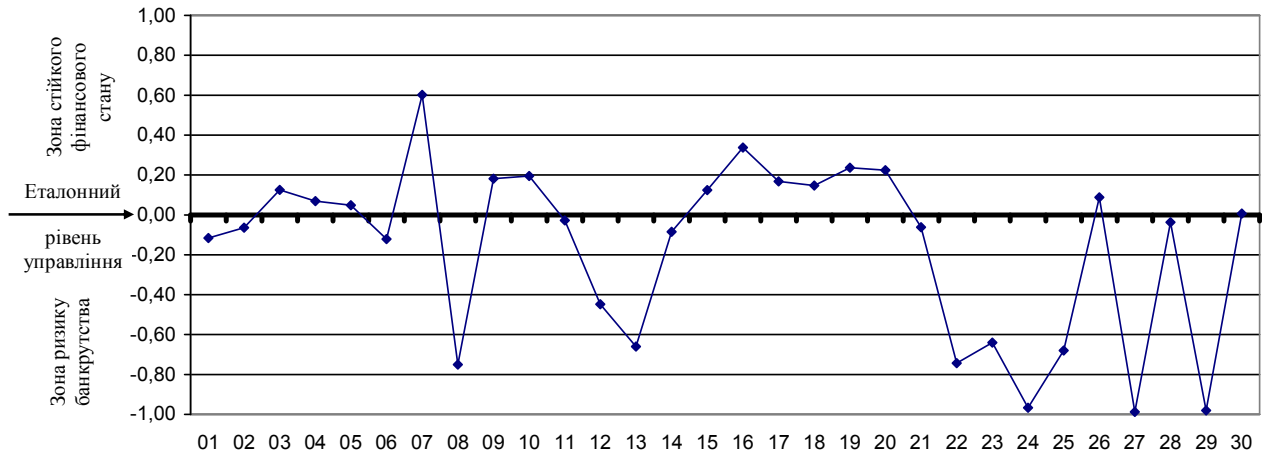
Визначені якісні критерії розвитку господарюючих суб'єктів дозволяють розподіляти їх за „коридорами” ризику банкрутства.

Згідно з цими критеріями сукупність підприємств (табл. 13.2.4) характеризується наступним чином: найбільш привабливий фінансовий стан має ПАТ „Сінгури” (зелений коридор); ТОВ „Двірець” має конкурентоспроможний рівень господарської діяльності (жовтий коридор); ТОВ „Промінь”, ПАТ „Прогрес” і ТОВ „Ласощі” загрожує банкрутство (песимістичний сценарій, помаранчевий коридор), ризиковий фінансовий стан мають ПАТ „Тетерів” і ТОВ „Полісся” (червоний коридор).

Стійкий фінансовий стан підприємств забезпечується за умови, що фактичні величини показників господарської діяльності досягають відповідних еталонних значень. Виходячи з цього, оцінку господарської діяльності підприємств за показниками їх фінансового стану можна подати на графіку двома лініями (рис. 13.3.3):

- за еталонною траєкторією ($x_{e1}, x_{e2}, \dots, x_{en}$) як пряма, що забезпечує стійкий фінансовий стан;
- за фактичною траєкторією ($x_{f1}, x_{f2}, \dots, x_{fn}$), яка подається у вигляді кривої, пов'язаної з наявними відхиленнями від еталонних величин в ту чи іншу сторону (плюс або мінус).

Стійкий фінансовий стан підприємства забезпечується показниками-стимуляторами, які максимально наближені до еталонної прямої, або якщо вони знаходяться вище її значень. Передумови розвитку загрози банкрутства підприємств можна виявити за негативними відхиленнями фактичних і еталонних нормованих показників фінансового стану. За інтегральним показником фінансового стану у ПАТ „Прогрес” (табл. 13.2.4) загальна якість фактичних величин показників гірша порівняно з еталонним рівнем на 16,0% ($1,0 - 0,840$). Фінансовий стан підприємства оцінюється як вище еталонного лише за 40% показників (12 із 30). Серед цих показників досить виразно виділяється значення проміжної платоспроможності і темпів зростання оборотних активів, чистого доходу, капіталовіддачі та доданої вартості.



Назва показника за номером на рис. 13.2.1	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Відхилення факторної величини показника від еталону (рівень якості управління)	-0,116	-0,064	0,125	0,069	0,048	-0,121	0,602	-0,750	0,182	0,195	-0,028	-0,448	-0,660	-0,085	0,124	0,338	0,168	0,147	0,237	0,224	-0,062	-0,743	-0,640	-0,967	-0,680	0,088	-0,987	-0,037	-0,980	0,007

Рис. 13.3.3. Рівень управління системою показників фінансового стану ПАТ „Прогрес”

У той же час 18 показників, які мають значення нижче еталонного, характеризуються набагато більшими розмірами негативного відхилення. Ці показники слід розглядати як резерв поліпшення фінансового стану підприємства і виведення його з кризової ситуації. Рисунок 13.3.3 дає змогу звернути увагу на основні і найбільш радикальні напрями фінансового оздоровлення підприємства. Це пов'язано, перш за все, з пошуком внутрішніх резервів збільшення прибутковості виробництва і досягнення беззбиткової роботи за рахунок повного використання виробничої потужності підприємства, формування більш якісної структури джерел фінансових ресурсів та їх розміщення в активах.

РОЗДІЛ 14. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

14.1. Зміст та об'єкти економічного потенціалу підприємства.

14.2. Аналіз розвитку економічного потенціалу підприємства.

14.3. Аналіз вартісного потенціалу підприємства.

14.1. Зміст та об'єкти економічного потенціалу підприємства

Термін “потенціал” у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова “potentia” і означає “потужність, сила, приховані можливості”.

Потенціал є деякою мірою абстрактною категорією, межі якої розпливчасті, фактори не повною мірою визначені, а вплив на поточні процеси опосередкований, так і повною мірою визначена та конкретизована – оскільки будь-яке прийняте рішення може мати на нього позитивний або вкрай негативний вплив.

З філософської та політичної точки зору потенціал тлумачать як засоби, запаси та джерела, які є у власності та можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної цілі, здійснення плану, вирішення будь-якої задачі, а також можливості окремої особи, суспільства, держави в певній сфері.

В фізиці поняття “потенціал” або “потенційна енергія” наводиться як сила системи, яка залежить від відносного розташування часток. Крім того, потенційна енергія дає можливість визначити систему сил, прикладених в кожен момент часу до різних точок досліджуваної системи.

Великий тлумачний словник сучасної української мови визначає потенціал як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов.

Проаналізуємо поняття, якими керуються в цьому трактуванні для визначення потенціалу, а саме – засоби, можливості, продуктивні сили, запас, резерв, приховані здатності та сила діяльності.

Засоби – механізми й пристрої, необхідні для здійснення чого-небудь,

для якоїсь діяльності.

Можливості – внутрішні сили, ресурси, здатності; наявність умов, сприятливих для чого-небудь, обставин, які допомагають чомусь.

Продуктивні сили – знаряддя та засоби праці, а також люди, що вводять їх у дію, здійснюючи виробництво матеріальних благ.

Запас – певна кількість продуктів, матеріалів, заготовлених заздалегідь для використання у разі потреби.

Резерв – запас чого-небудь, який спеціально зберігається для використання в разі потреби; ще невикористані можливості, засоби для здійснення чого-небудь.

Приховані здатності – здібності, обдаровання, які не виявляються відкрито або повною мірою, стримувані, не мають яскраво виражених ознак, ледве помітні.

Сила - фізична здатність або можливість робити, здійснювати щонебудь; фізичний вплив; життєва енергія, життєдайність кого-, чогонебудь.

Таким чином, по відношенню до господарюючої системи потенціал - це сукупність усіх механізмів, пристроїв, внутрішніх сил, ресурсів, знарядь та засобів праці, а також персоналу, які вводять їх в дію, прихованих здатностей, що можуть бути використані в процесі діяльності суб'єкта господарювання.

Потенціал відображає не тільки абсолютний обсяг наявних матеріальних благ та послуг, але й розкриває невикористані, приховані можливості ресурсів, оптимальне поєднання яких забезпечує постійний розвиток підприємства.

Практичний результат наявних ресурсів господарюючої системи – це створення об'єктів діяльності.

За змістом потенціал підприємства визначається економічними показниками (економічним потенціалом), які відображають кількісні та якісні характеристики ресурсів, обсяги створених об'єктів діяльності та сукупні можливості наявних ресурсів щодо одержання доходу. В основі поняття економічного потенціалу окремого підприємства лежить не тільки господарська потужність, а й інтегральна можливість забезпечення покупців щодо задоволення потреб у споживанні та заощадженні з врахуванням інтересів держави при оптимальному використанні ресурсів.

Таким чином, в понятті „потенціал господарюючої системи” необхідно виділити наявність ресурсної складової, її вартості і сукупних результатів їх використання.

Потенціал підприємства оцінюється з погляду на:

- минуле – сукупність об'єктів, які нагромаджені суб'єктом господарювання в процесі його діяльності для безперервного функціонування та сталого розвитку;

- теперішнє – використання наявних можливостей підприємства та

частка нереалізованого потенціалу;

- майбутнє –потенціал формується з орієнтацією на розвиток ресурсів, їх вартості і результатів в майбутньому.

При цьому, основний зміст поняття „потенціал підприємства” полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага (об’єкти діяльності), максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси.

Елементи і механізм формування економічного потенціалу господарюючих систем наведені на рис. 14.1.1.

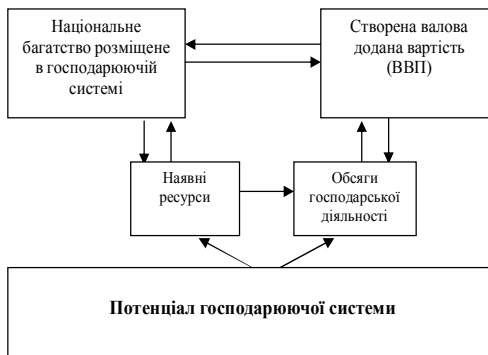


Рис.14.1.1. Характеристика елементів та механізму формування економічного потенціалу господарюючих систем

Економічний потенціал будь-якої господарюючої системи визначають чотири групи факторів щодо: пропозиції, попиту, ефективності та якості зовнішньої та внутрішньої економічної політики.

Фактори пропозиції зумовлюють фізичну здатність господарюючої системи до формування економічного потенціалу на принципах сталого зростання. Серед цих факторів виділяють об’єкти природних, майнових, трудових ресурсів та системи управління. Тільки наявність більшої кількості або кращих за якістю ресурсів, урахувавши управлінський аспект, дає змогу господарюючій системі нарощувати свій економічний потенціал.

Економічний потенціал залежить також від джерел попиту, тобто має забезпечуватися доходами покупців, а їх рівень визначає величину використання наявних факторів пропозиції.

Фактори пропозиції й попиту, які впливають на економічний потенціал взаємопов’язані. Так, неповне залучення підприємствами трудових ресурсів уповільнює темпи нагромадження ними майнових

об'єктів, а низькі темпи впровадження інноваційних інвестицій можуть спричинити вивільнення працівників з господарської діяльності.

Формування максимального економічного потенціалу передбачає не тільки повне використання ресурсів і наявність попиту, а й досягнення ефективності при створенні об'єктів діяльності підприємств. Іншими словами підприємство має використовувати ресурси найекономічніше і забезпечувати оптимальне співвідношення витрат і доходів.

Значний вплив на економічний потенціал справляє сприятлива зовнішня і внутрішня політика.

Основними напрямками зовнішньої економічної політики, що визначаються державою, є:

- структурно-галузева політика, спрямована на здійснення державою прогресивних змін у структурі народного господарства, удосконалення міжгалузевих та внутрішньогалузевих пропорцій, стимулювання розвитку галузей, які визначають науково-технічний прогрес, забезпечують конкурентоспроможність вітчизняної продукції та зростання рівня життя населення;

- інвестиційна політика, спрямована на створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів на потреби розширеного відтворення основних засобів виробництва, переважно у галузях, розвиток яких визначено як пріоритети структурно-галузевої політики, а також забезпечення ефективного і відповідального використання цих коштів та здійснення контролю за ним;

- амортизаційна політика, спрямована на створення суб'єктам господарювання найбільш сприятливих та рівноцінних умов забезпечення процесу простого відтворення основних виробничих і невиробничих фондів переважно на якісно новій техніко-технологічній основі;

- політика інституційних перетворень, спрямована на формування раціональної багатокладної економічної системи шляхом трансформування відносин власності, здійснення роздержавлення економіки, приватизації та націоналізації виробничих фондів, забезпечення на власній основі розвитку різних форм власності і господарювання, еквівалентності відносин обміну між суб'єктами господарювання, державну підтримку і захист усіх форм ефективного господарювання та ліквідацію будь-яких протизаконних економічних структур;

- цінова політика, спрямована на регулювання державою відносин обміну між суб'єктами ринку з метою забезпечення еквівалентності в процесі реалізації національного продукту, дотримання необхідної паритетності цін між галузями та видами господарської діяльності, а також забезпечення стабільності оптових та роздрібних цін;

- антимонопольно-конкурентна політика, спрямована на створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів

господарювання, забезпечення їх взаємодії на умовах недопущення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими, насамперед у сфері монопольного ціноутворення та за рахунок зниження якості продукції, послуг, сприяння зростанню ефективної соціально орієнтованої економіки;

- бюджетна політика, спрямована на оптимізацію та раціоналізацію формування доходів і використання державних фінансових ресурсів, підвищення ефективності державних інвестицій у народне господарство, узгодження загальнодержавних і місцевих інтересів у сфері міжбюджетних відносин, регулювання державного боргу та забезпечення соціальної справедливості при перерозподілі національного доходу;

- податкова політика, спрямована на забезпечення економічно обґрунтованого податкового навантаження на суб'єктів господарювання, стимулювання суспільно необхідної економічної діяльності суб'єктів, а також дотримання принципу соціальної справедливості та конституційних гарантій прав громадян при оподаткуванні їх доходів;

- грошово-кредитна політика, спрямована на забезпечення народного господарства економічно необхідним обсягом грошової маси, досягнення ефективного готівкового обігу, залучення коштів суб'єктів господарювання та населення до банківської системи, стимулювання використання кредитних ресурсів на потреби функціонування і розвитку економіки;

- валютна політика, спрямована на встановлення і підтримання паритетного курсу національної валюти щодо іноземних валют, стимулювання зростання державних валютних резервів та їх ефективне використання;

- зовнішньоекономічна політика, спрямована на регулювання державою відносин суб'єктів господарювання з іноземними суб'єктами господарювання та захист національного ринку і вітчизняного товаровиробника.

Держава здійснює екологічну політику, що забезпечує раціональне використання та повноцінне відтворення природних ресурсів, створення безпечних умов життєдіяльності населення.

У соціально-економічній сфері держава здійснює соціальну політику захисту прав споживачів, політику заробітної плати і доходів населення, політику зайнятості, політику соціального захисту та соціального забезпечення.

Важливим чинником економічного потенціалу підприємства є політична система держави.

Суспільна думка має розглядати матеріальний успіх підприємств як бажану соціальну мету, і формувати позитивне ставлення до праці.

Внутрішня політика підприємства щодо його економічного потенціалу формується інструментами реалізації функцій управління, які

об'єднуються в замкнену систему, що забезпечує ефективність функціонування суб'єктів господарювання. Реалізація функцій управління в певній системі спрямовується на досягнення максимального економічного потенціалу підприємства (рис. 14.1.2).



Рис 14.1.2. Функції управління та їх взаємозв'язок в системі управлінської діяльності

Планування, організація, мотивація і контроль в системі управління – це відносно відокремлені напрями управлінської діяльності, що дозволяють здійснювати цілеспрямований вплив на об'єкти управління для досягнення конкретних цілей. Вони характеризуються конкретною цільовою спрямованістю, об'єктивністю, певною однорідністю і стабільністю змісту, відносною відокремленістю і повторенням операцій для виконання, взаємозв'язком і взаємодією з іншими елементами системи управління.

Планування – це постановка цілей і визначення шляхів їх досягнення. *Організація* – розподіл робіт між окремими структурними підрозділами, виконавцями та групами виконавців, а також координація їх дій. *Мотивація* – визначення та використання психологічних та матеріальних стимулів, з метою підвищення зацікавленості у здійсненні визначених дій для досягнення загально організаційних цілей. *Контроль* – перевірка стану організації, напрямів її руху до досягнення поставленої мети та прийняття рішень щодо коригуючи дій у тому випадку, якщо напрям руху організації не співпадає із встановленим, а також встановлення об'єктивного внеску кожного виконавця для отримання кінцевих результатів (досягнення цілей).

Приріст економічного потенціалу, може досягатися, по-перше, за рахунок збільшення кількості факторів та, по-друге, через підвищення ефективності їх використання. Тому розрізняють два основні типи економічного зростання – екстенсивний та інтенсивний.

Екстенсивний тип зростання економічного потенціалу – це нарощування ресурсів і обсягів господарювання на основі збільшення кількості факторів за попереднього рівня технологій. Інакше кажучи, ресурсний і господарський потенціал зростає за рахунок зростання величини факторів при незмінному рівні продуктивності.

Інтенсивний тип зростання економічного потенціалу – це збільшення ресурсів і обсягів господарювання на основі інноваційної діяльності – підвищення кваліфікації персоналу, поліпшення використання майнових об'єктів, застосування принципово нових машин і механізмів, кращої організації господарської діяльності. За цього типу зростання

підвищується продуктивність ресурсів і ефективність господарювання.

У реальній дійсності обидва типи зростання економічного потенціалу співіснують, але здебільшого переважає один із них. Тому, в аналітичних дослідженнях говорять про переважно екстенсивний або переважно інтенсивний тип зростання економічного потенціалу. Збільшення значення в національній економіці інтенсивного типу зростання економічного потенціалу називають *інтенсифікацією економіки*.

Концептуально процес формування економічного потенціалу підприємства подано на рис. 14.1.3.

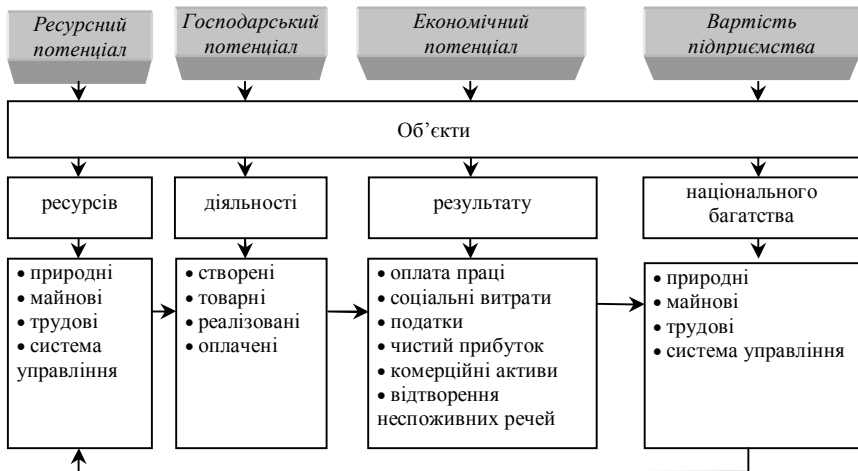


Рис 14.1.3. Процес формування об'єктів економічного потенціалу підприємства

Економічний потенціал створюється в процесі використання об'єктів ресурсів та перетворення їх в об'єкти господарювання.

Природні ресурси – елементи природи, частина сукупності природних умов і найважливіші компоненти природного середовища, які використовуються (або можуть бути використані) при даному рівні розвитку продуктивних сил для створення об'єктів діяльності підприємства. Найбільш важливою складовою природних ресурсів для діяльності підприємств є земельні ресурси, які виступають територіальною базою розміщення господарюючих систем і розселення населення, а також основним засобом виробництва для сільськогосподарських підприємств.

Майнові ресурси – це сукупність необоротних та оборотних активів, які використовуються в процесі господарської діяльності підприємства.

Трудові ресурси – це сукупність фізичних осіб, які знаходяться з підприємством у трудових відносинах та мають певні якісні характеристики (професійність, кваліфікаційна придатність,

компетентність, дисциплінованість, наявність навиків, сумлінність, творча активність, психофізичні особливості, інтереси), що дозволяє забезпечити досягнення цілей підприємства.

Система управління - це упорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів (управлінського персоналу, об'єктів та методів управління, управлінської ідеології, системи інформаційного забезпечення процесу управління), які відрізняються функціональними цілями, діють автономно, але спрямовані на досягнення загальної мети підприємства.

Складові економічного потенціалу мають розглядатися з двох методологічних позицій:

- перша – забезпечення процесу споживання створених об'єктів діяльності господарюючих систем;
- друга – створення системи відтворення і ефективного використання потенціалу ресурсів, які знаходяться безпосередньо на підприємствах.

В основу розвитку підприємства необхідно покласти рівень задоволення потреб суспільства через складові економічного потенціалу.

Таким чином, категорію «економічний потенціал» слід визначити як системне явище, що характеризує можливість підприємства виконувати свою суспільну місію із задоволення різноманітних потреб власників, персоналу і держави, природа яких визначається об'єктами господарської діяльності.

З огляду на зміст наведеного визначення, взаємозв'язки процесу створення економічного потенціалу підприємства з кінцевими результатами його функціонування наведено на рис. 14.1.4.

При формуванні та використанні економічного потенціалу підприємства проводиться його декомпозиція на компоненти, встановлюються їх функції і зв'язки, тобто здійснюється структуризація.

Чіткого та однозначного уявлення про структуру економічного потенціалу підприємства поки не сформовано. Це обумовлено тим, що дослідження з даної проблеми здійснюються в рамках окремих проявів економічного потенціалу. У результаті накопичено багатий інструментарій оцінки ринкових, виробничих, фінансових можливостей підприємства, але разом з тим відчувається недолік повноти охоплення та систематизованого підходу в представленні структури його сукупного економічного потенціалу.

Оптимальна структура потенціалу повинна мати мінімальну кількість компонентів, але, разом з тим, вони повною мірою повинні виконувати задані функції. Наша модель економічного потенціалу підприємства подана за шістьма складовими, що формуються в процесі створення доданої вартості.

Економічний потенціал у формі складових доданої вартості нерозривно пов'язаний з використанням окремих об'єктів ресурсів і залежить від їх величини, структури, продуктивності, режиму роботи,

спеціалізації, технології, рівня управління.

З точки зору відтворювальної функції додана вартість на рівні підприємства має дві задачі: забезпечувати заміщення спрацьованих чинників виробництва, й тим самим підтримувати стабільність надходження в господарських обіг, насамперед, відтворюваних ресурсів, а також створювати нові можливості росту й збільшення реального багатства.

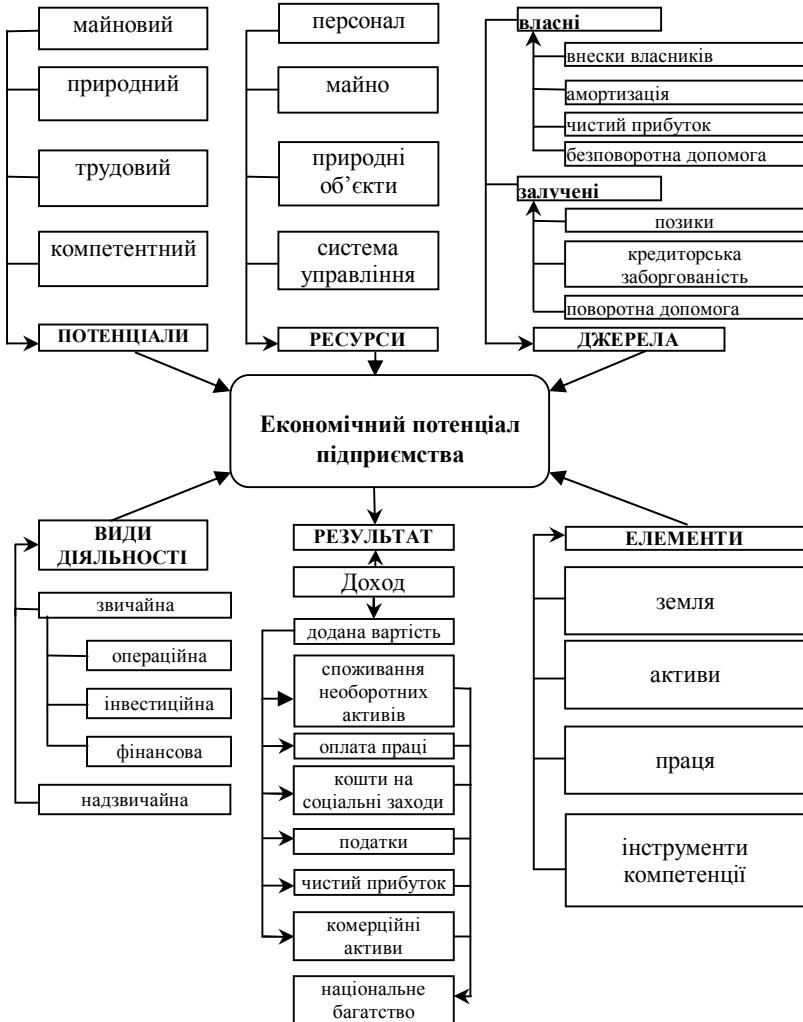


Рис 14.1.4. Взаємозв'язки процесу створення економічного потенціалу підприємства з кінцевими результатами його функціонування

Додана вартість створюється як ефект діяльності господарюючих суб'єктів. З іншого боку, додана вартість – це інтегрований показник участі підприємств у формуванні рівня доходів працівників, соціального забезпечення населення, бюджету держави, їх готовності до поновлення запасів активів та розширеної діяльності (приросту активів за рахунок власного капіталу).

Елементами доданої вартості, що створюється в процесі поточної діяльності, є нарахована амортизація, доходи персоналу, чистий прибуток, податки, витрати на соціальні гарантії та комерційні активи. Кожен з елементів утвореної доданої вартості по різному та в різній мірі формує та накопичує економічний потенціал підприємства.

Сума амортизаційних відрахувань не накопичує потенціал, а лише постійно та безперервно оновлює його майнові елементи в процесі здійснення господарської діяльності, тобто забезпечує просте відтворення. Використання прискореної амортизації зумовлено її величезним впливом на інвестиційну діяльність і прискорення модернізації підприємства. Ефективність інвестицій через доходи амортизаційних відрахувань проявляється таким чином. По-перше, господарюючі суб'єкти одержують цільові кошти, які, на відміну від прибутку, у визначеній величині необтяжені податком. По-друге, амортизаційні відрахування, на відміну від прибутку і позикових коштів, слугують найстабільнішим джерелом формування ресурсів, оскільки на них набагато менше впливають спади виробництва, підвищення ставок по кредитах та зміна цін. По-третє, амортизаційні відрахування - це власні кошти підприємств і, в разі відмови від позикових коштів, вони дають змогу економити на виплаті процентів, що в цілому підвищує ефективність виробництва. По-четверте, наявність амортизаційного фонду і необхідність використовувати його за цільовим призначенням самі собою дисциплінують підприємство, примушують його витратити ці кошти на розширення і модернізацію виробництва. По-п'яте, контроль власника за цільовим використанням амортизаційного фонду позбавляє спокуси витратити їх на інші цілі. По-шосте, за помітно прискорених темпів технічного прогресу у світі серйозну роль відіграє фактор часу: гроші, отримані сьогодні, «кошують» набагато дорожче тих, які будуть отримані через 2-3 роки. Прискорена амортизація дозволяє підприємствам отримувати додаткові кошти в перші роки використання необоротних активів, створюючи для них значні переваги у відношенні до конкурентів.

Наступним елементом доданої вартості є оплата праці (доход персоналу), частина якої споживається населенням і формує фонд споживання, інша ж частина інвестується в елементи потенціалу підприємств і формує фонд накопичення. Саме фонд накопичення і є частиною національного багатства, яка формується в цілому населенням країни через доходи підприємств.

Складовим елементом доданої вартості є податки. На основі

використання коштів державного бюджету України та місцевих бюджетів, які формуються за рахунок податкових надходжень, сплачених підприємствами, фінансується не тільки бюджетна сфера, але і інші господарюючі системи, тобто відбувається розподіл грошових потоків та їх „переливання” з однієї структурної одиниці господарювання в іншу.

З державного бюджету виплачується основна та додаткова заробітна плата працівникам бюджетної сфери, частину якої вони споживають, інша ж частина накопичується шляхом зворотного створення елементів національного багатства.

Податковий потенціал у широкому розумінні – це максимальна загальна сума податкових платежів, яку можна ефективно мобілізувати з урахуванням об’єктивної можливості економічного механізму господарювання в системі: ресурсний потенціал – дохід – фінансовий результат підприємства при повному обсязі діяльності і, відповідно, у вузькому розумінні – це податкові платежі, що підлягають мобілізації з доходу господарюючої системи.

Додана вартість підприємства формується також за рахунок витрат на соціальні гарантії. Визначені кошти на соціальні гарантії підприємство перераховує в фонд загальнообов’язкового державного пенсійного страхування, фонд загальнообов’язкового державного соціального страхування у зв’язку з тимчасовою втратою працездатності, фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, а також в фонд загальнообов’язкового державного страхування на випадок безробіття.

В свою чергу, за рахунок отриманих пенсій, допомоги та інших платежів, населення України накопичує різного роду елементи національного багатства, а іншу їх частину споживає через об’єкти діяльності підприємств.

Важливим елементом сформованої підприємством доданої вартості є чистий прибуток, який створюється на підприємстві в результаті здійснення господарської діяльності і є основою формування підприємством потенціалу. За рахунок використання чистого прибутку підприємства провадять інвестиційну діяльність, яка є визначальною складовою при формуванні та накопиченні національного багатства на мікрорівні. Окрім того, з чистого прибутку, який залишається у його розпорядженні, виплачуються дивіденди власникам підприємства, а також формується, при поточній збитковій діяльності, фонд споживання.

Реальний чистий прибуток підприємств можливо визначати лише після їх ліквідації шляхом порівняння одержаних і вкладених активів. Основними факторами, які забезпечують прибуткову діяльність підприємства є економія затрат живої і уречевленої праці, підвищення техніко-технологічного рівня виробництва, удосконалення структури виробництва, організаційних систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування та мотивації, підвищення якості та

конкурентоспроможності продукції (послуг), використання ресурсозберігаючих та енергозберігаючих технологій, постійне, систематичне залучення інвестицій та інновацій.

Щодо вибору показників, які характеризують величину економічного потенціалу як складової доданої вартості в чистому доході, можна запропонувати два підходи. Перший заснований на тому, що величину економічного потенціалу можна виразити параметрами його структурного стану. Такий підхід обумовлений допущенням про пропорційність між функціональними можливостями всієї системи і її структурних параметрів. На практиці структурний стан економічного потенціалу в значній мірі залежить від виду економічної діяльності, форм власності, умов виробництва і чинників економічної політики держави.

Другий підхід орієнтований на показники результативності формування економічного потенціалу, що може визначатися по одному інтегральному чи декількох окремим показникам, кожний з яких характеризує досягнення тієї чи іншої мети функціонування економічного потенціалу. Однак в останньому випадку виникає проблема необхідності приведення складових економічного потенціалу до єдиного критерію.

Щодо комерційних активів, то вони формуються в процесі реалізації чистих активів підприємств, відображених в його балансі. Наука і практика вважають, що очевидною рисою нової економіки стає те, що відбувається перехід від управління «відчутними» активами до управління нематеріальними активами та інтелектуальним капіталом. Значно посилюється персоналізація продуктів і послуг, що породжує нові ринки, а роботодавець намагається створити ситуацію соціального партнерства, створюючи максимальну мотивацію своїх робітників для досягнення високих результатів економічної діяльності компанії. В умовах нової економіки більшість товарів мають значно більшу насиченість знаннями, ніж цього потребує їх основне функціональне призначення, тобто товар наділяється інтелектуальним іміджем».

За своїм складом комерційні активи можуть бути представлені наступними елементами: компетенція персоналу (рівень освіти, знань, навичок персоналу, досвід роботи персоналу, здоров'я персоналу, творчі здібності, компетентність та професіоналізм персоналу, моральні цінності персоналу, культура праці персоналу), організація господарської діяльності (бази даних, комунікаційні системи, організаційна структура, етика бізнесу, культура організації, філософія управління, електронні мережі, система управління бізнесом), позиція на ринку (зв'язки з клієнтами, інформація про клієнтів, історія взаємовідносин з клієнтами, рівень виконання контрактних зобов'язань, торгова марка (бренд)). У цьому контексті конче важливу роль відіграє система управління людським, структурним і клієнтським капіталами.

Складові економічного потенціалу, створені на підприємстві, формують національне багатство як сукупність матеріальних благ,

створених і нагромаджених суспільством у процесі попереднього розвитку, а також природних ресурсів, залучених до господарського обороту, використання яких є передумовою здійснення економічної діяльності та можливостей нації до майбутнього соціально-економічного зростання.

$$ДВР = ДОД - МВС + БНА - БВА + ПКА - ЗКА \pm ЗВД;$$

$$ДВП = АНМ + \underbrace{ДПП + ВСП + ВОП + ЧПП}_{ДСП} + БНА - БВА + ПКА - ЗКА \pm ЗВД;$$

$$\underbrace{ВРС}_{ДСП} \quad \underbrace{СПП}_{ДСП}$$

$$ДВР = ВДР + ЗФД; \quad ДВП = ВДС + ЗФД;$$

$$ВДР = ДОД - МВС; \quad ВДС = АНМ + ДПП + ВСП + ВОП + ЧПП;$$

$$ЗФД = БНА - БВА + ПКА - ЗКА \pm ЗВД.$$

ДВР – створена додана вартість в процесі реалізації об'єктів господарської діяльності; ДВП – створена додана вартість в процесі формування об'єктів господарської діяльності; ДОД – дохід від реалізації об'єктів господарської діяльності; МВС – матеріальні та прирівняні до них витрати в частині реалізованих об'єктів діяльності; БНА – безповоротні надходження активів; БВА – безоплатно використані активи; ПКА – приріст корисності активів; ЗКА – зменшення корисності активів; ЗВД – зміна вартості ділової репутації; АНМ – нарахована амортизація на неспоживне майно; ДПП – нараховані доходи персоналу підприємства; ВСП – витрати на соціальні потреби; ВОП – витрати на податки з діяльності підприємства; ЧПП – чистий прибуток підприємства; ВДР – створена додана вартість в процесі реалізації об'єктів від внутрішньої діяльності; ВДС – створена додана вартість в процесі формування об'єктів внутрішньої господарської діяльності; ЗФД – зовнішнє формування доданої вартості; ВРС – витрати на робочу силу підприємства; СПП – створений прибуток підприємства; ДСП – дохід для самофінансування підприємства.

Однією з основних проблем діяльності підприємства є ефективність формування економічного потенціалу. Суть її полягає у визначенні шляхів і способів досягнення найбільшого задоволення власників, найманих працівників, держави, покупців і постачальників в умовах дефіциту та обмеженості ресурсів. Проблема ефективності формування економічного потенціалу підприємства має два аспекти – цільовий (задоволення потреб) і ресурсний (використання обмежених ресурсів). Цільовий і ресурсний аспекти ефективності тісно взаємопов'язані (рис. 14.1.5.).



Рис. 14.1.5. Показники ефективності формування економічного потенціалу підприємства

Цільова ефективність є якісною характеристикою економічного потенціалу з точки зору рівня розвитку і ступеня задоволення потреб – та змінюється пропорційно ресурсній ефективності, а також обсягу і якості використаних ресурсів. При підвищенні цільової ефективності на основі зростання продуктивності використання кожної одиниці наявних ресурсів говорять про інтенсивну форму створення економічного потенціалу. Підвищення цільової ефективності за рахунок залучення в господарську діяльність додаткових ресурсів називають екстенсивною формою формування економічного потенціалу.

Для кількісної оцінки ефективності формування економічного потенціалу підприємства застосовуються система показників, що складається з двох підсистем: підсистеми показників цільової ефективності й підсистеми показників ресурсної ефективності.

До першої підсистеми відносяться показники економічних ресурсів господарської діяльності і обсягів накопичених ресурсів. У підсистемі показників ресурсної ефективності входять співвідношення між

величиною отриманих результатів і масою ресурсів, тобто здійснюється оцінка їх продуктивності.

Процес формування економічного потенціалу підприємства є одним з напрямів його стратегії і передбачає створення і організацію системи ресурсів і компетенції таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і операційних цілей діяльності.

Для потреб управлінської діяльності та організації аналітичного процесу важливе значення має класифікація економічного потенціалу (табл. 14.1.1).

Таблиця 14.1.1

Класифікація економічного потенціалу господарюючих систем за видами (напрямами)

Ознака	Вид (напрямок)
1	2
Сукупність господарюючих систем	В цілому держави Регіональний: • територій первинного базового поділу • територій вторинного поділу
Форма власності	Приватний Загальнодержавний Комунальний Власників інших держав
Вид економічної діяльності	• Сукупність суб'єктів господарювання за структурою класифікаційних рівнів: секції; підсекції; розділи; групи; класи; підкласи.
Форма господарювання	Підприємств Господарських товариств Кооперативів Організацій (установ, закладів) Об'єднань підприємств (юридичних осіб) Об'єднань громадян, профспілок, благодійних організацій та інших подібних організацій Інших організаційно-правових форм Відокремлених підрозділів без статусу юридичної особи
Організаційна система розміщення	Господарюючого суб'єкта Відокремлених підрозділів: • філій; • представництв. Дочірніх підприємств Власників за статутним капіталом Фінансових інвестицій Одержаний в оренду Переданий в оренду Внутрішньогосподарських не відокремлених підрозділів Робочих місць

1	2
Величина підприємства	Малих підприємств Середніх підприємств Великих підприємств
Структура об'єктів	Природних ресурсів Майновий Персоналу Системи управління
Функціональна характеристика	Об'єктів (моментний) Результатів господарювання (інтервальний): <ul style="list-style-type: none"> • валова продукція; • чистий дохід; • валовий прибуток; • додана вартість; • фонд оплати праці; • створений прибуток; • чистий прибуток; • податкові платежі; • соціальні платежі.
Джерела формування	Власний: <ul style="list-style-type: none"> • статутний капітал; • резервний капітал; • додатковий капітал; • нерозподілений прибуток; • безповоротна допомога; • ділова репутація; • умовні права і зобов'язання. Залучений: <ul style="list-style-type: none"> • кредити; • кредиторська заборгованість; • заборгованість з оплати праці.
Рівень використання	Нормативний Плановий Фактичний
Вартісна оцінка підприємства	Номінальний Балансовий Ринковий
Етапи управління	Стратегічний Попередній Операційний Ретроспективний
Просторова форма	Суб'єктів публічного права України: <ul style="list-style-type: none"> • в межах держави; • за межами держави.

Продовження табл. 14.1.1

1	2
	Іноземного інвестування
Правовий режим	Права власності Права господарського відання Права оперативного управління Внутрішньогосподарських відносин Права володіння Права користування
Характеристика об'єктів	Виробничий Товарний Розрахунково-грошовий Невиробничий Соціальний На відповідальному зберіганні Переданий на відповідальне зберігання Оформлений договорами (застави, поруки, гарантії, притримання) Оформлений як гарантія та забезпечення щодо виконання зобов'язань і платежів Списаний для спостереження за можливістю одержання зобов'язань і платежів На консервації
Господарські процеси	Операційний Інвестиційний Фінансовий Інноваційний Експортний Імпортний
Призначення інформації	Прийняття управлінських рішень Оцінка економічної політики Діагностика рівня господарювання Планування діяльності Організація контролю

Основним джерелом приросту економічного потенціалу підприємства є його інноваційна діяльність.

Під *інновацією* розуміють введення у вживання будь-якого нового або значно вдосконаленого продукту (товару або послуги) або процесу, нового методу маркетингу або нового організаційного методу в діяльності підприємства, організації робочих місць або зовнішніх зв'язків.

Ознакою інновації є вимога, щоб продукт, процес, метод маркетингу або організації був для підприємства новим або значно поліпшеним. До інновацій належать продукти, процеси і методи, що підприємство створило першим і/або продукти, процеси, запозичені від інших підприємств або організацій. Також ознакою інновації є те, що продукт,

процес, метод маркетингу або організації повинен бути впроваджений. Новий або удосконалений продукт є впровадженим, коли він реалізується на ринку. Нові виробничі процеси, методи маркетингу або організації є впровадженими, коли вони стали дійсно використовуватися в діяльності підприємства.

Розрізняють *чотири типи інновацій*: продуктові, процесові, маркетингові й організаційні.

Продуктовою інновацією є впровадження товару або послуги, що є новими або значно поліпшеними за його властивостями або способами використання. Сюди входять значні вдосконалення в технічних характеристиках, компонентах і матеріалах, у вбудованому програмному забезпеченні, у рівні сумісності з користувачем або в інших функціональних характеристиках.

У продуктових інноваціях можуть використовуватися нові знання або технології, або вони можуть ґрунтуватися на нових прийомах використання або нових комбінаціях уже існуючих знань або технологій. Поняття продуктових інновацій містить у собі введення у вживання як нових товарів і послуг, так і здійснення значних удосконалень у функціональних або споживчих характеристиках уже існуючих товарів і послуг.

Новими продуктами вважаються товари і послуги, що значно відрізняються за своїми характеристиками або призначенням від продуктів, що вироблялися підприємством раніше. Прикладами нових продуктів, де використовувалися нові технології, можна вважати перші мікропроцесори або цифрові фотоапарати.

Розробка нового способу використання якогось продукту, що піддавався лише незначним змінам технічних характеристик, є продуктовою інновацією. Прикладом служить введення у вживання нового мийного засобу з використанням вже існуючої хімічної сполуки, що до того застосовувався лише як допоміжний засіб при нанесенні покриття.

Значні вдосконалення вже існуючих продуктів можуть здійснюватися за рахунок змін у матеріалах, компонентах та інших характеристиках виробів, що поліпшують їхні властивості. Впровадження глобальної системи навігації і визначення положення або поліпшення інших підсистем в автомобілях можуть служити прикладами продуктової інновації, що полягає в часткових змінах або доповненнях якої-небудь однієї з багатьох технічних підсистем, об'єднаних у виробі. Використання у виробництві одягу повітропроникних тканин є прикладом продуктової інновації, що полягає у використанні нових матеріалів для поліпшення властивостей продукту.

Чергові, рутинні модернізації або регулярні сезонні зміни також не є продуктовими інноваціями.

Процесова інновація є впровадженням нового або значно поліпшеного

способу виробництва або доставки продукту. Сюди входять значні зміни в технології, виробничому устаткуванні і/або програмному забезпеченні.

Процесові інновації мають на меті зниження собівартості виробництва або витрат з доставки продукції, підвищення її якості, виробництво чи доставку нових або значно поліпшених продуктів.

Методи виробництва містять у собі технологічні процеси, устаткування і програмне забезпечення, які застосовуються у виробництві товарів і послуг. Прикладами нових методів виробництва є установка нового автоматизованого обладнання на виробничій лінії або комп'ютеризація проектно-конструкторських робіт.

Методи доставки стосуються логістики підприємства і поєднують у собі устаткування, програмне забезпечення і технології, які використовуються у постачанні вихідних матеріалів, постачанні і доставці кінцевої продукції всередині підприємства. Під логістикою слід розуміти планування, контроль та управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, що здійснюються в процесі доведення сировини та матеріалів до виробничого підприємства, внутрішньозаводської переробки сировини, матеріалів та напівфабрикатів, доведення готової продукції до споживача у відповідності з інтересами та потребами останнього, а також передачі, зберігання та обробки відповідної інформації.

Процесові інновації включають нові або значно поліпшені технічні прийоми, устаткування і програмне забезпечення, що використовуються у допоміжних видах діяльності, таких як постачання, бухгалтерський облік, обчислення, поточний ремонт і профілактика. Впровадження нової або значно вдосконаленої інформаційно-комунікаційної технології (далі – ІКТ) є процесовою інновацією, якщо воно націлене на підвищення ефективності і/або якості допоміжної діяльності підприємства.

Маркетингова інновація є впровадженням нового методу продажу, включаючи значні зміни в дизайні або упакувці продукту, його складуванні, просуванні на ринок або в призначенні продажної ціни, і націлені на краще задоволення потреб споживача, відкриття нових ринків або завоювання нових позицій для продукції підприємства на ринку з метою збільшення обсягу продажу.

Відмінною рисою маркетингової інновації в порівнянні з іншими змінами в маркетинговому інструментарії є впровадження якогось методу продажу, що не використовувався підприємством раніше. Ця зміна повинна бути частиною нової концепції або стратегії продажу, що представляє собою значний відрив від раніше існуючих на підприємстві методів продажу. Новий метод може бути або самостійно розроблений підприємством, що здійснює інновацію, або запозичений від інших підприємств або організацій. Нові методи продажу можуть упроваджуватися як для нової, так і для вже існуючої продукції.

Нові маркетингові методи в розміщенні продукту (на ринку) у першу

чергу мають на увазі освоєння нових каналів збуту. У даному випадку під каналами збуту розуміються методи, що використовуються для продажу товарів і послуг споживачам, а не методи логістики (транспортування, збереження і вантажно-розвантажувальні роботи), що торкаються головним чином сфери ефективності. Прикладом маркетингової інновації у розміщенні продукту є перше впровадження систем прямого продажу, або ексклюзивної роздрібно торгівлі, або ліцензування продукції. Інновації в розміщенні продукту можуть містити в собі також використання нових концепцій його представлення покупцеві. Приклад – організація приміщень для продажу меблів, відповідно перебудованих і тих, що дозволяють покупцям бачити товар у цілком декорованому інтер'єрі.

Нові маркетингові методи в просуванні продукту (на ринок) містять у собі використання нових концепцій просування товарів і послуг даного підприємства. Наприклад, перше використання істотно більшої розмаїтості засобів масової інформації (показ продукту в мультфільмах або телевізійних програмах або його представлення якою-небудь знаменитістю є маркетинговою інновацією).

Інновації в призначенні цін містять у собі використання нових стратегій ціноутворення для ринкового просування продукції. Прикладом є перше використання нового методу варіювання ціни товару відповідно до поточного попиту (наприклад, зниження ціни при низькому попиті) або впровадження нового методу, що дозволяє покупцям вибирати бажані характеристики продукту на інтернет-сайті підприємства, а потім дізнаватися про ціну конкретного виробу. Нові методи призначення цін, єдиною метою яких є диференціювання цін по споживчих сегментах, не визнаються інноваціями.

Сезонні, регулярні та інші рутинні зміни прийомів маркетингу в цілому не є маркетинговими інноваціями. Щоб стати такими, подібні зміни повинні включати методи маркетингу, що не використовувалися підприємством раніше.

Організаційна інновація є впровадженням нового організаційного методу в діяльності підприємства, в організації робочих місць або зовнішніх зв'язків.

Організаційні інновації можуть бути спрямовані на підвищення ефективності діяльності підприємства за допомогою скорочення адміністративних витрат або оперативних витрат, підвищення задоволеності службовців станом своїх робочих місць (і тим самим продуктивності праці), розширення доступу до нетоварних активів (таким, як некодифіковані знання із зовнішніх джерел) або зменшення витрат на постачання.

Відмінною рисою організаційної інновації від інших організаційних змін на даному підприємстві є впровадження якого-небудь організаційного методу (у діяльності підприємства, в організації робочих

місць або в зовнішніх зв'язках), що не використовувався підприємством раніше і є результатом реалізації стратегічних рішень керівництва. Організаційні інновації в діяльності підприємства містять у собі впровадження нових методів в організацію повсякденної діяльності з виконання різноманітних робіт. Сюди входить, наприклад, упровадження нових методів поліпшення навчання співробітників і полегшення обміну знань на підприємстві. Прикладом може служити впровадження кодифікації знань, тобто організація баз даних про передові методи діяльності, підбір навчального матеріалу й іншої інформації в такий спосіб, щоб зробити це більш доступним для персоналу; застосування системи навчання і підвищення кваліфікації працівників і, як наслідок, зниження плинності кадрів; перші досвіди впровадження нових систем керування головними виробничими процесами або постачальницькими операціями, такі як організація постачальницьких ланцюжків, оперативна перебудова діяльності, маневрування обсягом виробництва і керування якістю.

Інновації в організації робочих місць містять у собі впровадження нових методів розподілу відповідальності і права прийняття рішень між співробітниками при організації й узгодженні різних робочих процесів усередині підрозділів підприємства, а також у взаємодії цих підрозділів; упровадження нових принципів структурування діяльності як об'єднання різних видів робіт. Прикладом інновації в організації робочих місць може служити перше застосування організаційної моделі, що надає співробітникам підприємства більшу автономію у прийнятті рішень і в заохоченні їх до участі у висуванні нових ідей: шляхом децентралізації діяльності усередині груп співробітників і адміністративного контролю або створенням формальних і неформальних робочих колективів, члени яких зв'язані відносно більш гнучкими обов'язками і відповідальністю. У той самий час, організаційні інновації можуть складатися і в централізації, і в посиленні підзвітності при прийнятті рішень. Прикладом організаційної інновації в структуруванні ділової активності може бути перше за часом упровадження системи „виготовлення на замовлення” (що об'єднує збут і виробництво) або сполучення інжиніринга і дослідних розробок з виробництвом.

Нові організаційні методи в зовнішніх зв'язках підприємства включають в себе впровадження нових способів організації взаємин з іншими підприємствами або державними організаціями, таких як установлення нових форм співробітництва із дослідними організаціями або замовниками, нові методи інтеграції з постачальниками, використання зовнішніх результатів досліджень і розробок, перше в діяльності підприємства залучення комерційних субпідрядників до виробництва, заготівель, розподілу, набору персоналу і до допоміжних служб.

Зміни в діяльності підприємства, організації робочих місць або зовнішніх зв'язків, засновані на організаційних методах, що вже

використовуються підприємством, не є організаційними інноваціями. Також формулювання управлінських стратегій саме по собі не є інновацією. Однак організаційні зміни, що втілили нову управлінську стратегію, є інновацією, якщо вони представляють собою перше для даного підприємства використання нового організаційного методу в діяльності підприємства, організації робочих місць або зовнішніх зв'язків. Наприклад, оприлюднення письмових стратегічних установок, спрямованих на підвищення ефективності використання запасу знань, накопиченого на підприємстві, саме по собі не є інновацією. Але якщо ця стратегія реалізується у вигляді використання нового програмного забезпечення і нових способів документування інформації для полегшення і заохочення обміну знаннями між різними підрозділами підприємства, вона є інновацією.

Злиття з іншими підприємствами або придбання інших підприємств не вважаються організаційними інноваціями, навіть якщо все це відбувається вперше. Проте злиття і придбання можуть містити в собі організаційні інновації, якщо в ході цього підприємство створило або освоїло нові методи організації.

Для цілей обстеження важливо вміти *розрізняти типи інновацій* у граничних випадках. Багато інновацій можуть мати ознаки відразу двох або більше типів. Наприклад, підприємство, що впроваджує новий продукт, що вимагає ще і розробки нового виробничого процесу, чітко є інноваційним – як у продуктивній, так і процесовій області. Те ж саме буде справедливим для підприємства, що впроваджує новий метод маркетингу для просування на ринок нового продукту або вперше бере на озброєння новий організаційний метод у ході впровадження нового технологічного процесу.

Основною ознакою, що відрізняє продуктивні інновації від маркетингових, є наявність значної зміни у функціях або в способах використання продукту. Товари або послуги, що володіють значно поліпшеними функціональними або споживчими характеристиками в порівнянні з уже існуючими, є продуктивними інноваціями. З іншого боку, прийняття нової концепції маркетингу, що припускає значну зміну в дизайні якого-небудь вже існуючого продукту, є маркетинговою, але не продуктивною інновацією, оскільки функціональні або споживчі характеристики продукту не потерпіли істотних змін. Наприклад, одяг, вироблений з використанням нових матеріалів з поліпшеними характеристиками (повітропроникність, водостійкість тощо), є продуктивною інновацією, але перша поява на ринку нового фасону одягу, розрахованого на нову групу споживачів або підвищує рівень винятковості (що, відповідно, дозволяє установити більш високу торговельну націнку в порівнянні з попередньою версією того ж продукту), є маркетинговою інновацією.

У деяких випадках інновації можуть вважатися одночасно як

продуктовими, так і маркетинговими – якщо в уже існуючу продукцію вносяться такі зміни, що істотно змінюють і її функції, і способи використання, і одночасно форму, вигляд або упакування продукції, що є частиною нової маркетингової концепції.

До процесових і маркетингових інновацій можуть входити нові методи просування інформації або товарів, але їхня мета різна. Продуктові інновації стосуються методів виробництва і доставки, а також різноманітну допоміжну діяльність, маючи на меті зниження собівартості або підвищення якості продукції. У той самий час метою маркетингових інновацій є збільшення обсягів продажу або частки ринку (в останньому випадку – за рахунок змін у позиціонуванні або репутації продукту).

Граничні ситуації виникають, якщо маркетингові інновації включають освоєння нових каналів збуту. Наприклад, інновації, що передбачають установлення нового каналу збуту (наприклад, нового способу продажу товарів і послуг споживачам), можуть включати ще і впровадження нових методів логістики (наприклад, транспортування, складування й обробки продукції). Якщо ці інновації націлені одночасно на збільшення продажу і зниження питомих витрат на розподіл, вони повинні вважатися і процесовими, і маркетинговими.

Необхідно відрізнити процесові інновації від організаційних, оскільки багато інновацій мають ознаки обох типів. Наприклад, впровадження нових процесів може містити в собі також перше використання нових методів організації, таких як бригадний метод. Такі організаційні інновації, як перше впровадження системи наскрізного керування якістю, можуть містити в собі значні удосконалення в методах виробництва, наприклад, системи виробничої логістики для виключення визначених типів браку або нові і більш ефективні інформаційні системи на основі нового програмного забезпечення і нового ІКТ-устаткування.

Головною ознакою для розрізнення процесових інновацій від організаційних є вид діяльності. Процесові інновації пов'язані головним чином з впровадженням нового обладнання, програмного забезпечення і конкретних технологій або процесів, тоді як організаційні інновації стосуються, в першу чергу, персоналу і організації робіт. Для розрізнення цих двох типів у конфліктних випадках рекомендується таке: якщо інновація містить у собі нові або значно поліпшені методи виробництва або постачання, націлені на скорочення питомих витрат або підвищення якості продукції, це – процесова інновація; якщо інновація містить у собі перше використання нових методів організації в діяльності підприємства, організації робочих місць або зовнішніх зв'язків, це – організаційна інновація; якщо інновація містить у собі як нові або значно поліпшені методи виробництва або постачання, так і перше використання нових методів організації, це – одночасно і процесова, і організаційна інновація.

Граничні ситуації можуть виникати у випадках інновацій, що включають у себе перше впровадження і маркетингових, і організаційних

методів. Як відзначено вище, якщо інновація має ознаки обох типів, тоді це одночасно і маркетингова, і організаційна інновація. Однак організаційні інновації, що стосуються діяльності з продажу (наприклад, об'єднання відділу продажів з іншими відділами), але не включають у себе впровадження нових методів маркетингу, не є маркетинговими інноваціями.

Зміни, які *не визнаються інноваціями*:

- припинення використання якогось процесу, методу маркетингу або організації чи продажу якогось продукту, навіть якщо це поліпшує функціонування підприємства. Наприклад, не є інновацією припинення виробником телевізорів продажу комбайнів з телевізора і DVD-плеєра;

- просте переміщення або розширення капіталу – придбання устаткування, ідентичного тому, що вже використовується, або невеликі доповнення і модернізація вже існуючого устаткування або програмного забезпечення не є процесовими інноваціями. Потрібно, щоб придбане устаткування і доповнення до нього були одночасно новими для фірми і мали істотно кращі характеристики або істотно поліпшували властивості всього парку устаткування;

- зміни, які витікають виключно через варіації цін на фактори виробництва. Наприклад, якщо та ж сама модель персонального комп'ютера збирається і продається за зниженою ціною лише тому, що знизилася ціна на комп'ютерні чіпи;

- пристосування до запитів користувачів – виробництво товарів на замовлення (виконання одиничних або комплексних замовлень своїх клієнтів), які не мають істотних відмінностей від тих, що вироблялися підприємством раніше. Це стосується лише до випадків змін у продукті в інтересах споживача, але не до впровадження практики виробництва на замовлення. Наприклад, об'єднання операцій з виробництва, продажу і доставки може бути організаційною інновацією;

- регулярні сезонні та інші зміни, які повторюються. Це стосується в більшій мірі швейного і взуттєвого виробництва, де відбуваються сезонні зміни в типах товарів, які супроводжуються змінами вигляду відповідних продуктів. Наприклад, виготовлення і виставлення на продаж виробником одягу нових сезонних моделей курток, якщо ці куртки не виготовлені з тканини зі значно поліпшеними властивостями. Однак, якщо сезонні зміни є приводом для фундаментальної зміни вигляду товару, здійснюваної в розвиток нового маркетингового підходу, вперше використовуваного підприємством, це можна вважати маркетинговою інновацією.

Приріст економічного потенціалу підприємства забезпечується тільки інноваційним використанням створеного ресурсного потенціалу в минулому та додатковим інвестуванням фінансових ресурсів в господарську діяльність.

14.2. Аналіз розвитку економічного потенціалу підприємства

Формування економічного потенціалу підприємства є складним динамічним процесом, орієнтованим на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем і забезпечення високої якості реалізації їх чинників.

Тому, очевидно, що в основі аналізу рівня ефективності розвитку потенціалу підприємства повинні лежати співвідношення темпів зміни показників наявності активів, їх окремих елементів та результативних ознак господарювання. Процеси і явища, які формують розвиток потенціалу підприємства і дають можливість оцінити його конкурентоспроможність, визначаються такою системою показників як середньорічна вартість: активів (ТА), основних засобів і нематеріальних активів (ТО) та власного капіталу (ТК), а також інтервальними річними показниками чистого доходу (ТЧ), доданої вартості (ТД) і чистого прибутку (ТП). Про ефективність розвитку потенціалу підприємства і його поліпшення може свідчити наступна пропорція:

$$100\% < TA < TO < TK < TC < TD < TP.$$

Перша нерівність ($100\% < TA$) показує, що підприємство нарощує вкладення фінансових ресурсів і розміщення їх в активах з метою збільшення обсягів господарської діяльності та нарощення власного потенціалу. Можна стверджувати, що саме рівень розвитку і динамізм інвестиційних процесів формують у сучасних умовах стратегічну основу сталого економічного зростання.

Друга нерівність ($TA < TO$) характеризує оновлення технічної бази господарської діяльності і забезпеченість підприємства основними засобами та нематеріальними активами як найважливішими факторами господарювання. Головною умовою забезпечення і підтримування протягом довгострокової перспективи стабільного розвитку підприємств є високий рівень інноваційного змісту формування основних засобів. Саме у такий спосіб приріст активів стає визначальним чинником ефективного розвитку діяльності підприємства.

Третя нерівність ($TO < TK$) формує оптимальну структуру джерел фінансових ресурсів, яка вважається одним з основних індикаторів фінансової стійкості. На найближчу перспективу підприємства України мають збільшувати власний капітал швидшими темпами, ніж приріст необоротних активів за рахунок чистого прибутку і амортизаційної політики.

Четверта нерівність ($TK < TC$) свідчить про те, що обсяги господарювання зростають швидше, ніж формування власних фінансових ресурсів і це забезпечується підвищенням інтенсивності використання ресурсів.

П'ята нерівність (ТЧ < ТД) забезпечується ефективним формуванням фінансових ресурсів для потреб всіх учасників господарської діяльності і свідчить про зменшення споживання виробничих запасів, робіт, послуг на одиницю створеного чистого доходу.

Шоста нерівність (ТД < ТП) означає, що у підприємства в структурі напрямів використання доданої вартості більшими темпами відбувається накопичення фінансових ресурсів у порівнянні з їх споживанням.

Якщо ці пропорції дотримуються, то це свідчить про динамічність розвитку підприємства і збільшення його економічного потенціалу. Як приклад, для оцінки ефективності розвитку господарської діяльності підприємства, величини показників та їх пропорції в динаміці, що характеризують потенціал підприємства наведені в таблицях 14.2.1 і 14.2.2 та рис. 14.2.1.

Таблиця 14.2.1

Показники розвитку господарської діяльності та економічного потенціалу підприємства

(тис. грн.)

Показники	Періоди				Середні темпи зміни показників
	минулий	поточний	плановий	прогнозований	
1	2	3	4	5	6
Чисті доходи	8100	8955	12169	17006	1,2805
Додана вартість	1075	1133	1304	1952	1,2200
Чистий прибуток	123	35	48	277	1,3108
Середньорічна вартість:					
✓ активів	8266	9069	10066	11703	1,1229
✓ основних засобів і нематеріальних активів	7021	7474	7992	8648	1,0719
✓ власного капіталу	4357	4609	4904	5450	1,0775
Чисті доходи на 1 грн. середньорічної вартості, коп.:					
✓ активів					
✓ основних засобів і нематеріальних активів	115,37	119,82	152,24	196,65	1,1945
✓ власного капіталу	185,91	194,29	248,14	312,04	1,1884
Додана вартість на 1 грн. середньорічної вартості, коп.:					
✓ активів	13,01	12,49	12,95	16,68	1,0864
✓ основних засобів і нематеріальних активів	15,31	15,16	16,32	22,57	1,1381
✓ власного капіталу	24,67	24,58	26,59	35,82	1,1324
Чистий прибуток на 1 грн. (прибутковість), коп.					
✓ середньорічної вартості:					
• активів	1,49	0,39	0,48	2,37	1,1673
• власного капіталу	2,82	0,76	0,98	5,08	1,2168
✓ чистих доходів	1,52	0,39	0,39	1,63	1,0236
Додана вартість з 1 грн. чистих доходів, коп.	13,27	12,65	10,72	11,48	0,9528

Таблиця 14.2.2

Інтенсивність розвитку господарської діяльності та економічного потенціалу підприємства

Показники	Умовні позначення	Темпи зміни порівняно з попереднім періодом		
		поточний	плановий	прогнознний
Чисті доходи	Д	1,106	1,359	1,397
Додана вартість	В	1,054	1,151	1,497
Чистий прибуток	П	0,285	1,371	5,771
Середньорічна вартість				
✓ активів	А	1,097	1,110	1,163
✓ основних засобів і нематеріальних активів	О	1,065	1,069	1,082
✓ власного капіталу	К	1,058	1,064	1,111

Як свідчить аналіз даних табл. 14.2.1, діяльність суб'єкта господарювання при позитивній динаміці показників має певну невідповідність щодо впливу розміщених фінансових ресурсів на формування результативних показників – чистий дохід, додана вартість і чистий прибуток.

За таких умов пропорції показників (табл.14.2.2 і рис.14.2.1), які є складовими оцінки ефективності розвитку потенціалу підприємства та виходячи з середніх темпів їх зміни, мали такий вигляд:

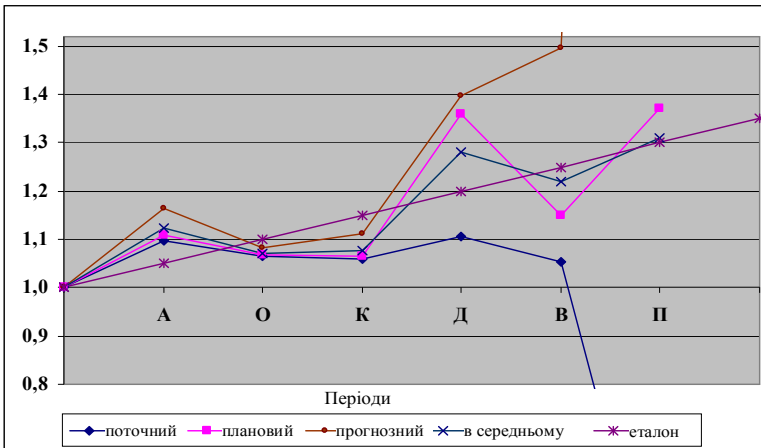


Рис. 14.2.1. Пропорції показників для оцінки ефективності розвитку господарської діяльності та економічного потенціалу підприємства

Поточний період:
 $100\% < \text{ТА} (109,7) > \text{ТО} (106,5) > \text{ТК} (105,8) < \text{ТЧ} (110,6) >$

> ТД (105,4) > ТП (28,5).

Плановий період:

100% < ТА (111,0) > ТО (106,9) > ТК (106,4) < ТЧ (135,9) >

> ТД (115,1) < ТП (137,1).

Прогнозний період:

100% < ТА (116,3) > ТО (108,2) < ТК (111,1) < ТЧ (139,7) <

< ТД (149,7) < ТП (577,1).

За середніми темпами зміни:

100% < ТА (112,3) > ТО (107,2) < ТК (107,8) < ТЧ (128,1) >

> ТД (122,0) > ТП (131,1).

В цих пропорціях підприємство не дотримується декількох найважливіших нерівностей.

По-перше, нерівність $ТА > ТО$ свідчить, що фінансові ресурси розміщуються більшими темпами в оборотні активи, особливо найбільш негативний їх елемент – дебіторську заборгованість.

По-друге, нерівність $ТЧ > ТД$ характеризує велику матеріаломісткість чистого доходу і динаміку її збільшення.

По-третє, нерівність $ТА > ТК$ показує, що створені фінансові ресурси підприємство використовує у великих розмірах на споживання, а накопичення і розміщення фінансових ресурсів у активах здійснюється більшими темпами за рахунок залучених джерел фінансування в порівнянні з власними.

Найбільш динамічний і пропорційний розвиток діяльності підприємства буде мати в прогнозному періоді. Функціонування господарюючої системи проявляється через розвиток всіх напрямів її діяльності.

Результативними показниками економічного потенціалу підприємства є абсолютні величини чистого прибутку і власного капіталу та відносна величина їх співвідношення – прибутковість власного капіталу. Для дослідження формування цих показників в системі економічного потенціалу можна використати модель DuPont.

В моделі DuPont використовуються наступні показники:

1. *Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)* є результатом господарського потенціалу і визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків і зборів.

2. *Витрати* як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів формуються від використання ресурсів на створення об'єктів діяльності підприємства, які забезпечують надходження чистого доходу.

3. *Власний капітал* є величиною, яка формує вартісний потенціал підприємства.

4. *Зобов'язання* - заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів і потенціалу підприємства, що втілюють в собі економічні

вигоди.

5. *Чистий прибуток (збиток)* розраховується як алгебраїчна різниця між господарським потенціалом підприємства за чистим доходом і витратами ресурсів на його формування.

6. *Активи* - ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, формують майновий потенціал, використання якого, як очікується, приведе до надходження економічних вигод у майбутньому.

7. *Прибутковість чистого доходу* - це рівень генерування чистим доходом чистого прибутку. Цей показник визначається відношенням чистого прибутку як якісного показника господарського потенціалу до його абсолютного показника – чистого доходу. Показник є обґрунтованим критерієм якісної оцінки господарського потенціалу.

8. *Завантаженість активів* характеризує величину чистого доходу, що може бути генерований вартісною одиницею активів. Він показує, наскільки ефективно використовуються активи або скільки разів сумарний капітал обертається на підприємстві. Оборотність активів визначається відношенням обсягу чистого доходу до середньорічної вартості (первісної, балансової) активів. Щоб максимізувати цей показник необхідно мінімізувати поточні і постійні активи та максимізувати господарський потенціал.

9. *Прибутковість (рентабельність) активів* характеризує узагальнений результат діяльності підприємства, показує частку відтворення, яка генерується середньорічною вартістю активів, що використовуються в господарській діяльності. Цей показник дозволяє контролювати ефективність господарювання і показує рівень якісного результату господарського потенціалу на вартісну одиницю майнового потенціалу.

10. *Загальна залежність активів (майнового потенціалу)* – характеризується відношенням середньорічної вартості активів до середньорічної вартості власного капіталу.

Показник визначає межу, до якої може бути покращена діяльність підприємства за рахунок залучених фінансових ресурсів. Основним критерієм оцінки ефективності загальної залежності активів є вартість залучених ресурсів. Якщо вартість нижча показника рентабельності активів, то збільшення долі залучених ресурсів у структурі постійного капіталу призводить до зростання показника рентабельності власного капіталу і навпаки, якщо рівень вартості вище рентабельності активів, то збільшення долі залучених зобов'язань у структурі капіталу призводить до зниження рентабельності власного капіталу.

Збільшення частки позикових коштів супроводжується підвищенням ризику втрати підприємством фінансової незалежності.

З огляду на цей ризик, у процесі аналізу необхідно визначати і регулювати рівень залежності майнового потенціалу, з'ясувати на скільки відсотків зміниться рентабельність власного капіталу при зміні чистого

прибутку на 1% за умов різних часток позикового капіталу в пасивах підприємства.

Дія рівня залежності майнового потенціалу полягає в тому, що незначні зміни чистого прибутку можуть спричинити істотні зміни рентабельності власного капіталу.

Слід, зважати також на зворотній напрямок дії показника залежності активів. При незначному зменшенні чистого прибутку рентабельність власного капіталу істотно знизиться на підприємстві з високою залежністю активів і несуттєво – з низькою.

Залежність активів відображає потенційні можливості підприємства впливати на темпи зміни чистого прибутку шляхом зміни господарського потенціалу та структури власного і позикового капіталу.

Ефект рівня залежності активів показує, на скільки відсотків підвищується рентабельність власного капіталу підприємства за рахунок залучення в господарський оборот позикового капіталу, незважаючи на його платний характер. Нарощення фінансової рентабельності (тобто рентабельності власного капіталу) може мати місце лише у випадку, коли економічна рентабельність використання всього інвестованого капіталу більша від середнього рівня фінансових витрат, пов'язаних із залученням позикових коштів.

11. *Прибутковість (рентабельність) власного капіталу* є найбільш важливим показником з точки зору власників підприємства, характеризує частину чистого прибутку, яка припадає на середньорічну величину власного капіталу.

З представленої моделі видно, що рентабельність власного капіталу залежить від 3 чинників: рентабельність чистого доходу, завантаженість активів і структура джерел коштів, авансованих в дане підприємство. Істотність виділених чинників з позиції поточного управління пояснюється тим, що вони в певному значенні узагальнюють всі сторони потенціалу підприємства, його статичу і динаміку і, зокрема, показники: перший чинник узагальнює якість господарського потенціалу, другий – майновий потенціал, третій – фінансові ресурси.

Необхідно додати, що цим чинникам властива специфіка діяльності підприємства, наприклад, в капіталомістких господарюючих системах показник капіталовіддачі, як правило, має невисоке значення, а рентабельність може бути відносно високою. Високе значення залежності активів можуть дозволити собі підприємства, які мають стабільне і прогнозоване надходження грошей або велику частку ліквідних активів (підприємства торгівлі).

Показник рентабельності власного капіталу має свої особливості:

✓ по-перше, він визначається поточною результативністю господарського потенціалу, отже вірогідний ефект довгострокових інвестицій, що плануються не відображає;

✓ по-друге, він є індикатором ризикованості бізнесу, тобто його

високе значення може триматися протягом тривалого періоду часу, але містити прихований ризик для власників і кредиторів;

✓ по-третє, чисельник показника (чистий прибуток) – динамічний, відображає результати діяльності і рівень цін, що склалися в минулому періоді, а знаменник (середньорічний власний капітал) - складався протягом ряду років, тобто його балансова оцінка може дуже відрізнятись від ринкової оцінки.

Таким чином, рентабельність власного капіталу значною мірою залежить від умілого маневрування величиною ефекту залежності активів. До певного моменту підвищити ефект залежності активів можна екстенсивно за рахунок збільшення частки позикових коштів. Але при цьому потрібно враховувати такі правила фінансового менеджменту:

1. Не можна надмірно збільшувати частку позикових коштів у структурі капіталу, оскільки при цьому значно підвищується ризик втрати фінансової стійкості, і будь-які затримки у виробничому процесі або несприятливі зміни ринкової кон'юнктури (на ринках кредитних ресурсів, готової продукції, сировини тощо) можуть призвести до значного від'ємного значення ефекту залежності активів.

2. Регулювати величину позикових фінансових ресурсів можна лише залежно від значення диференціала (різниця між економічною рентабельністю активів та середньою розрахунковою ставкою відсотку по позикових коштах). Більші можливості для нарощення позикового капіталу мають ті підприємства, у яких значний запас диференціала. Але при цьому потрібно пам'ятати, що зміна рівня залучених фінансових ресурсів в свою чергу впливає і на величину диференціала. Чим більше залучених ресурсів, тим дорожче будуть коштувати вони для підприємства за рахунок включення до їх вартості витрат за ризик.

3. Підприємство завжди повинно залишати певний резерв позикової місткості, щоб у разі необхідності мати змогу покрити потребу у фінансових ресурсах за рахунок нових залучених зобов'язань і при цьому не змінити знак диференціала з "+" на "-". Досвідчені фінансові менеджери намагаються маневрувати у межах оптимального діапазону частки позикових коштів у структурі капіталу (від 30 до 50 %). Як свідчить досвід високорозвинутих країн, найкраще підтримувати частку позикового капіталу на рівні 40 % (що відповідає значенню залежності активів 0,67), оскільки у цьому випадку ринок найкраще оцінює власний і статутний капітали підприємства.

4. Показник сили дії залежності активів характеризує фінансовий ризик, пов'язаний зі структурою капіталу. Чим більше значення цього показника, тим більший ризик неповернення зобов'язань з процентами для позичальників та ризик невиплати дивідендів для власників. Ситуація ще більше ускладнюється, коли одночасно підвищується комерційний ризик, тобто ризик недоотримання чистого прибутку від діяльності підприємства.

5. Виділення у складі загального ризику власників капіталу

комерційного та фінансового ризиків має принципове значення при обґрунтуванні оптимальної структури капіталу. В цьому випадку комерційний ризик розглядається як ризик не гарантованості фінансового результату (чистого прибутку) при 100% фінансуванні майнового потенціалу за рахунок власного капіталу.

Отже, модель DuPont – це ефективний інструмент управління ресурсним, господарським і вартісним потенціалами підприємства. Її адаптований алгоритм для підприємств України наведено на рис. 14.2.2.

На основі моделі DuPont можливо визначити елементи господарської діяльності, які створюють позитивні та негативні передумови для формування, накопичення та використання ресурсного, господарського і вартісного потенціалів підприємства (табл. 14.2.3, рис. 14.2.3).

На рівні підприємства високий показник рентабельності власного капіталу забезпечує стабільне його зростання. На загальнодержавному рівні даний показник сприяє залученню інвестицій за окремими видами економічної діяльності, зростанню національного багатства, валового національного продукту, а також збільшенню зайнятості населення.

Рівень господарського потенціалу підприємства залежить від ефективного використання елементів ресурсного потенціалу (природних об'єктів, майна, персоналу і системи управління).

Серед природних об'єктів найбільший вплив на ресурсний потенціал мають земельні ділянки, які використовуються для розміщення підприємств. Визначальними факторами, які формують даний потенціал є:

- правильна геометрична форма земельної ділянки;
- наявність під'їзних колій, які з'єднують об'єкт із системою трас і автомагістралей, а також паркувальних майданчиків навколо земельної ділянки;
- близькість до залізничних станцій, аеропортів, морських/річкових портів (залежно від специфіки перевезення вантажів);
- можливість підключення до існуючих інженерних мереж і комунікацій;
- забезпечення суб'єкта господарювання, який знаходиться на земельній ділянці доступними виробничими запасами, послугами і роботами для здійснення діяльності;
- наявність в необхідних обсягах постачальників, покупців та кваліфікованої робочої сили довкола суб'єкта господарювання на певній земельній ділянці;
- стабільність ґрунту ділянки, відсутність ґрунтових вод і токсичних речовин, необхідна несуча здатність ґрунту (здатність витримувати вагу конструкції на передбачуваній глибині фундаменту);
- рівнинний рельєф місцевості;
- вплив екологічних чинників на навколишнє середовище та суб'єкт господарювання;

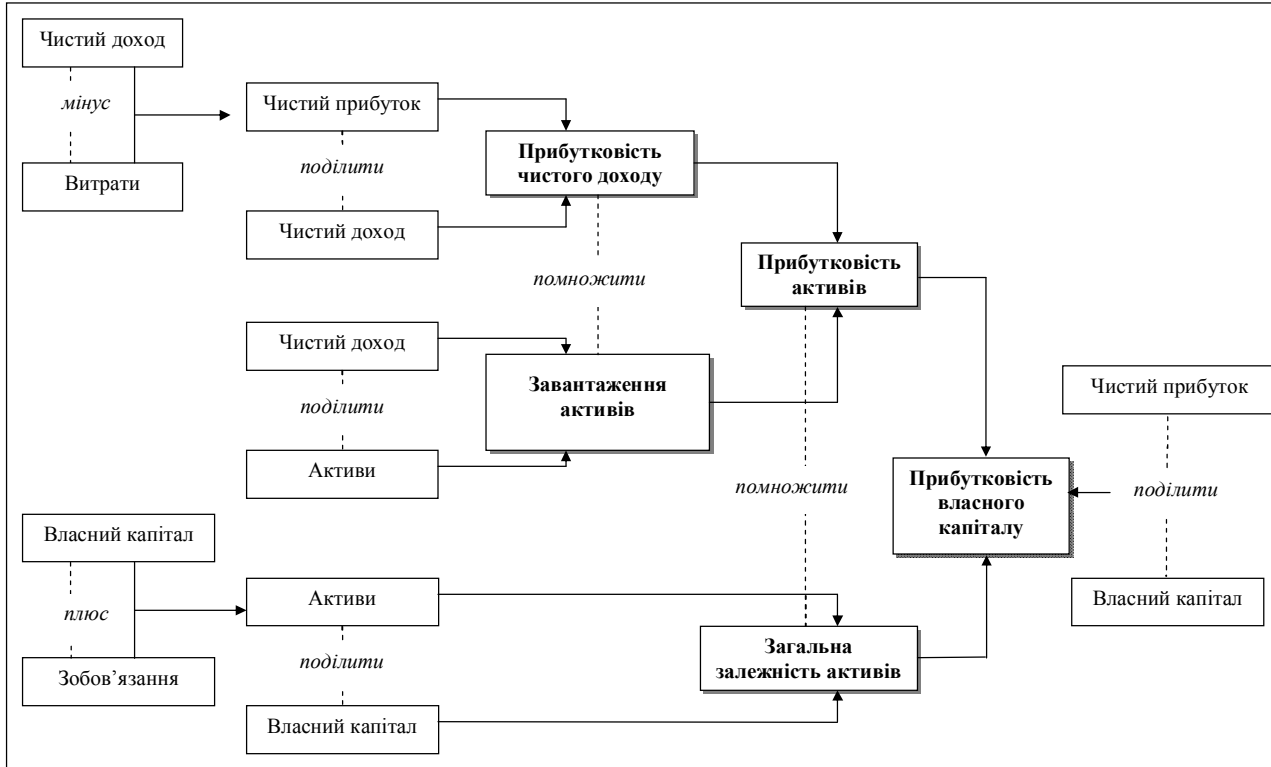


Рис. 14.2.2. Адаптована модель DuPont для ефективного управління потенціалом підприємства

Таблиця 14.2.3

Розрахункові показники діяльності підприємства для побудови моделі DuPont

Показники	Алгоритм розрахунку	Періоди		
		минулий	поточний	прогнознний
1. Обсяг господарської діяльності за витратами (валова продукція), тис.грн.	1	35865,5	33055,3	25402,1
2. Чистий дохід (господарський потенціал), тис.грн.	2	36848,6	34959,1	27172,2
3. Ціна за одиницю продукції (витрат), грн.	3=2/1	1,0274110	1,0575962	1,0696840
4. Змінні витрати, тис.грн.	4	33502,8	27722,1	22060,3
5. Змінні витрати на 1 грн. чистого доходу, грн.	5=4/2	0,9092013	0,7929854	0,8118698
6. Постійні витрати, тис.грн.	6	2362,7	5333,2	3341,8
7. Витрати - всього, тис.грн.	7=4+6=1	35865,5	33055,3	25402,1
8. Чистий прибуток, тис.грн.	8=2-7	983,1	1903,9	1770,1
9. Прибутковість (рентабельність) чистого доходу, коп. (%)	9=8/2*100	2,74	5,76	6,97
10. Прибутковість (рентабельність) активів, коп. (%)	10=8/13*100	8,83	12,36	14,28
11. Завантаження активів, грн.	11=2/13	3,3	2,3	2,2
12. Прибутковість (рентабельність) власного капіталу, коп. (%)	12=8/19*100	13,61	18,24	20,58
13. Активи (майновий потенціал), тис.грн.	13=14+15+16+17	11133,6	15399,2	12398,4
14. Необоротні активи, тис.грн.	14	6035,4	9320,1	7114,6
15. Дебіторська заборгованість, тис.грн.	15	3594,7	3484,4	3484,1
16. Запаси, тис.грн.	16	1175,5	2266,1	1469,1
17. Грошові кошти, тис.грн.	17	328,0	328,6	330,7
18. Фінансові ресурси, тис. грн.	18=13	11133,6	11389,7	12398,4
19. Власний капітал (вартісний потенціал), тис.грн.	19	7223,8	10437,8	8600,8
20. Зобов'язання, тис.грн.	20=13-19	3909,8	4961,4	3797,6
21. Загальна залежність активів	21=18/19	1,5	1,5	1,4
22. Загальна залежність активів (рекомендоване значення)		2,5	2,5	2,5

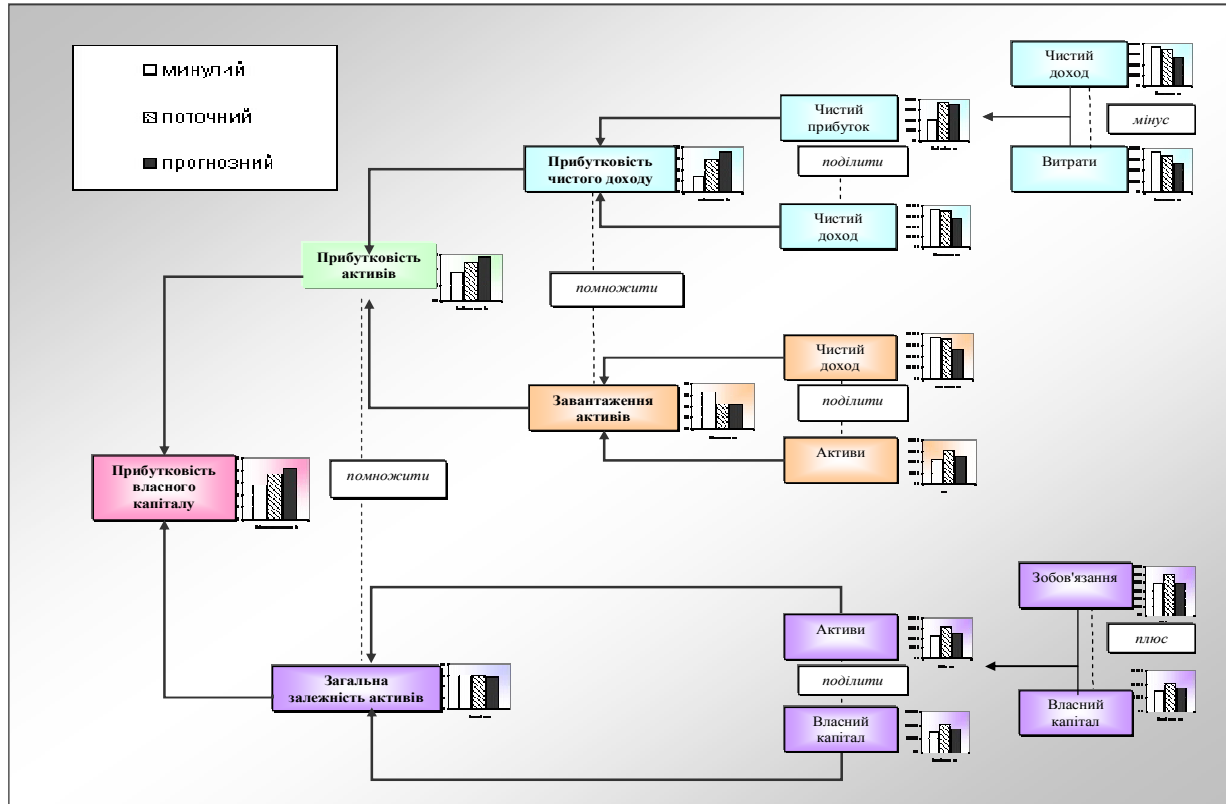


Рис. 14.2.3. Оцінка рівня ефективності управління потенціалом підприємства

- розташування поряд з органами місцевого самоврядування або державної влади;
- реалізація можливостей здійснення кластерної побудови господарської діяльності;
- наявність оптимальної соціальної інфраструктури (тобто комплексу галузей, які безпосередньо пов'язані зі створенням загальних умов для відтворення робочої сили і забезпеченням нормальної життєдіяльності людей. Ця сфера охоплює освіту, охорону здоров'я, житлово-комунальне господарство, пасажирський транспорт і зв'язок, культуру, побутове обслуговування).

Методика оцінки впливу на потенціал підприємства майнових об'єктів та персоналу викладена в розділах 3, 4 і 10 підручника.

Одним з найважливіших показників оцінки зростання економічного потенціалу є рівень повернення (окупності) інвестицій, який характеризує скільки чистого прибутку отримує підприємство на одиницю інвестованих об'єктів в його господарську діяльність, що формують ресурсний потенціал. Формування цього показника доцільно здійснювати за розрахунками моделі, представлені на рис. 14.2.4.

Побудована нами модель – це ефективний інструмент управління економічним потенціалом підприємства з метою швидкої окупності інвестиційних ресурсів. На її основі можливо визначити елементи господарської діяльності, які створюють позитивні та негативні передумови для формування, накопичення та використання економічного потенціалу підприємства.

З представленої моделі видно, що рівень повернення (окупності) інвестицій залежить від 2-х основних чинників: рентабельності чистого доходу (якості доданої вартості) та рівня завантаженості активів (результату використання потенціалу ресурсів).

Результати розрахунку терміну окупності авансованих коштів в залишки активів за показниками підприємства представлені в табл. 14.2.4.

Дані табл. 14.2.4 переконливо свідчать про неефективно побудовану стратегію формування економічного потенціалу підприємства внаслідок непродуктивного використання його майна.

Так, на одну авансовану гривню фінансових ресурсів в запаси необоротних і оборотних активів в поточному році отримано лише 2,79 коп. прибутку, що майже в два рази менше ніж в минулому році. Така динаміка збільшує тривалість періоду, протягом якого інвестовані в активи кошти повернуться власникам у вигляді прибутку. Тобто, за умовами господарської діяльності минулого року термін окупності авансованих коштів в залишки активів становить 18 років, а поточному – 35 років.

Першою та основною причиною такої ситуації є погіршення політики управління формуванням фінансових результатів, які за досліджуваний

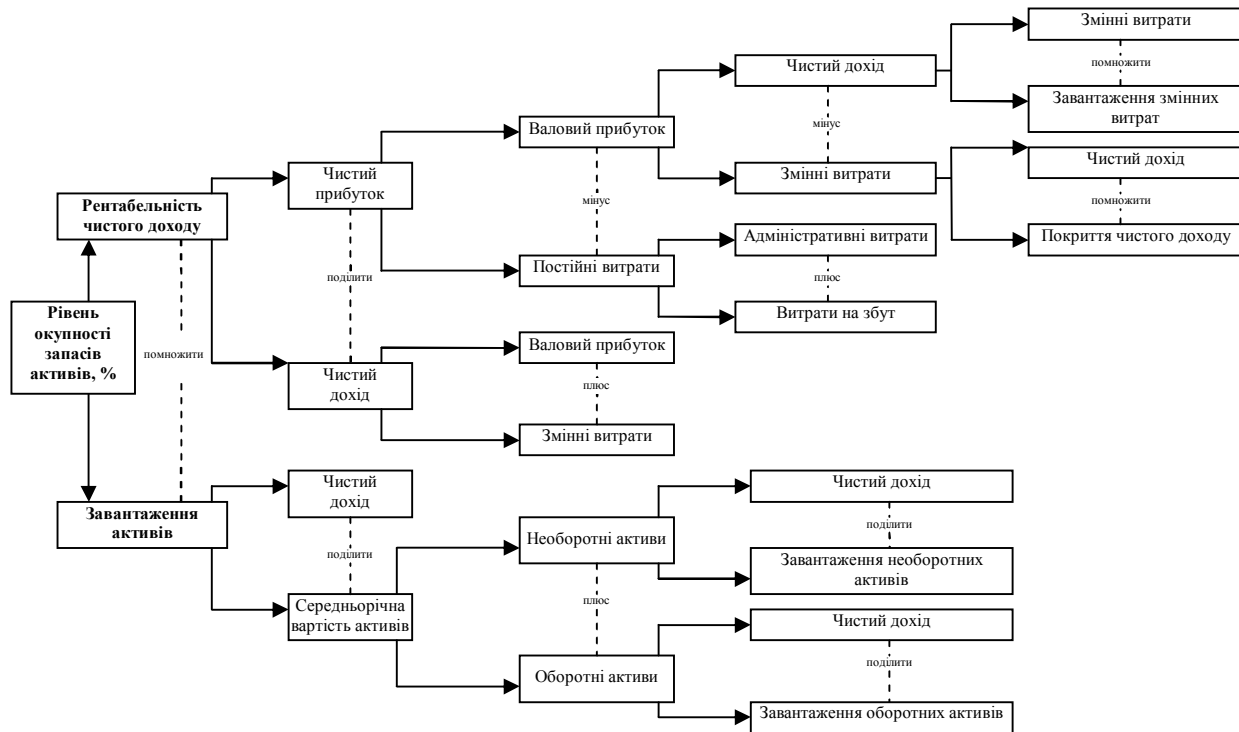


Рис. 14.2.4. Модель моніторингу рівня окупності авансованих фінансових ресурсів в запаси активів підприємства

Таблиця 14.2.4

Розрахункові показники для побудови моделі рівня окупності запасів активів підприємства

(тис.грн.)

Показники	Періоди		Відхилення (+, -)
	минулий	поточний	
1. Чистий дохід, тис.грн.	969137	1028000	58863
2. Змінні витрати, тис.грн.	802779	899171	96392
3. Валовий прибуток, тис.грн.	166358	128829	-37529
4. Адміністративні витрати, тис.грн.	61062	65435	4373
5. Витрати на збут, тис.грн.	5472	9597	4125
6. Постійні витрати, тис.грн. (гр. 4 + гр.5)	66534	75032	8498
7. Чистий прибуток, тис.грн. (гр. 3 - гр.6)	99824	53797	-46027
8. Середньорічна вартість необоротних активів, тис.грн.	980834	979044	-1790
9. Середньорічна вартість оборотних активів, тис.грн.	840549	936823	96274
10. Середньорічна вартість активів, тис. грн. (гр. 8+ гр.9)	1821383	1915867	94484
11. Завантаження змінних витрат чистим доходом, коп. (гр. 1 / гр. 2)	1,21	1,14	-0,07
12. Покриття чистого доходу змінними витратами, коп. (гр. 2 / гр. 1)	82,8	87,5	4,7
13. Рентабельність (прибутковість) чистого доходу, коп. (гр. 7 / гр. 1)	10,3	5,2	-5,1
14. Завантаження чистим доходом:			
14.1. необоротних активів, грн. (гр. 1 / гр. 8)	0,99	1,05	0,06
14.2. оборотних активів, грн. (гр. 1 / гр. 9)	1,15	1,10	-0,05
14.3. активів, коп. (гр. 1/ гр. 10)	53,2	53,7	0,5
15. Рівень окупності запасів активів, % (гр. 13 x гр. 14.3.) x 100	5,48	2,79	-2,69

період зменшилися, зокрема, валовий прибуток - на 37529 тис.грн. або 22,6 % та чистий прибуток – на 46027 тис.грн. або 46,1 %. Негативна динаміка зміни валового прибутку була спричинена зростанням змінних витрат більш швидкими темпами ніж чистого доходу, в результаті чого завантаження змінних витрат зменшилося на 7,0 коп., а покриття чистого доходу змінними витратами збільшилося на 4,7 коп. В свою чергу, погіршення якості управління витратами на забезпечення функціонування системи управління сільськогосподарських підприємств, до яких належать адміністративні витрати та витрати на збут, стало причиною різкого зменшення чистого прибутку.

Друга причина пов'язана з погіршенням ефективності використання активів. Зокрема, додаткове авансування в запаси оборотних активів фінансових ресурсів – на 96274 тис. грн. або 11,45 % призвело до зростання чистого доходу лише на 58863 тис. грн. 6,07 %, в результаті чого зменшився показник завантаження оборотних активів – 0,05 грн. Водночас, збільшення

завантаження необоротних активів (0,06 грн.) відбулося не за рахунок підвищення ефективності їх використання, а внаслідок зменшення інвестування коштів в їх запаси. Очевидно, що підвищення ефективності використання як необоротних, так і оборотних активів, може призвести до збільшення загального рівня завантаження активів.

Отже, внаслідок синергетичного впливу наведених вище причин відбулося загальне скорочення рівня окупності запасів активів на 2,69 п.п.

Для досягнення в подальшому зростання показника рівня окупності авансованих фінансових ресурсів у запаси активів та формування такого його рівня, який би був достатнім для розвитку економічного потенціалу підприємства, можна розглянути наступні сценарії розвитку їх господарської діяльності.

1. Прискорення темпів зростання чистого доходу при одночасному зменшенні змінних витрат.

2. Покращення якості управління системою управління господарською діяльністю підприємств, що призведе до зменшення постійних витрат на одиницю змінних.

3. Збільшення рівня завантаження активів як за рахунок оборотної, так і необоротної їх складової шляхом оптимізації вартості активів.

4. Комбінована стратегія, що полягає у комплексному підході до формування вищезазначених сценаріїв розвитку показників, що призведе до збалансованого зростання рівня окупності запасів активів.

Забезпечення визначених заходів за вказаними сценаріями створить умови для досягнення бажаного рівня економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Центральне місце у формуванні економічного потенціалу підприємства посідає оцінка рівня прибутковості власного капіталу (чистих активів). При цьому розглядаються в основному три-, чотири-, п'яти- та шестифакторні мультиплікативні моделі.

За трифакторною моделлю рентабельність власного капіталу (РВ) можна подати:

$$РВ = \frac{ЧП}{ЧД} \times \frac{ЧД}{АК} \times \frac{АК}{ВК}$$

де ЧП – чистий прибуток; ЧД – чистий дохід; АК – середньорічна вартість активів; ВК – середньорічна вартість власного капіталу (чистих активів).

Отже, на прибутковість чистих активів (вартості підприємства) впливають:

- прибутковість чистого доходу;
- оборотність активів (завантаження активів чистим доходом);
- загальна залежність підприємства.

Тобто, оцінюючи зміни в прибутковості чистого доходу, одержаного від продажу об'єктів діяльності, віддачу потенціалу майнових ресурсів,

структуру фінансових ресурсів, досліджуємо вплив господарської діяльності на прибутковість чистих активів.

Чотирьохфакторна модель формує рентабельність власного капіталу наступним розрахунком:

$$PB = \frac{OA}{BK} \times \frac{K3}{OA} \times \frac{ЧД}{K3} \times \frac{ЧП}{ЧД}$$

де OA – середньорічна вартість оборотних активів; K3 – середньорічна кредиторська заборгованість.

За моделлю необхідно досліджувати:

- рівень завантаження власного капіталу (чистих активів) оборотними активами;
- навантаження поточної кредиторської заборгованості на оборотні активи;
- стійкість покриття чистим доходом підприємства кредиторської заборгованості;
- прибутковість чистого доходу.

Максимальний рівень інтегрального показника прибутковості вартості підприємства може бути досягнутий на підставі раціональної системи управління активами, фінансовими ресурсами, об'єктами діяльності, елементами доданої вартості.

П'ятифакторна модель для визначення впливу чинників на прибутковість власного капіталу має вигляд:

$$PB = \frac{ЧП}{ЧД} \times \frac{АП}{BK} \times \frac{ПЗ}{АП} \times \frac{ПА}{ПЗ} \times \frac{ЧД}{ПА}$$

де ПЗ – середньорічна величина поточних зобов'язань підприємства (платіжних зобов'язань); ПА – середньорічна величина поточних активів (платіжних засобів).

Таким чином, розширена формула включає такі показники:

- прибутковість чистого доходу;
- загальна залежність підприємства;
- залежність майна від поточних зобов'язань;
- поточна платоспроможність;
- завантаженість оборотних активів чистим доходом.

Шестифакторна модель прибутковості власного капіталу розширює кількісний склад факторів щодо оцінювання ролі чистих активів у формуванні економічного потенціалу.

$$PB = \frac{BK}{ПА} \times \frac{ЧП}{ЧД} \times \frac{АП}{BK} \times \frac{ПА}{ПЗ} \times \frac{ЧД}{АП} \times \frac{ПЗ}{BK}$$

Наведена формула доповнює трифакторну модель трьома показниками: BK/ПА – рівень покриття поточних активів власним капіталом; ПА/ПЗ – поточна платоспроможність; ПЗ/BK – навантаження поточних зобов'язань на чисті активи підприємства.

Алгоритм розрахунку спрямований на оцінку структури об'єктів майнових ресурсів та джерел їх формування, процесу створення елементів економічного потенціалу в напрямі збільшення чистого прибутку.

Щодо впливу на величину економічного потенціалу підприємства системи управління, то її діяльність створює витрати, а результатом є приріст потенціалу. До показників, що дозволяють аналізувати ефективність системи управління відносяться: величина адміністративних витрат, чистий дохід, валовий прибуток, прибуток від господарської діяльності, чистий прибуток, приріст ринкової вартості власного капіталу, фонд оплати праці, додана вартість.

Характеристика адміністративних витрат для забезпечення системи управління наведена в табл. 14.2.5.

Таблиця 14.2.5

Аналіз та оцінка адміністративних витрат підприємства

Статті витрат	Періоди				Відхилення		
	минулий		поточний		+, -	%	пунктів в структурі
	тис.грн.	%	тис.грн.	%			
Корпоративні витрати	175,2	9,0	247,2	9,6	72,0	41,1	0,6
Утримання апарату управління	600,0	30,7	640,0	24,9	40,0	6,7	-5,8
Службові відрядження	67,4	3,5	44,0	1,7	-23,4	-34,7	-1,8
Утримання основних засобів	295,8	15,1	314,9	12,3	19,1	6,5	-2,8
Винагорода за професійні послуги	144,7	7,4	270,5	10,5	125,8	86,9	3,1
Витрати на зв'язок	137,3	7,0	199,4	7,8	62,1	45,2	0,8
Амортизація нематеріальних активів	4,1	0,2	7,2	0,2	3,1	75,6	0
Витрати на врегулювання спорів	128,5	6,6	207,7	8,1	79,2	61,6	1,5
Податки та збори	189,2	9,7	289,4	11,3	100,2	53,1	1,6
Плата за розрахунково-касове обслуговування	149,1	7,6	254,4	9,9	105,3	70,6	2,3
Інші витрати	61,7	3,2	94,3	3,7	32,6	52,8	0,5
Разом	1953,0	100,0	2569,0	100,0	616,0	31,5	0

Дані таблиці 14.2.5 свідчать про зростання адміністративних витрат на 616,0 тис. грн., яке відбулося за рахунок значного приросту витрат за статтями: винагорода за професійні послуги, плата за розрахунково-касове обслуговування та податки і збори. В структурі адміністративних витрат найбільшу питому вагу займають витрати на утримання апарату управління.

Ефективність системи управління характеризується відносними показниками співвідношення адміністративних витрат та величиною елементів господарського і вартісного потенціалів (табл. 14.2.6).

Таблиця 14.2.6

Аналіз і оцінка ефективності системи управління підприємством

(тис. грн.)

Показники	Періоди		Відхилення	
	минулий	поточний	+/-	%
1	2	3	4	5
1. Затрати на потенціал системи управління (адміністративні витрати)	1953,0	2569,0	616,0	31,5
2. Результати потенціалу системи управління				
2.1. Чистий дохід	80167,5	92159,4	11991,9	15,0
2.2. Валовий прибуток	20117,4	23112,6	2995,2	14,9
2.3. Прибуток від господарської діяльності	15476,9	16958,7	1481,8	9,6
2.4. Чистий прибуток	11764,7	13068,9	1304,2	11,1
2.5. Приріст ринкової вартості власного капіталу	8164,5	9617,5	1453,0	17,8
2.6. Фонд оплати праці	7419,5	8861,5	1442,0	19,4
2.7. Додана вартість	25119,8	28106,9	2987,1	11,9
3. Покриття адміністративних витрат, грн.				
3.1. Чистим доходом (п.2.1 : п.1)	41,0	35,9	-5,1	-12,4
3.2. Валовим прибутком (п.2.2 : п.1)	10,3	9,0	-1,3	-12,6
3.3. Прибутком від господарської діяльності (п.2.3 : п.1)	7,9	6,6	-1,3	-16,5
3.4. Чистим прибутком (п.2.4 : п.1)	6,0	5,1	-0,9	-15,0
3.5. Приростом ринкової вартості власного капіталу (п.2.5 : п.1)	4,2	3,7	-0,5	-11,9
3.6. Фондом оплати праці (п.2.6 : п.1)	3,8	3,4	-0,4	-10,5
3.7. Доданою вартістю (п.2.7 : п.1)	12,9	10,9	-2,0	-15,5
4. Окупність адміністративних витрат, коп.				
4.1. Чистим доходом (п.1 : п.2.1)	2,4	2,8	0,4	16,7
4.2. Валовим прибутком (п.1 : п.2.2)	9,7	11,1	1,4	14,4
4.3. Прибутком від господарської діяльності (п.1 : п.2.3)	12,6	15,1	2,5	19,8
4.4. Чистим прибутком (п.1 : п.2.4)	16,6	19,7	3,1	18,7
4.5. Приростом ринкової вартості власного капіталу (п.1 : п.2.5)	23,9	26,7	2,8	11,7
4.6. Фондом оплати праці (п.1 : п.2.6)	26,3	29,0	2,7	10,3
4.7. Доданою вартістю (п.1 : п.2.7)	7,8	9,1	1,3	16,7

Покриття затрат на потенціал системи управління характеризує величину результативного показника, яка створюється 1 грн., що формує адміністративні витрати.

Окупність адміністративних витрат визначає їх величину на формування 1 грн. результативних показників.

Аналізуючи ефективність системи управління підприємства щодо формування показників його господарського і вартісного потенціалів, варто зазначити, негативну тенденцію зниження її якості. Так, якщо в минулому періоді кожна гривня витрат на систему управління формувала 41,0 грн. чистого доходу, 6,0 грн. чистого прибутку і 4,2 грн. приросту ринкової вартості власного капіталу, то в поточному, відповідно, 35,9; 5,1 і 3,7 грн., тобто менше на 5,1; 0,9 і 0,5 грн.

Система управління підприємством потребує поліпшення якості щодо забезпечення ефективності використання потенціалу природних об'єктів, майна і персоналу.

Якість управлінського рішення визначає кінцеві результати. Управлінські рішення – це, власне, відповіді на запитання, в які строки, з витратою яких сил і коштів, в якому порядку, за якого розподілу обов'язків, прав і відповідальності, за якої організації контролю, з якими результатами має здійснюватися управлінський вплив.

14.3. Аналіз вартісного потенціалу підприємства

Особливе місце серед аналітичного оцінювання має аналіз вартісного потенціалу підприємства, який формується величиною власного капіталу. При цьому елементи, що створені за допомогою власного капіталу входять до складу майнового комплексу, які взаємодіють у процесі реалізації цілей діяльності підприємства за допомогою використання потенціалу персоналу.

Відмінною рисою аналізу вартісного потенціалу підприємства є урахування поряд з вартістю елементів власного капіталу вартості, що створюється за рахунок ефекту взаємодії складових ресурсного потенціалу та конкурентоспроможності господарського потенціалу. Саме через ринкові складові реалізується зв'язок внутрішньої оцінки вартості власного капіталу з її зовнішніми факторами.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства закладає основу для розроблення результативних моделей визначення його вартості. Крім того, під час оцінки вартості підприємства слід враховувати не стільки активи, скільки той дохід, який приносять і можуть принести в майбутньому ці активи. Формуючи загальний показник вартісного потенціалу необхідно враховувати стан і перспективи розвитку зовнішнього середовища, а також результати діяльності самого підприємства за всіма напрямками та

прогнозами.

Господарська діяльність при формуванні вартісного потенціалу підприємства синтезує ефект синергії й економічний симбіоз. Симбіоз, як поняття, що прийшло з біології, означає співжиття організмів (симбіонтів), звичайно таке, що приносить їм взаємну користь і виробляється в процесі історичного розвитку.

Економічний симбіоз – це союз елементів економічного потенціалу господарюючої системи, який передбачає стійкий тип взаємодії між ними, що приносить загальну економічну вигоду (ефект, дохід), яка формується в процесі їхнього функціонування. У процесі формування синергетичного ефекту розрізняють декілька типів синергізму: складу ресурсів та джерел їх утворення; створення і розподілу доходів; функціонування бізнес-процесів управління; використання фактору інноваційності.

Вартісний потенціал підприємства характеризується наступними показниками:

1. Вартість власного капіталу – визначається сумою першого розділу пасиву балансу. На його величину впливають численні фактори, які формують витрати і доходи підприємства.

Вартість власного капіталу можна визначити за розрахунком як різницю між сумою активів та сумою всіх зобов'язань. При цьому, сукупна вартість активів і зобов'язань потребує певних уточнень, зокрема:

- необоротні активи щодо залишкової вартості;
- запаси на оцінку їхньої вартості на умовах реалізації;
- зобов'язання на утворення резервів.

Власний капітал підприємства оцінюється за балансовою, реальною і ринковою вартістю.

Балансова вартість – визначається величиною, яка відображена в балансі підприємства.

Реальна вартість – формується з урахуванням коригувань вартості активів відповідно до величини сум регулювання балансу. Особливістю даного методу оцінки є використання не облікових величин елементів майнового потенціалу підприємства, а їх скоригованих вартостей. При цьому розрахунки проводяться за цінами на момент часу аналізу. Власний капітал, а відповідно, вартісний потенціал підприємства, за реальною вартістю, більш точно ніж балансова вартість характеризують оцінку власного майна господарюючої системи як окремих об'єктів.

Ринкова вартість – відображає вплив на оцінку власного майна підприємства синергетичного союзу всіх елементів економічного потенціалу за внутрішніми і зовнішніми факторами симбіозу. Інвестори купують не просто власний капітал підприємства, а надії на майбутні прибутки з відповідними ризиками.

2. Величина статутного капіталу за номінальною, балансовою і ринковою вартістю.

Номинальна вартість – це певна абстрактна цифра, що позначає сумарну вартість створеного статутного капіталу. Для власника значення має не номінал статутного капіталу, а його частка.

Балансова вартість, або забезпеченість активами – визначається величиною активів, які дорівнюють сумі власного капіталу за балансом.

Ринкова вартість – визначається при продажі майнового комплексу, коли кожен елемент потенціалу знаходить своє вираження в конкретних вартісних показниках з урахуванням стану і результативності використання та майбутніх прогнозів. За абсолютною величиною ринкова вартість статутного капіталу дорівнює ринковій вартості власного капіталу.

3. Величина прибутку на одиницю (прибутковість) статутного капіталу – обчислюється шляхом ділення чистого прибутку на номінальну вартість статутного капіталу. Про ефективність роботи підприємства свідчить не так абсолютна величина показника, як зростання його протягом певного часу. Більш того, зростання величини показника значною мірою впливає на збільшення ринкової вартості потенціалу підприємства. Важливим є не лише темп зростання прибутковості статутного капіталу, але й стабільність цього показника. Інвестори дуже уважно вивчають якість прибутку. Як правило, їм не дуже подобаються підприємства, що працюють хаотично, з нерівномірними, хай навіть час від часу високими прибутками, але різкими змінами. Пріоритет віддається тим підприємствам, які демонструють стабільне зростання прибутковості статутного капіталу.

4. Величина дивіденду на одиницю статутного капіталу (власна прибутковість вкладень для інвесторів) – розраховується як відношення частини прибутку, що виплачується власникам до номінальної вартості статутного капіталу. І хоча для власників на першому місці стоїть зростання вартісного потенціалу підприємства, багато з них, а також потенційні інвестори звертають увагу на величину дивідендів і стабільність їх зростання. Зменшення дивідендів може призвести до відтоку інвесторів і серйозно вплинути на ринкову вартість потенціалу підприємства.

5. Коефіцієнти виплати та покриття дивідендів – позначають відношення між отриманим підприємством чистим прибутком та коштами, виплаченими в якості дивідендів. Для визначення першого показника слід розділити фонд дивідендів на суму чистого прибутку, а другого – навпаки. Підприємства, що перебувають на стадії швидкого інноваційного зростання і потребують великих обсягів власних інвестицій, як правило виплачують невисокі дивіденди. І навпаки: стабільно працюючі підприємства виплачують у вигляді дивідендів велику частку отриманого прибутку.

Важливість коефіцієнту покриття дивідендів полягає в тому, що він висвітлює перспективи майбутньої стабільності дивідендних виплат та їх зростання. Його високий рівень свідчить про постійність та захищеність дивідендів від ризику, тобто їх буде виплачено навіть при зменшенні прибутку, а також, що підприємство проводить політику накопичення прибутку, тобто очікується зростання обсягів господарської діяльності.

6. Коефіцієнти прибутку та дивідендів на ринкову вартість статутного капіталу – вказує на відношення, відповідно, чистого прибутку і дивідендів до вартості потенціалу підприємства на ринку. Ці показники відображають той рівень прибутковості, який свідчить про ефективність господарської діяльності і може зацікавити нових інвесторів.

Величина відношення дивіденду до ринкової вартості статутного капіталу є більш важлива для тих інвесторів, котрі в першу чергу зацікавлені у регулярних надходженнях від вкладень.

7. Коефіцієнт співвідношення ринкової вартості статутного капіталу і чистого прибутку означає, у скільки разів вартісний потенціал підприємства перевищує його річний прибуток. Для підтримання цього коефіцієнту на належному рівні, тобто щоб мати високий рейтинг, підприємство повинно забезпечити стабільні та високі показники прибутковості власного капіталу.

8. Коефіцієнт співвідношення ринкової і балансової вартості потенціалу підприємства формує оцінку інвестора на підприємство в цілому, на його менеджмент, прибутки, ліквідність та перспективи зростання. Результат такого співвідношення може дорівнювати одиниці, або бути менше чи більше неї. Якщо показник менший за одиницю, це означає, що вартість інвестицій власників знизилася, тобто їх вкладення змарновано. З іншого боку, якщо показник більше одиниці, то це означає, що первісні інвестиції зросли за рахунок ефективної господарської діяльності.

Величину і динаміку вартісного потенціалу підприємства можна простежити використовуючи дані табл. 14.3.1.

Таблиця 14.3.1

Оцінка вартісного потенціалу підприємства

Показники	Періоди		Відхилення	
	минулий	поточний	+/-	%
1	2	3	4	5
Абсолютні показники вартісного потенціалу підприємства, тис. грн.				
1. Статутний капітал:				
1.1. Номінальна вартість	500,0	520,0	20,0	4,0
1.2. Балансова вартість	590,0	980,0	390,0	66,1
1.3. Ринкова вартість	1390,5	1648,0	257,5	18,5
2. Власний капітал				
2.1. Балансова вартість	890,0	980,0	90,0	10,1
2.2. Реальна вартість	950,6	1024,5	73,9	7,8
2.3. Ринкова вартість	1390,5	1648,0	257,5	18,5
3. Чистий прибуток	240,0	280,0	40,0	16,7
4. Фонд дивідендів	32,0	46,0	14,0	43,8
Відносні показники вартісного потенціалу підприємства				
5. Прибутковість статутного капіталу (п.3 : п.1.1), коп.	48,0	53,8	5,8	12,1
6. Прибутковість вкладень для інвесторів (п.4 : п.1.1), коп.	6,4	8,8	2,4	37,5

Продовження табл. 14.3.1

1	2	3	4	5
7. Рівень виплати дивідендів (п.4 : п.3), коп.	13,3	16,4	3,1	23,3
8. Рівень покриття дивідендів (п.3 : п.4), грн.	7,50	6,09	-1,41	-18,8
9. Рівень прибутку на ринкову вартість статутного капіталу (п.3 : п.1.3), коп.	17,3	17,0	-0,3	-1,7
10. Рівень дивідендів на ринкову вартість статутного капіталу (п.4 : п.1.3), коп.	2,3	2,8	0,5	21,7
11. Величина співвідношення ринкової вартості статутного капіталу і чистого прибутку (п.1.3 : п.3), грн.	5,79	5,89	0,1	1,7
12. Величина співвідношення ринкової і балансової вартості потенціалу підприємства (п.2.3 : п.2.1), грн.	1,56	1,68	0,12	7,7

Ефективна господарська діяльність щодо використання потенціалу підприємства передбачає необхідність збалансування прибутків, активів та зростання (рис. 14.3.1).

Будь-яка диспропорція між цими складовими (рис. 14.3.1) помітно впливає на діяльність підприємства.

Збалансоване зростання передбачає узгодження трьох надзвичайно важливих чинників грошового потоку підприємства:

- відношення активів до чистого доходу (завантаження виручки);
- відношення чистого прибутку до чистого доходу (прибутковість виручки);
- зростання чистого доходу (темп зростання виручки).

Збалансоване зростання характеризується рівнянням:

$$ЗЗ = \frac{ПВ}{ТВ \cdot ЗВ},$$

де ЗЗ – рівень збалансованого зростання; ПВ – прибутковість виручки; ТВ – темп зростання виручки; ЗВ – завантаження виручки.

Якщо $ЗЗ = 1.0$, грошовий потік є нейтральним, тобто достатнім для потреб підприємства, показник більший за 1.0 вказує на позитивний надлишок і навпаки.

Величина зростання, що характеризується розміром, який менший ніж 1.0 свідчить, яка частка зростання підтримується зовнішніми джерелами, тобто про наявний дефіцит грошових коштів. Для досягнення нейтрального показника руху коштів необхідно збільшити результати рівняння до 1.0, тобто до позиції, в якій підприємству вже не потрібно буде шукати кошти за

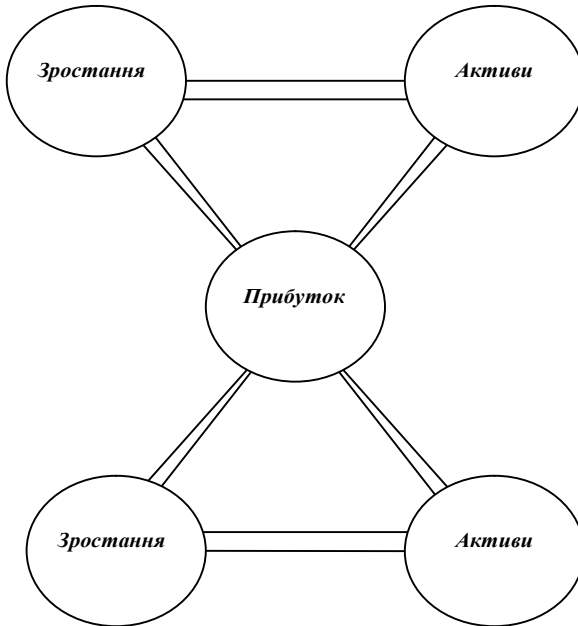


Рис. 14.3.1. Складники управління вартісним потенціалом підприємства в умовах зростання

рахунок збільшення зобов'язань.

Формування нейтрального показника збалансованого зростання відбувається за рахунок:

- скорочення темпів зростання чистого доходу;
- збільшення чистого прибутку;
- зниження завантаження виручки;
- комбінованої стратегії зміни всіх трьох вищенаведених параметрів.

Як приклад, розрахунок рівня збалансованості зростання підприємства наведено в табл. 14.3.2.

Таблиця 14.3.2

Аналіз рівня збалансованості зростання підприємства

Показники	Періоди		Відхилення	
	минулий	поточний	+/-	%
1. Капіталомісткість господарської діяльності, грн.	0,754	0,731	-0,023	-3,1
2. Прибутковість чистого доходу, грн.	0,071	0,072	0,001	1,4
3. Темп зростання чистого доходу	0,106	0,112	0,006	5,7
4. Рівень збалансованого зростання	0,888	0,879	-0,009	-1,0

Для досягнення збалансованого зростання в минулому (ЗЗм) і поточному (ЗЗп) періодах можна розглянути наступні сценарії господарської діяльності.

Сценарій 1. Скорочення темпів зростання чистого доходу

$$ЗЗм = \frac{0,071}{0,094 \cdot 0,754} = 1.0$$

$$ЗЗп = \frac{0,072}{0,098 \cdot 0,731} = 1.0$$

Сценарій 1 забезпечує збалансоване зростання в минулому періоді при зменшенні темпів зростання чистого доходу з 10,6% до 9,4% і, відповідно, у поточному – з 11,2% до 9,8%.

Сценарій 2. Збільшення чистого прибутку і прибутковості чистого доходу

$$ЗЗм = \frac{0,080}{0,106 \cdot 0,754} = 1.0$$

$$ЗЗп = \frac{0,082}{0,112 \cdot 0,731} = 1.0$$

Сценарій 2 забезпечує збалансоване зростання в минулому періоді при збільшенні прибутковості чистого доходу з 7,1% до 8,0% і, відповідно, у поточному – з 7,2% до 8,2%.

Сценарій 3. Зменшення капіталомісткості господарської діяльності при оптимізації вартості активів

$$ЗЗм = \frac{0,071}{0,106 \cdot 0,670} = 1.0$$

$$ЗЗп = \frac{0,072}{0,112 \cdot 0,643} = 1.0$$

Сценарій 3 забезпечує збалансоване зростання в минулому періоді при зниженні капіталомісткості з 0,754 до 0,670 і, відповідно, у поточному – з 0,731 до 0,643.

Сценарій 4. Комбінована стратегія: диверсифікація чистого прибутку, активів і чистого доходу

$$ЗЗм = \frac{0,073}{0,101 \cdot 0,721} = 1.0$$

$$ЗЗп = \frac{0,074}{0,105 \cdot 0,705} = 1.0$$

Комбінована стратегія забезпечує збалансоване зростання в минулому періоді за умови збільшення прибутковості чистого доходу з 7,1% до 7,3%, зменшення темпів зростання виручки з 10,6% до 10,1% і зниження капіталомісткості з 0,754 до 0,721 і, відповідно, у поточному – з 7,2% до 7,4%, 11,2% до 10,5%, 0,731 до 0,705.

Забезпечення визначених заходів за сценаріями допоможе усунути проблему дефіциту грошових коштів у підприємства.

Найвні в економічній науці методики вартісного управління підприємством направлені на процес створення вартості через прибуток.

Найбільш відомі з них – економічна додана вартість (Economic Value Added, EVA) і ринкова додана вартість (Market Value Added, MVA).

Показники EVA і MVA за алгоритмом розрахунку форм фінансової звітності підприємств України дозволяють оцінювати вигоду, яку приносить господарська діяльність власникам.

Показник ринкової доданої вартості (MVA) розраховується як різниця між ринковою оцінкою підприємства, активи якого розглядаються єдиним майновим комплексом (товаром) та величиною авансованих у підприємство активів. На MVA впливають два чинники – ринкова вартість підприємства та обсяг інвестицій в його активи. Якщо зростає обсяг інвестицій і ринок позитивно оцінює їх перспективи, то зростає і величина MVA. Крім абсолютної величини може бути розрахована ще й відносна величина MVA, що визначається відношенням MVA до величини власного капіталу підприємства.

Економічна додана вартість (EVA) є чистим прибутком підприємства зменшеним на величину розподіленого прибутку між власниками та іншого використання поза господарською діяльністю. Цей показник застосовують для оцінки ефективності діяльності підприємства з позиції розвитку його економічного потенціалу.

EVA дозволяє відповісти на питання власників підприємства: який вид фінансування (власний або позиковий) і який розмір активів необхідний для одержання певного обсягу прибутку. Крім того, EVA визначає поведінку власників підприємства: спрямовувати чистий прибуток у підприємницьку діяльність або, навпаки, сприяти його відтоку.

За допомогою показника EVA дається оцінка ефективності господарювання через призму того, як об'єкти діяльності підприємства, його авансовані активи і власники оцінюються ринком. Показник EVA залежить від рівня цін і витрат на об'єкти діяльності, обсягів господарювання, асортименту товарів, вартості залучення фінансових ресурсів (обсягів, структури і ціни), податкової політики і поведінки власників щодо використання чистого прибутку (рис. 14.3.2.).

При розрахунку показника EVA необхідно здійснювати багато коригувань величин прибутку, активів і фінансових ресурсів, представлених у фінансовій звітності українських підприємств, що, власне, і відрізняє його від чистого прибутку. Модель (рис. 14.3.2.) максимізується за такими основними параметрами: середньорічна вартість активів; чистий прибуток; середньозважена ціна фінансових ресурсів. Такі параметри для цієї економіко-математичної моделі є найвагомішими і їх вплив є найсильніший.

Розглянемо наступні три варіанти формування показника EVA:

- $EVA = 0$, власник одержує прибуток на рівні розподіленої величини, що формує ефективність інвестування у підприємство однаково з альтернативними фінансовими вкладеннями. Балансова вартість чистих активів підприємства не змінюється;

- $EVA > 0$, підприємство створює чистий прибуток для подальшого вкладення в господарську діяльність. Балансова вартість чистих активів підприємства збільшується;

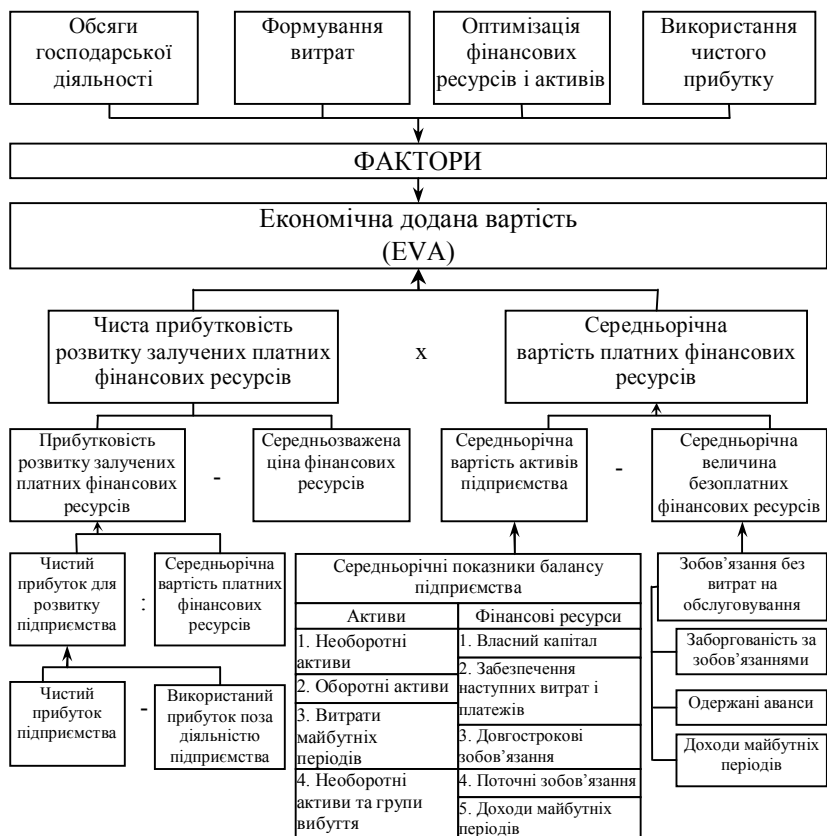


Рис. 14.3.2. Концептуальна схема формування економічної доданої вартості за показниками бухгалтерського обліку підприємств України

• $EVA < 0$, підприємство руйнує раніше створену економічну додану вартість. Балансова вартість чистих активів підприємства зменшується.

Наведені показники вартісного управління виступають лише мірою цінності підприємства для власників через створену частину доданої вартості. Створена додана вартість в частині відтворення неспоживних активів, вартості робочої сили і податкових платежів, яка має прямий вплив на чистий прибуток підприємства залишається поза увагою управління. У якості критерію оцінки ефективності діяльності підприємства, обраний лише один показник, про який ще в 1890 році написав Альфред Маршалл – підприємницький або управлінський прибуток.

На підставі використання абсолютних величин складових, що формують

економічний потенціал, розраховують відносні індикатори, які дозволяють визначити змістовне наповнення та здійснювати інтерпретацію ситуації. Основними регулюючими параметрами для оцінки стану і розвитку економічного потенціалу можуть бути наступні співвідношення показників моделі, дослідженої в розділі 14.1 підручнику с. 527:

1. МВС/ДОД - свідчить про рівень споживання матеріальних цінностей, товарів, робіт і послуг на формування доходів від об'єктів діяльності, тобто характеризує матеріаломісткість господарюючої системи, зворотня величина показника – матеріаловіддача.

2. ДВП/ДОД – показує величину участі доходу від об'єктів діяльності у формуванні доданої вартості, зворотній – рівень навантаження доданої вартості на створений дохід.

3. АНМ/ДОД – відображає рівень участі амортизації неспоживного майна у формуванні доходів від об'єктів діяльності, а зворотній – віддачу спожитої вартості майна.

4. ДСП/ДОД – демонструє рівень участі доходу в самофінансуванні підприємства.

5. ВРС/ДОД – дозволяє оцінити трудомісткість створеного обсягу доходу із розрахунку величини вартості робочої сили, а зворотній – продуктивність праці.

6. СПП/ДОД – демонструє рівень рентабельності доходу від господарської діяльності за створеним прибутком, а зворотній, відображає скільки необхідно створити доходу, щоб одержати гривню прибутку.

7. ВОП/ДОД – дозволяє оцінити податкове навантаження на дохід підприємства, а зворотній відображає, скільки доходу формує кожна гривня витрат на оподаткування.

8. ЧПП/ДОД – демонструє рівень рентабельності доходу за чистим прибутком, а зворотній відображає, скільки необхідно створити доходу, щоб одержати гривню прибутку.

9. МВС/ДВП – відображає рівень матеріальних та прирівняних до них витрат на формування гривні доданої вартості, а зворотній, скільки доданої вартості формується від використання матеріальних цінностей вартістю в 1 гривню.

10. МВС/АНМ – визначає рівень використання матеріальних і прирівняних до них цінностей на гривню амортизації неспоживного майна, а зворотній, який знос майна на гривню матеріальних витрат.

11. МВС/ВРС - визначає рівень використання матеріальних і прирівняних до них цінностей на гривню витрат на робочу силу підприємства, а зворотній, скільки необхідно здійснити витрат на робочу силу при створенні матеріальних витрат на 1 гривню.

12. МВС/ДСП – дозволяє оцінити рівень матеріальних і прирівняних до них витрат на створення 1 гривні доходів для самофінансування.

13. МВС/ВОП – демонструє рівень матеріальних і прирівняних до них витрат на гривню податків.

14. МВС/СПП – показує величину матеріальних і прирівняних до них витрат на створення гривні прибутку, а зворотній, скільки прибутку створює гривня використаних матеріальних і прирівняних до них витрат.

15. МВС/ЧПП - показує величину матеріальних і прирівняних до них витрат на формування гривні чистого прибутку, а зворотній, скільки чистого прибутку створює гривня використаних матеріальних і прирівняних до них витрат.

16. АНМ/ДСП – відображає рівень амортизації у самофінансуванні підприємств.

17. АНМ/ВРС – визначає рівень амортизації неспоживного майна на гривню витрат на робочу силу.

18. АНМ/ВОП – дозволяє оцінити рівень амортизації неспоживного майна на гривню податків.

19. АНМ/СПП – показує рівень амортизації неспоживного майна на гривню створеного прибутку.

20. АНМ/ЧПП – відображає рівень амортизації неспоживного майна на гривню чистого прибутку.

21. ДСП/ВРС – дозволяє оцінити рівень доходів самофінансування на гривню витрат на робочу силу.

22. ДСП/ВОП – показує рівень доходів самофінансування на гривню витрат на оподаткування.

23. ВРС/ВОП – свідчить про рівень витрат на робочу силу при створенні гривні податків.

24. ВРС/СПП – вказує на рівень витрат на робочу силу при створенні гривні прибутку.

25. ВРС/ЧПП – показує рівень витрат на робочу силу при формуванні гривні чистого прибутку.

26. ВОП/СПП – демонструє рівень податкового навантаження на створений прибуток.

27. ВОП/ЧПП – визначає рівень податкового навантаження на чистий прибуток.

28. ЧПП/СПП – свідчить про рівень чистого прибутку у створеному прибутку підприємства.

Наведені показники є базою факторного аналізу зміни динаміки складових, які формують додану вартість:

$$EP = OP : RD; \Delta EP_{op} = \Delta OP \times RD_0 ;$$

$$\Delta EP_{rd} = -[(\Delta RD \times OP_1) : (RD_0 - RD_1)],$$

де EP – ефективність результату; OP – обсяг ресурсів для формування результату; RD – результат використання ресурсів.

При діагностиці економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств важливе місце займають показники використання земельних угідь (ПЗУ – величина земельних угідь). Для цього можна виокремити наступні індикатори:

1. ДВП/ПЗУ – визначає величину доданої вартості, створеної на одиниці площі сільськогосподарських угідь, зворотній – земленавантаження на одану вартість.

2. ЧПП/ПЗУ – характеризує величину чистого прибутку, створеного на одиниці площі сільськогосподарських угідь, зворотній – земленавантаження на чистий прибуток.

3. СПП/ПЗУ - показує величину створеного прибутку на одиниці площі сільськогосподарських угідь, зворотній – земленавантаження на створений прибуток.

4. ДОД/ПЗУ - визначає величину доходу від об'єктів діяльності, одержаного на одиниці земельної площі сільськогосподарських угідь, зворотній – земленавантаження на дохід, одержаний від об'єктів діяльності.

5. ДПП/ПЗУ - - дозволяє оцінити величину доходу персоналу підприємства, одержаного на одиниці площі сільськогосподарських угідь, зворотній – земленавантаження на дохід персоналу підприємства.

6. МВС/ПЗУ - показує рівень використаних матеріальних і прирівняних до них ресурсів на одиницю площі сільськогосподарських угідь.

7. АНМ/ПЗУ – характеризує рівень амортизації неспоживного майна на одиницю площі сільськогосподарських угідь.

Перелік найрепрезентативніших показників, що характеризують потенціал системи управління (адміністративні витрати – АВП) і збуту об'єктів діяльності (витрати на збут – ВЗП) підприємства можна навести за наступною сукупністю:

1. АВП/ДОД – відображає рівень адміністративних витрат на формування гривні доходу від об'єктів діяльності підприємства.

2. АВП/МВС - характеризує рівень адміністративних витрат на управління виробничими запасами в процесі використання матеріальних та прирівняних до них витрат.

3. АВП/АНМ – дозволяє оцінити рівень адміністративних витрат на управління неспоживним майном в процесі його використання.

4. АВП/ВРС - визначає рівень адміністративних витрат щодо управління витратами на робочу силу.

5. АВП/СПП - показує рівень адміністративних витрат при створенні прибутку підприємства.

6. АВП/ЧПП - відображає рівень адміністративних витрат при формуванні чистого прибутку підприємства.

7. АВП/ДВП - визначає рівень адміністративних витрат при формуванні доданої вартості підприємства.

8. ВЗП/ДОД – характеризує інтенсивність використання витрат на збут при формуванні доходу від об'єктів діяльності підприємства.

9. ВЗП/ДВП – дозволяє оцінити інтенсивність використання витрат на збут при формуванні доданої вартості підприємства.

10. ВЗП/СПП – характеризує інтенсивність використання витрат на збут при створенні прибутку підприємства.

11. ВЗП/ЧПП – відображає інтенсивність використання витрат на збут при створенні чистого прибутку підприємства.

На кожен елемент, який формує додану вартість, впливає система факторів, між якими існує функціональний зв'язок. При відслідковуванні динаміки результативних показників слід аналізувати, завдяки чому відбуваються їх зміни і визначати величину впливу на неї окремих факторів.

У системі діагностування економічного потенціалу підприємства істотну роль відіграє дослідження його загальної структури (табл. 14.3.3).

Таблиця 14.3.3

*Оцінка економічного потенціалу підприємства
за мультиплікаторами формування доданої вартості*

(тис. грн.)

Джерела доданої вартості	Періоди				Відхилення		
	минулий		поточний		+,-	%	пунктів у структурі
	сума	%	сума	%			
Створена додана вартість в процесі господарської діяльності	36793,7	63,6	41591,2	67,4	4797,5	13,0	3,8
Зовнішні безповоротні інвестиції	4567,9	7,9	5691,8	9,2	1123,9	24,6	1,3
Приріст перевищення справедливої вартості над балансовою вартістю	3798,4	6,6	2189,7	3,6	-1608,7	-42,4	-3,0
Приріст вартості від непередбачених подій	2116,9	3,7	3298,6	5,3	1181,7	55,8	1,7
Приріст вартості ділової репутації	10564,1	18,3	8897,2	14,4	-1666,9	-15,8	-3,8
Економічний потенціал	57841,0	100,0	61668,5	100,0	3827,5	6,6	0,0

Важливість такого дослідження в умовах нестабільного економічного розвитку країни зумовлена тим, що економічний потенціал підприємства залежить від господарської діяльності як внутрішнього фактора, і зовнішніх факторів щодо одержаних безповоротних інвестицій та приросту ринкової вартості суб'єкта господарювання.

Аналітичні розрахунки (табл. 14.3.3) свідчать, що підприємство в поточному періоді збільшило економічний потенціал у вартісній оцінці на 3827,5 тис. грн. або 6,6 %. Внаслідок зростання економічного потенціалу найбільше було здійснено приріст створеної доданої вартості при зменшенні приросту вартості ділової репутації. Результати аналізу структури економічного потенціалу свідчать про послаблення ділової репутації підприємства.

Створений підприємством економічний потенціал через елементи доданої вартості має безпосередній вплив на ринкову вартість підприємства.

Розподілена амортизаційна вартість неспоживних активів відтворює об'єкти для забезпечення зобов'язань і створених чистих активів. Інвестиції на підставі амортизації не збільшують вартість активів, а тільки заміщують старі об'єкти, що зносилися.

Якщо підприємство досягло певного обсягу чистих активів, то вони не змінюватимуться, бо дві сили, що впливають на них – інвестиції та розподілена амортизаційна вартість, точно зрівноважують одна одну. Обсяг чистих активів, за яких інвестиції та амортизація дорівнюють одне одному, називають стаціонарним обсягом чистих активів. Отже, за стаціонарного обсягу чистих активів, їх приріст дорівнює нулю. Підприємства, які не перебувають у стаціонарному стані прямують до нього, за рахунок інвестування чистого прибутку. У цьому разі обсяг інвестицій перевищує суму амортизації. Обсяг чистих активів з плином часу зростатиме доти, доки не досягне стаціонарного стану.

Вартість робочої сили впливає на ринкову вартість підприємства через використаний його дохід на споживання для створення спроможності працівників до продукування об'єктів діяльності та заощадження з використанням його в інвестиційних процесах задля збільшення майбутнього споживання.

Податкові платежі по відношенню до вартості підприємства формують його економічну поведінку і величину податків. Податкові надходження автоматично збільшуються у фазі економічного піднесення і зменшуються у фазі спаду. Чисті податкові надходження змінюються пропорційно до величини обсягу господарської діяльності. Що прогресивніша податкова система, то вища стабільність економіки.

Амортизаційна політика, вартість робочої сили і податкові платежі через споживання та заощадження створюють синергетичний ефект при формуванні ринкової вартості підприємства.

Створений чистий прибуток підприємства належить до адитивної моделі формування його ринкової вартості.

$$\Delta \text{РВП} = \text{ЧП},$$

де $\Delta \text{РВП}$ – приріст ринкової вартості підприємства за рахунок чистого прибутку інвестованого в господарську діяльність; ЧП – створений чистий прибуток інвестований в господарську діяльність підприємства.

Одразу після створення чистого прибутку для заощадження здійснюються інвестиції. Отже, інвестиції перевищують амортизацію. Тому обсяг чистих активів зростатиме. Чисті активи підприємства прямують до його стаціонарного стану з їх обсягом і ринковою вартістю підприємства більшими, ніж у попередньому стані. Рівень чистого прибутку для заощаджень є ключовим визначником стаціонарного обсягу чистих активів. Якщо рівень чистого прибутку підприємства для заощаджень на підприємстві високий, то в довгостроковому періоді чисті активи і елементи доданої вартості досягнуть великого обсягу та створять високий рівень економічного потенціалу. За низького рівня чистого прибутку чисті активи підприємства досягнуть невеликого стаціонарного обсягу, а отже й невеликого обсягу елементів доданої вартості і економічного потенціалу. Додана вартість і економічний потенціал підприємства зростають тільки тоді, коли чистий прибуток перетворюється в корисні форми ресурсів.

Отже, за балансом підприємства чистий прибуток збільшує чисті активи, тоді як амортизація їх зменшує, а її використання на відтворення заміщує чисті активи.

Тепер повернімося до моделі формування ринкової вартості підприємства як моментного показника:

$$РВП = БВЧ + ВСВ - ВСЗ + УПЗ + ВДР,$$

де РВП – ринкова вартість підприємства; БВЧ – балансова вартість чистих активів; ВСВ – відхилення справедливої і балансової вартості активів підприємства; ВСЗ – відхилення справедливої і балансової вартості зобов'язань; УПЗ – вартість умовних прав і зобов'язань підприємства, що обліковуються на позабалансових рахунках; ВДР – вартість ділової репутації підприємства.

Для поглиблення аналізу зростання ринкової вартості підприємства необхідно вивчити її приріст.

$$\Delta РВП = РВП_1 - РВП_0;$$

$$\Delta РВП = (БВЧ_1 - БВЧ_0) + (ВСВ_1 - ВСВ_0) - (ВСЗ_1 - ВСЗ_0) + (УПЗ_1 - УПЗ_0) + (ВДР_1 - ВДР_0);$$

$$ВСВ = СВА - БА; \quad ВСЗ = СВЗ - БВЗ;$$

$$УПЗ = ВКО + ВКЗ + ВКП + ВКР + ВНА - ВНЗ - ВГН + ВГО + ВСА;$$

$$ВДР = РВП - БВЧ - ВСВ + ВСЗ - УПЗ,$$

де СВА – справедлива вартість активів; БА – балансова вартість активів; СВЗ – справедлива вартість зобов'язань; БВЗ – балансова вартість зобов'язань; ВКО – вартість корисності необоротних активів, отриманих підприємством на підставі договорів оперативної оренди (лізингу); ВКЗ – вартість корисності активів на відповідальному зберіганні; ВКП – вартість корисності контрактних зобов'язань з придбання активів; ВКР – вартість корисності контрактних зобов'язань з продажу активів; ВНА – вартість корисності непередбачених активів; ВНЗ – вартість корисності непередбачених зобов'язань; ВГН – вартість наданих гарантій і забезпечень; ВГО – вартість отриманих гарантій і зобов'язань; ВСА – вартість списаних активів.

Для наглядності процес формування вартості ділової репутації підприємства в умовах різного попиту на його підприємницьку діяльність наведено у табл. 14.3.4.

Вирішення проблеми ринкової вартості підприємства, лежить у площині більш широкого застосування справедливої вартості для оцінювання майнових ресурсів. Питання більш широкого застосування справедливої вартості зараз постає як одне із першочергових та перспективних.

При визначенні справедливої вартості об'єктів, що формують вартість підприємства, можна використати методи визначення звичайної ціни, наведені у Податковому кодексі України.

Звичайна ціна - ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору. Якщо не доведено зворотне, вважається, що така звичайна ціна відповідає рівню ринкових цін.

Таблиця 14.3.4

*Формування вартості ділової репутації за оцінкою попиту і пропозиції
на господарську діяльність підприємства*

Характеристика попиту і пропозиції на господарську діяльність підприємства (інвестиційна привабливість)	Вартість ділової репутації
Попит дорівнює пропозиції (росте відтворення)	Ринкова вартість підприємства дорівнює справедливій вартості його власного капіталу за балансом $ВДР = 0$
Попит менший за пропозицію (звужене відтворення)	Ринкова вартість підприємства менша справедливої вартості його власного капіталу за балансом $ВДР < 0$
На пропозицію відсутній попит (ліквідація діяльності)	Ринкова вартість підприємства дорівнює нулю за наявності власного капіталу за балансом
Попит перевищує пропозицію (розширене відтворення)	Ринкова вартість підприємства більша справедливої вартості його власного капіталу за балансом $ВДР > 0$

Визначення звичайної ціни здійснюється за одним з таких методів:

- порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу);
- ціни перепродажу;
- витрати плюс;
- розподілення прибутку;
- чистого прибутку.

При визначенні звичайної ціни згідно із зазначеними методами використовується інформація про ціни в операціях між непов'язаними особам у співставних умовах на відповідному ринку товарів (робіт, послуг). При цьому умови визнаються співставними, якщо відмінність між такими умовами істотно не впливає на ціни, які отримуються в результаті застосування вказаних методів.

У разі відсутності даних для застосування зазначених методів визначення звичайної ціни така ціна може бути визначена виходячи з результатів незалежної оцінки майна та майнових прав, яка проводиться суб'єктом оціночної діяльності.

За методом порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу) застосовується ціна, яка визначається за ціною на ідентичні (а за їх відсутності - однорідні) товари (роботи, послуги), що реалізуються (придбаваються) не пов'язаній з продавцем (покупцем) особі за звичайних умов діяльності.

Для визначення звичайної ціни товару (роботи, послуги) згідно з

методом порівняльної неконтрольованої ціни (аналогів продажу) використовується інформація про укладені на момент продажу такого товару (роботи, послуги) договори з ідентичними (однорідними) товарами (роботами, послугами) у порівнянних умовах на відповідному ринку товарів (робіт, послуг). Враховуються, зокрема, такі умови договорів, як кількість (обсяг) товарів (наприклад, обсяг товарної партії); обсяг функцій, що виконуються сторонами; умови розподілу між сторонами ризиків і вигод; строки виконання зобов'язань; умови здійснення платежів, звичайних для такої операції; характеристика ринку товарів, на якому здійснено господарську операцію; бізнес-стратегія підприємства; звичайні надбавки чи знижки до ціни під час укладення договорів між непов'язаними особами, а також інші об'єктивні умови, що можуть вплинути на ціну. При цьому умови договорів на ринку ідентичних (за їх відсутності - однорідних) товарів (робіт, послуг) визнаються порівнянними, якщо відмінність між такими умовами істотно не впливає на ціну або може бути економічно обґрунтована.

При цьому враховуються звичайні під час укладення договорів між непов'язаними особами надбавки чи знижки до ціни, зокрема знижки, зумовлені сезонними та іншими коливаннями споживчого попиту на товари (роботи, послуги), втратою товарами якості або інших властивостей; закінченням (наближенням дати закінчення) строку зберігання (придатності, реалізації); збутом неліквідних або низьколіквідних товарів.

Якщо товари (роботи, послуги), стосовно яких визначається звичайна ціна, ідентичні (за їх відсутності - однорідні) товарам (роботам, послугам), які прилюдно пропонуються до продажу, або мають ціни, встановлені на організованому ринку цінних паперів, або мають біржову ціну (біржове котирування), визначення звичайної ціни, в установленому порядку, здійснюється з урахуванням таких факторів.

Згідно з методом ціни перепродажу застосовується договірна ціна товарів (робіт, послуг), визначена під час подальшого продажу таких товарів (робіт, послуг) покупцем третій особі, за вирахуванням відповідної націнки та витрат, пов'язаних із збутом.

За методом "витрати плюс" застосовується ціна, що складається з собівартості готової продукції (товарів, робіт, послуг), яку визначає продавець, і відповідної націнки, звичайної для відповідного виду діяльності за співставних умов. Мінімальний розмір націнки може бути визначено на законодавчому рівні.

Відповідно до методу розподілення прибутку визначається прибуток від операції, який повинен бути розподілений між її учасниками. Такий прибуток розподіляється на економічно обґрунтованій основі, що наближує цей розподіл до розподілу прибутку, який отримали б учасники операцій, якби були непов'язаними особами.

Метод чистого прибутку ґрунтується на порівнянні показників рентабельності операції, які розраховуються на підставі відповідної бази (такої як витрати, обсяг реалізації, активи), з аналогічними показниками

рентабельності операцій між непов'язаними особами у співставних економічних умовах.

Для визначення звичайних цін на товари (роботи, послуги) використовуються офіційні джерела інформації, у тому числі:

- статистичні дані державних органів і установ;
- ціни спеціалізованих аукціонів з торгівлі окремими видами продукції, біржові котирування;
- довідкові ціни спеціалізованих комерційних видань та публікацій, у тому числі електронних та інших банків даних;
- звіти та довідки відділів з економічних питань у складі дипломатичних представництв України за кордоном;
- інші інформаційні джерела, що визнаються офіційними в установленому порядку.

У найбільш повному обсязі вчення про «справедливу ціну» викладено Фоною Аквінським. Розмірковуючи про розумові та моральні чесноти, він довів поняття справедливості, яку визначає як «постійне і тверде бажання давати кожному те, на що він має право».

Отже, Фома Аквінський стверджує, що кожна річ має свою визначену «справедливу ціну», установити яку можна точно. Утім це твердження не стало аксіомою, оскільки вивчення цього економічного феномену не завершено й сьогодні.

Окремої уваги заслуговують об'єкти, що відображаються підприємством на позабалансових рахунках. Корисність і зобов'язання за ними можуть виникнути внаслідок минулих подій та існування яких буде підтверджено лише тоді, коли відбудеться одна чи більше невизначених майбутніх подій, над якими підприємство не має повного контролю. Тобто вони стануть реальними тоді, коли відбудеться у майбутньому одна чи кілька невизначених подій. На цій підставі можна зробити висновок, що непередбачені корисність і зобов'язання – це не просто потенційні, а умовні вартісні величини, які не відображаються в балансі підприємства, а обліковуються з метою контролю за обліковою оцінкою на позабалансових рахунках

При розгляді питань формування економічного потенціалу за рахунок інвестиційної привабливості підприємства особливе місце серед науково-обґрунтованих і практично значущих підходів займають мультиплікатори (спеціальні ринкові коефіцієнти) відношення ринкової ціни суб'єкта господарювання до певних економічних показників, які характеризують його діяльність.

Для розкриття цього напрямку аналізу наведемо загальну характеристику можливих мультиплікаторів:

- величина ринкової вартості підприємства на 1 грн. створеного чистого прибутку - показник є одним з ключових, на основі аналізу значень якого робиться висновок про рівень економічної привабливості підприємства.

Істотним недоліком даного мультиплікатора є те, що він не може застосовуватися за від'ємних значень прибутку підприємства (тобто у разі збитків);

- відношення ринкової вартості підприємства до створеного чистого доходу – відображає рівень участі реалізованих об'єктів господарської діяльності у формуванні ринкової привабливості підприємства;
- відношення ринкової та балансової вартостей підприємства - показник характеризує ступінь захищеності від ризику при інвестуванні;
- величина ринкової вартості підприємства на 1 грн. дивідендів демонструє дивідендну політику підприємства;
- відношення ринкової вартості підприємства до чистих активів (власного капіталу) – показник визначає ступінь надійності інвестицій в підприємство. Перевищення ринкової вартості підприємства над вартістю чистих активів визначає вартісний показник ділової репутації підприємства. Під коефіцієнтом ділової репутації можна розуміти відношення ділової репутації до ринкової вартості підприємства.

$$\text{КДР} = \text{ДРП} : \text{РВП}; \text{ДРП} = \text{РВП} - \text{ВЧА}; \text{РВП} = \text{КДР} \times \text{ВЧА},$$

де КДР – коефіцієнт ділової репутації; ДРП – ділова репутація підприємства; РВП – ринкова вартість підприємства; ВЧА – вартість чистих активів підприємства.

Чим вищий КДР, тим більша частка ділової репутації у вартості підприємства. В економічній літературі за розміром КДР підприємства поділяють на чотири умовні групи за рівнями господарювання: 1) $-1 > \text{КДР} > -0,5$ – критичний; 2) $0,5 > \text{КДР} > 0$ – незадовільний; 3) $0 > \text{КДР} > 0,5$ – достатній; 4) $0,5 > \text{КДР} > 1$ – високий.

- відношення ринкової вартості підприємства до власних оборотних активів дозволяє оцінити свободу маневру виробничими запасами і безпеку господарської діяльності.

Наведені оціночні показники відображають взаємозв'язок ринкової вартості підприємства та факторів, які на неї впливають. Дані коефіцієнти досліджуватимуть взаємозв'язок між ринковою вартістю підприємства, здатністю підприємства генерувати доходи, структурою його капіталу і рівнем ризику.

Загальна структура ринкової вартості підприємства наведена в табл. 14.3.5.

Але щоб обґрунтовано судити про зміни, що відбулись у величині вартості підприємства, доцільно ці зміни розглянути через призму співвідношення між авансованими активами і власним капіталом. Це зумовлено тим, що авансовані активи (АА) можуть зростати без зміни величини власного капіталу (ВК) за рахунок кредитів та інших залучених коштів. За такої ситуації буде знижуватися коефіцієнт автономії (незалежності) як відношення власного капіталу до загальної вартості активів. І якщо за такого зниження він не переходить критичної межі (0,5 і нижче), то таке зростання вартості підприємства, за інших однакових умов,

Таблиця 14.3.5

Оцінка ринкової вартості підприємства

(тис.грн.)

Джерела ринкової вартості підприємства	Періоди				Відхилення		
	минулий		поточний		+,-	%	пунктів у структурі
	сума	%	сума	%			
Чисті активи за балансовою вартістю	18147,5	55,1	21749,5	56,0	3602,0	19,8	0,9
Перевищення справедливої вартості над балансовою вартістю	4711,2	14,3	5179,4	13,3	468,2	9,9	-1,0
Вартість від операцій з об'єктами позабалансових рахунках	2189,9	6,6	3712,6	9,6	1522,7	69,5	3,0
Ділова репутація	7918,7	24,0	8216,3	21,1	297,6	3,8	-2,9
Ринкова вартість підприємства	32967,3	100,0	38857,8	100,0	5890,5	17,9	0,0

слід розглядати як позитивний крок в його розвитку, оскільки при цьому збільшуватимуться обсяги господарської діяльності і потенційні можливості для підвищення її ефективності. Але при цьому необхідно мати на увазі, що реальна (чиста) вартість підприємства за такого зростання авансованих активів залишиться незмінною і це важливо знати, оскільки вона (чиста вартість) найбільш об'єктивно відбиває величину і динаміку руху цього економічного ефекту.

З огляду на сказане особливо важливо простежити за змінами величини власного капіталу. Його зростання може відбуватися двома шляхами. Перший — завдяки скороченню боргових зобов'язань. В результаті такого скорочення авансовані активи залишаються незмінними, але збільшується чиста (реальна) вартість підприємства, зростає коефіцієнт автономії (незалежності), що є свідченням зміцнення його фінансової стійкості. Але можливості для нарощування обсягів господарської виробництва залишаються у підприємства незмінними.

Другий шлях — реінвестування отриманого прибутку в приріст авансованих активів. Як наслідок, водночас зростають авансовані активи. При цьому можлива ситуація, коли $\Delta AA = \Delta BK$, тобто авансовані активи зростають на таку саму абсолютну вартісну величину, як і власний капітал. Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності) в цих умовах підвищується, фінансовий стан підприємства зміцнюється, можливості для нарощування

обсягів господарської діяльності і підвищення ефективності зростають.

Можливий і такий варіант зростання авансованих активів і власного капіталу, за якого $\Delta AA > \Delta BK$, оскільки тут $\Delta AA = \Delta BK + \Delta ПЗ$, де $\Delta ПЗ$ — приріст зобов'язань. Тобто в даному разі приріст AA формується як за рахунок приросту BK , так і приросту $ПЗ$. І якщо в цих умовах $\Delta BK = \Delta ПЗ$, то коефіцієнт автономії (незалежності) буде знижуватися, не кажучи вже про ситуацію, коли $\Delta BK < \Delta ПЗ$. Математично доводиться, що коефіцієнт автономії (незалежності) в умовах зміни AA , BK і $ПЗ$ тоді залишається незмінним, коли $\Delta BK : \Delta ПЗ = 1,2$, тобто коли приріст власного капіталу перевищуватиме приріст зобов'язань на 20 %. Зрозуміло, що даний коефіцієнт буде зростати в разі, коли $\Delta BK : \Delta ПЗ > 1,2$. Цей варіант зростання вартості підприємства є найбільш прийнятним, оскільки при цьому збільшується його чиста вартість, зростають можливості для нарощування обсягів господарської діяльності і підвищення її ефективності, зміцнюється фінансовий стан. Прийнятним для підприємства може бути і такий варіант зростання вартості підприємства, коли $\Delta BK = \Delta ПЗ$ і навіть коли $\Delta BK < \Delta ПЗ$ але за умови, що при цьому коефіцієнт автономії (незалежності) не знижується за критичну межу (0,5).

Формування вартісного потенціалу підприємства – це складний інвестиційно-інноваційний процес, який забезпечується наявними ресурсами і результатами господарської діяльності. Вартісний потенціал підприємства слід вивчати як певний досягнутий рівень розвитку господарюючої системи (моментна величина) та з позицій його подальшого збільшення, для чого необхідні відповідні ресурси та умови (динамічна величина).

РОЗДІЛ 15. АНАЛІЗ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

15.1. Зміст та об'єкти системи оподаткування підприємства.

15.2. Формування показників в системі оподаткування підприємства.

15.3. Аналіз податкових платежів підприємства.

15.1. Зміст та об'єкти системи оподаткування підприємства

Однією із найбільш динамічних сфер держаного регулювання господарської діяльності підприємств є оподаткування. Податки – дуже складна і надзвичайно впливова на всі економічні явища та процеси фінансова категорія. Це – обов'язковий елемент економічної системи будь-якої держави незалежно від того, яку модель економічного розвитку вона обирає, які політичні сили перебувають при владі. Об'єктивною реальністю є те, що за наявних економічних умов підприємницької структури та громадяни повинні віддавати частку свої доходів на загальнодержавні суспільні потреби, а натомість одержувати від держави безоплатно блага і послуги.

Податки є не тільки головним джерелом формування державного бюджету, а й виконують роль фінансового регулятора виробництва, стають засобом забезпечення соціальної сфери. Саме податки є важливим і впливовим інструментом регулювання економічних відносин та інтересів держави, регіонів, суб'єктів господарювання і окремих громадян. Вони мають стимулювати розвиток усього прогресивного та ефективного, регулювати суперечності що виникають у процесі реалізації стратегії розвитку підприємств і держави.

Система оподаткування ґрунтується на таких принципах:

✓ загальність оподаткування – кожна особа зобов'язана сплачувати встановлені податки та збори, платником яких вона є згідно з діючим законодавством;

✓ рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації – забезпечення однакового підходу до всіх платників податків незалежно від соціальної, расової, національної,

релігійної приналежності, форми власності юридичної особи, громадянства фізичної особи, місця походження капіталу;

✓ невідворотність настання визначеної законом відповідальності у разі порушення податкового законодавства;

✓ презумпція правомірності рішень платника податку в разі, якщо норма закону чи іншого нормативно-правового акта, виданого на підставі закону, або якщо норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу;

✓ фіскальна достатність – встановлення податків та зборів з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його надходженнями;

✓ соціальна справедливість – установа податків та зборів відповідно до платоспроможності платників податків;

✓ економічність оподаткування – установа податків та зборів, обсяг надходжень від сплати яких до бюджету значно перевищує витрати на їх адміністрування;

✓ нейтральність оподаткування – установа податків та зборів у спосіб, який не впливає на збільшення або зменшення конкурентоздатності платника податків;

✓ стабільність – зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Податки та збори, їх ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного року;

✓ рівномірність та зручність сплати – установа строків сплати податків та зборів, виходячи із необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджетів для здійснення витрат бюджету та зручності їх сплати платниками;

✓ єдиний підхід до встановлення податків та зборів – визначення на законодавчому рівні усіх обов'язкових елементів податку.

До об'єктів оподаткування які визначаються явищами, предметами чи процесами, внаслідок наявності яких підприємство сплачує податки, належать:

1. Прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду.

2. Загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід працівників платників податку, який включає:

- доходи у вигляді заробітної плати, нараховані (виплачені) платнику податку відповідно до умов трудового договору (контракту);
- суми винагород та інших виплат, нарахованих (виплачених) платнику податку відповідно до умов цивільно-правового договору;
- доходи від продажу об'єктів майнових і немайнових прав, зокрема інтелектуальної (промислової) власності, та прирівняні до них права, доходи у вигляді сум авторської винагороди, іншої плати за надання права на користування або розпорядження іншим особам нематеріальним активом (творами науки, мистецтва, літератури або іншими нематеріальними активами), об'єкти права інтелектуальної промислової власності та прирівняні до них права (роялті), у тому числі отримані спадкоємцями власника такого нематеріального активу;
- дохід від надання майна в лізинг, оренду або суборенду (строкове володіння та/або користування);
- дохід у вигляді дивідендів, вирахів, призів, процентів;
- інвестиційний прибуток від проведення платником податку операцій з цінними паперами, деривативами та корпоративними правами, випущеними в інших, ніж цінні папери, формах;
- дохід у вигляді вартості успадкованого чи отриманого у дарунок майна у межах, що оподатковується;
- сума надміру витрачених коштів, отриманих платником податку на відрядження або під звіт та не повернутих у встановлені законодавством строки;
- кошти або майно (нематеріальні активи), отримані платником податку як хабар, викрадені чи знайдені як скарб, не зданий державі згідно із законом, у сумах, які визначені обвинувальним вироком суду незалежно від призначеної ним міри покарання;
- дохід у вигляді неустойки (штрафів, пені), відшкодування матеріальної або немайнової (моральної) шкоди;
- сума страхових виплат, страхових відшкодувань, викупних сум або пенсійних виплат, що сплачуються платнику податку за договорами довгострокового страхування життя (у тому числі за договорами страхування довічних пенсій) та недержавного пенсійного забезпечення, за договорами пенсійного вкладу, договорами довірчого управління, укладеними з учасниками фондів банківського управління;
- сума пенсійних внесків у межах недержавного пенсійного забезпечення відповідно до закону, страхових платежів (страхових внесків, страхових премій), пенсійних вкладів, внесків до фонду банківського управління, сплачена будь-якою особою – резидентом за платника податку чи на його користь;
- дохід, отриманий платником податку як додаткове благо.

Під час нарахування (надання) доходів у будь-якій негрошовій формі базою оподаткування є вартість такого доходу, розрахована за звичайними цінами помножена на коефіцієнт, який обчислюється за такою формулою:

$K = 100 : (100 - Sp)$, де K – коефіцієнт; Sp – ставка податку, встановлена для таких доходів на момент їх нарахування.

У такому самому порядку визначаються об'єкт оподаткування і база оподаткування для коштів, надміру витрачених платником податку на відрядження або під звіт та не повернутих у встановлені законодавством строки.

Під час нарахування доходів у формі заробітної плати база оподаткування визначається як нарахована заробітна плата, зменшена на суму єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, страхових внесків до накопичувального фонду, а у випадках, передбачених законом, – обов'язкових страхових внесків до недержавного пенсійного фонду, які відповідно до закону сплачуються за рахунок заробітної плати працівника, а також на суму податкової соціальної пільги за її наявності.

3. Постачання товарів і послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, у тому числі операції з передачі права власності на об'єкти застави позичальнику (кредитору), на товари, що передаються на умовах товарного кредиту, а також з передачі об'єкта фінансового лізингу в користування лізингоотримувачу/орендарю, а також імпорт та експорт товарів і послуг.

4. Операції з підкацизними товарами (продукцією) щодо їх реалізації, власного споживання, промислової переробки, здійснення внесків до статутного капіталу, а також своїм працівникам, ввезення на митну територію України, втрат що перевищують встановлені норми.

5. Колісні транспортні засоби, судна, літаки і вертольоти, при першій реєстрації їх в Україні.

6. Обсяги та види:

✓ забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами;

✓ забруднюючих речовин, які скидаються безпосередньо у водні об'єкти;

✓ відходів, що розміщуються у спеціально відведених для цього місцях чи на об'єктах, крім обсягів та видів (класів) окремих відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання, які мають ліцензію на збирання і заготівлю окремих видів відходів як вторинної сировини і провадять статутну діяльність із збирання і заготівлі таких відходів;

✓ палива, реалізованого податковими агентами;

✓ радіоактивних відходів, що утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання та/або тимчасово зберігаються їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк;

✓ електричної енергії, виробленої експлуатуючими організаціями ядерних установок (атомних електростанцій).

7. Фактичні обсяги нафти та нафтопродуктів, що транспортуються територією України.

8. Сума добутків відстаней відповідних маршрутів транспортування (переміщення) на обсяги природного газу та аміаку, транспортованих (переміщених) кожним маршрутом транспортування.

9. Обсяг видобутої вуглеводневої сировини, як основний фізичний показник фінансового доходу в умовах як регульованого, так і відкритого сегментів ринку вуглеводів.

10. Обсяг корисних копалин (мінеральної сировини): видобутих з надр і відходів та погашених (втрат у надрах під час видобування).

11. Площа об'єктів житлової нерухомості (житлові будинки, прибудови, квартири, котеджі, кімнати, садові і дачні будинки).

12. Земельна ділянка, яка спеціально відведена для забезпечення паркування транспортних засобів на автомобільних дорогах загального користування, тротуарах або інших місцях, а також комунальні гаражі, стоянки, паркінги (будівлі, споруди, їх частини), які побудовані за рахунок коштів місцевого бюджету.

13. Торгові патенти на окремі види підприємницької діяльності (продаж товарів, надання побутових послуг, торгівля валютними цінностями, діяльність у сфері розваг).

14. Вартість проживання (ночівлі) туристів на території адміністративно-територіальної одиниці.

15. Земельні ділянки (частки, паї) які перебувають у власності або користуванні.

16. Площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди.

17. Вартість відпущеної електричної та теплової енергії.

18. Вартість природного газу в обсязі, відпущеному кожній категорії споживачів (населення, бюджетні установи, підприємства комунальної теплоенергетики, теплові електростанції, суб'єкти господарювання для власних потреб).

19. Ширина смуги радіочастот, що визначається як частина смуги радіочастот загального користування у відповідному регіоні та зазначена в ліцензії на користування радіочастотним ресурсом України або в дозволі на експлуатацію радіоелектронного засобу та випромінювального пристрою для технологічних користувачів та користувачів, які

користуються радіочастотним ресурсом для розповсюдження телерадіопрограм.

20. Спеціальне використання води водокористувачами для потреб діяльності:

а) фактичний обсяг води, який використовують водокористувачі, з використанням обсягу втрат води в їх системах водопостачання;

б) спеціальне використання води без її вилучення з водних об'єктів:

- гідроенергетики – фактичний обсяг води, що пропускається через турбіни гідроелектростанцій для вироблення електроенергії;

- водного транспорту – час використання поверхневих вод вантажним самохідним і несамохідним флотом, що експлуатується (залежно від тоннажності), та пасажирським флотом, що експлуатується (залежно від кількості місць).

- рибицтва – фактичний обсяг води, необхідної для поповнення водних об'єктів під час розведення риби та інших водних живих ресурсів (у тому числі для поповнення, яке пов'язане із втратами води на фільтрацію та випаровування).

21. Використання лісових ресурсів:

а) деревина, заготовлена в порядку рубок головного користування;

б) деревина, заготовлена під час проведення заходів:

- поліпшення якісного складу лісів, їх оздоровлення, посилення захисних властивостей (у деревостанах віком понад 40 років - рубки догляду за лісом, вибіркові санітарні рубки, вибіркові лісовідновні рубки, рубки, пов'язані з реконструкцією, ландшафтні рубки і рубки переформування; незалежно від віку деревостанів - суцільні санітарні та суцільні лісовідновні рубки);

- розчищення лісових ділянок, вкритих лісовою рослинністю, у зв'язку з будівництвом гідровузлів, трубопроводів, шляхів тощо;

в) другорядні лісові матеріали (заготівля живиці, пнів, лубу та кори, деревної зелені, деревних соків та інших другорядних лісових матеріалів, передбачених нормативно-правовими актами з ведення лісового господарства);

г) побічні лісові користування (заготівля сіна, випасання худоби, заготівля дикорослих плодів, горіхів, грибів, ягід, лікарських рослин, збирання лісової підстилки, заготівля очерету та інших побічних лісових користувань, передбачених нормативно-правовими актами з ведення лісового господарства);

д) використання корисних властивостей лісів для культурно-оздоровчих, рекреаційних, спортивних, туристичних і освітньо-виховних цілей та проведення науково-дослідних робіт.

22. Виручка, одержувана від реалізації в оптово-роздільній торгівельній мережі алкогольних напоїв та пива.

23. Операції з імпорту, експорту та транзиту товарів через митний

кордон.

Визначені для підприємства об'єкти оподаткування формують прямі податки (справляються в процесі придбання й акумуляції матеріальних благ, включаються в ціну товару й сплачуються виробником або власником) і непрямі (справляються в процесі витрачання матеріальних благ, визначаються розміром споживання, включаються у вигляді надбавки до ціни реалізації товару й сплачуються споживачем). Схематично це виглядає таким чином: якщо прямі податки включаються до ціни на стадії виробництва у підприємства виходячи з реального чи передбаченого доходу, то непрямі тільки на стадії реалізації і як надбавка до ціни товару.

Об'єкти оподаткування підприємства забезпечують побудову податкового механізму і визначають можливість виконання податками відповідних функцій.

Найважливішими функціями податків є: фіскальна (примусове відчуження доходів підприємства для задоволення потреб суспільства); регулююча (спрямування розвитку підприємства); контрольна (оцінка раціональності і збалансованості податкової системи); розподільна (перерозподіл доходів між підприємствами і державою); стимулююча (забезпечення заохочення, прискорення, посилення, спонукання до дії чи до певних змін процесів, явищ, і реверсний вплив – стримування, сповільнення, послаблення, обмеження); накопичувальна (мета та інтерес в розподілі коштів підприємства).

В процесі формування об'єктів оподаткування необхідно оптимально врахувати інтереси трьох сторін: держави, підприємства і громадян.

15.2. Формування показників в системі оподаткування підприємства

Реалізація системи оподаткування на підприємстві здійснюється через розрахунок, аналіз і контроль показників господарської діяльності, які закладені в конкретному виді податку. Цілісна система показників формування кожного податку забезпечує об'єктивну характеристику його елементів і становить механізм оподаткування. Серед них можна виділити як обов'язкові, так і факультативні. Обов'язкові елементи механізму податку включають групу основних і додаткових показників.

Основні показники визначають фундаментальні, сутнісні характеристики податку, які формують головне уявлення про зміст податкового механізму. Групу основних показників механізму податку формують об'єкт оподаткування і ставка податку.

Додаткові показники механізму податку деталізують специфіку конкретного платежу, створюють завершену і повну систему податкового

механізму, забезпечують логічний і раціональний режим його закріплення. Сукупність додаткових показників механізму податку досить різноманітна і залежить від ступеня деталізації податкового механізму. Як додаткові показники механізму податку можна виділити: джерело сплати податку, методи і способи сплати, податкові пільги.

В окремих випадках специфіка податку передбачає виділення факультативних податків які підкреслюють своєрідність саме цього податкового механізму.

Таким чином, роль показників в оподаткуванні підприємства є однією з провідних. В ідеальній ситуації її реалізація дозволяє досягти справедливості в оподаткуванні, повнокровно забезпечити процес планування і управління справами податків.

У податковій звітності використовується система показників, які мають дещо інший алгоритм розрахунку, ніж у фінансовій і статистичній звітностях. Виходячи з цього, наведемо економічну сутність окремих показників податкової звітності, які можуть використовуватись у фінансовому аналізі.

1. Показники щодо оподаткування прибутку підприємств.

1.1. Дохід підприємства для визначення прибутку з метою оподаткування (ДПП) – загальна сума доходу від усіх видів діяльності, отримана (нарахована) в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, так і за її межами:

$$\text{ДПП} = \text{ОРО} \times \text{ЦОО},$$

де ОРО – обсяг реалізації об'єктів господарської діяльності; ЦОО – ціна за одиницю реалізованих об'єктів.

1.2. Витрати підприємства для визначення прибутку з метою оподаткування (ВПП) – сума будь-яких витрат у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбані (виготовлені) для їх подальшого використання у власній господарській діяльності:

$$\text{ВПП} = \text{СРО} + \text{ІВП}$$

де СРО – собівартість реалізованих об'єктів господарської діяльності підприємств; ІВП – інші витрати підприємства пов'язані з об'єктами господарської діяльності.

1.3. Собівартість реалізованих об'єктів господарської діяльності підприємств (СРО) – витрати прямо пов'язані із створенням реалізованих об'єктів:

$$\text{СРО} = \text{СПВ} \times \text{ОРО}$$

де СПВ – собівартість одиниці реалізованих об'єктів господарської діяльності за прямими витратами виробництва і загальновиробничих витрат.

Витрати, що формують собівартість реалізованих об'єктів господарської діяльності визначаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких об'єктів.

При реалізації об'єктів діяльності їх оцінка для визначення собівартості одиниці реалізованих об'єктів за прямими витратами (СПВ), здійснюється за одним з таких методів:

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці реалізованих об'єктів діяльності;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходження реалізованих об'єктів діяльності (ФІФО);
- ціни продажу.

Ідентифікована собівартість (СП) при реалізації використовується за умови обліку кожної одиниці об'єктів діяльності за ознакою ідентифікації.

$$CPO = СП \times OPO$$

Середньозважена собівартість одиниці реалізованих об'єктів діяльності підприємства (ССП) визначається щодо кожної одиниці діленням сумарної вартості залишку таких об'єктів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці об'єктів на сумарну кількість об'єктів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці об'єктів.

$$CPO = ССП \times OPO$$

За методом ФІФО собівартість одиниці реалізованих об'єктів діяльності підприємства (СФП) визначається у тій послідовності у якій вони створювались на підприємстві, тобто об'єкти, які першими реалізуються, оцінюються за собівартістю перших за часом створення.

$$CPO = СФП \times OPO$$

Метод ціни продажу передбачає, що собівартість реалізованих об'єктів визначається як різниця між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торговельної націнки на ці товари. Сума торговельної націнки на реалізовані товари визначається як добуток продажної (роздрібної) вартості реалізованих товарів і середнього відсотку торговельної націнки. Середній відсоток торговельної націнки визначається діленням суми залишку торговельних націнок на початок звітного місяця і торговельних націнок у продажній вартості одержаних у звітному місяці товарів на суму продажної (роздрібної) вартості залишку товарів на початок звітного місяця та продажної (роздрібної) вартості одержаних у звітному місяці товарів:

$$CPO = ПВП - ПВП \times (H3O + HOO) : (ПВЗ + ПВО)$$

де ПВП – продажна вартість проданих об'єктів; H3O – націнка на залишок об'єктів на початок звітного періоду; HOO – націнка на одержані об'єкти у звітному періоді; ПВЗ – продажна вартість залишку об'єктів на початок звітного періоду; ПВО – продажна вартість одержаних об'єктів у звітному періоді.

1.4. Інші витрати підприємства пов'язані з об'єктами господарської діяльності (ПВ):

$$\text{ІВП} = \text{АВП} + \text{ВЗП} + \text{ІВГ}$$
$$\text{ІВГ} = \text{ОВП} + \text{ФВП} + \text{ВЗД} + \text{ІНВ}$$

де АВП – адміністративні витрати; ВЗП – витрати на збут; ІВГ – інші витрати господарської діяльності; ОВП – операційні витрати підприємства; ФВП – фінансові витрати; ВЗД – витрати звичайної діяльності; ІНВ – інші витрати.

Інші витрати визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

1.5. Групи основних засобів та інших необоротних активів за мінімально допустимими строками амортизації (табл. 15.2.1).

1.6. Групи нематеріальних активів та строки їх амортизації (табл. 15.2.2).

1.7. Визначення витрат підприємства, пов'язаних з використанням необоротних активів, здійснюють шляхом розрахунку амортизації, тобто розподілу вартості, яка амортизується протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів:

1) прямолінійного, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів;

2) зменшення залишкової вартості, за яким 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. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість;

3) прискореного зменшення залишкової вартості, за яким 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 відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється.

4) кумулятивного, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання;

5) виробничого, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

Таблиця 15.2.1

Групи основних засобів та інших необоротних активів за мінімально допустимими строками амортизації

Податковий кодекс			План рахунків бухгалтерського обліку	
№ групи	Назва групи	Мінімально допустимий строк корисного використання	Код субрахунку	Назва групи
Рахунок 10 «Основні засоби»				
1.	Земельні ділянки	–	101	Земельні ділянки
2.	Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані із будівництвом*	15	102	Капітальні витрати на поліпшення земель
3.	Будівлі споруди передавальні пристрої	20 15 10	103	Будівлі та споруди
4.	Машини та обладнання з них: група обчислювальної техніки та зв'язку	5 2	104	Машини та обладнання
5.	Транспортні засоби	5	105	Транспортні засоби
6.	Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4	106	Інструменти, прилади, інвентар
7.	Тварини	6	107	Робоча та продуктивна худоба
8.	Багаторічні насадження	10	108	Багаторічні насадження
9.	Інші основні засоби	12	109	Інші основні засоби
Рахунок 11 «Інші необоротні матеріальні активи»				
10.	Бібліотечні фонди	–	111	Бібліотечні фонди
11.	Малоцінні необоротні матеріальні активи	–	112	Малоцінні необоротні матеріальні активи
12.	Тимчасові (нетитульні) споруди	5	113	Тимчасові (нетитульні) споруди
13.	Природні ресурси	–	114	Природні ресурси
14.	Інвентарна тара	6	115	Інвентарна тара
15.	Предмети прокату	6	116	Предмети прокату
16.	Довгострокові біологічні активи	7	117	Інші необоротні матеріальні активи

* - курсивом виділено відмінності у назві об'єктів в Податковому кодексі України і в Плані рахунків бухгалтерського обліку підприємств і організацій України.

Таблиця 15.2.2

Групи нематеріальних активів та строки їх амортизації

Групи	Строк амортизації
група 1 – права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище);	необмежений
група 2 – права користування майном (право користування земельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою, відповідно до закону, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);	необмежений
група 3 – права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;	необмежений
група 4 – права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, в тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо) крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;	не менш як 5 років
група 5 – авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо) крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;	не менш як 2 роки
група 6 – інші нематеріальні активи (право на ведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо)	необмежений

б) амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50 відсотків його вартості, яка амортизується, та решта 50 відсотків вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта в розмірі 100 відсотків його вартості.

Амортизація на земельні ділянки і природні ресурси не нараховується. Амортизація нематеріальних активів нараховується із застосуванням таких методів: прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного, виробничого.

Інформація щодо можливих методів амортизації по відношенню до окремих об'єктів наведена в табл. 15.2.3.

Таблиця 15.2.3

Інформація щодо методів амортизації за об'єктами необоротних активів

Методи амортизації	Номер групи основних засобів та інших необоротних активів															
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	14	15	16		
прямолінійний									X	X						
зменшення залишкової вартості								X	X	X	X	X	X			
прискореного зменшення залишкової вартості	X	X			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	
кумулятивний								X	X	X	X	X	X			
виробничий								X	X							
50%/50%	X	X	X	X	X	X	X	X			X	X	X	X	X	
100%	X	X	X	X	X	X	X	X			X	X	X	X	X	

Для визначення суми амортизації (витрат) можливо використати наступні математичні розрахунки.

1. Прямолінійний метод

$$P_a = (\Pi_b - Л_b) : K_b, \text{ або } 1 : K_b \times V_a, \text{ або } V_a : K_b, \text{ або } H_a \times V_a;$$

$$H_a = 1 : K_b$$

2. Метод зменшення залишкової вартості

$$P_a = 1 - \sqrt[K_b]{Л_b : \Pi_b \times 3_a},$$

$$\text{або } H_a \times 3_a$$

$$H_a = 1 - \sqrt[K_b]{Л_b : \Pi_b}$$

3. Метод прискореного зменшення залишкової вартості

$$P_a = 1 : K_b \times K_n \times 3_a, \text{ або } H_a \times 3_a;$$

$$K_n = 2; H_a = 1 : K_b \times K_n$$

4. Кумулятивний метод

$$P_a = (\Pi_b - Л_b) \times (K_b - K_e) : [K_b \times (K_b + 1)] : 2,$$

$$\text{або } H_a \times V_a$$

$$H_a = Ч_p : С_p$$

5. Виробничий метод:

$$M_a = (\Pi_b - Л_b) : H_o \times O_m,$$

$$\text{або } V_a : H_o \times O_m,$$

$$\text{або } H_a \times O_m$$

$$H_a = (\Pi_b - Л_b) : H_o.$$

При використанні методів нараховання амортизації основних засобів: прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості і кумулятивного щомісячна сума амортизації визначається за розрахунком:

$$M_a = P_a : 12,$$

де P_a – річна сума амортизації; M_a – місячна сума амортизації; Π_b – первісна

вартість об'єкта; Лв – ліквідаційна вартість об'єкта; Кв – очікуваний термін корисного використання об'єкта; Ва – вартість об'єкта, що підлягає амортизації; На – норма амортизації на рік (при виробничому методі – на одиницю продукції, робіт, послуг); Зв – залишкова (балансова) вартість; Кп – коефіцієнт прискореного зменшення залишкової вартості; Ке – кількість років експлуатації об'єкта; Но – нормативний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство передбачає створити, використовуючи об'єкт; Ом – місячний обсяг продукції (робіт, послуг), який виготовлений (виконаний) з використанням об'єкта; Чр – число років, що залишається до кінця терміну використання об'єкта; Ср – сума років терміну використання об'єкта.

Амортизація об'єкта основних засобів нараховується протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, установленого підприємством, але не менше мінімально допустимого строку (табл. 15.2.1 і табл. 15.2.2), помісячно, починаючи з місяця, що настає за місяцем введення об'єкта основних засобів в експлуатацію і зупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації.

Базою для фактичного нарахування амортизації є основні засоби, які відображаються в обліку підприємства на початок року. Підсумок місячної амортизації за розрахунком станом 31.12 кожного року та розрахунком за січень (об'єкти з виробничим методом амортизації, 50%/50% і 100%) формує загальні витрати підприємства від амортизації за січень місяць наступного року.

Щомісяця, окремо січень і наступні місяці на підставі розрахунків складають відомості нарахованої амортизації для формування витрат за об'єктами господарської діяльності.

Місячну суму амортизації в наступні місяці коригують за змінами в складі основних засобів протягом минулого місяця. При цьому до нарахованої амортизації за попередній місяць додають суму амортизації на основні засоби, що надійшли, і віднімають суму амортизації на основні засоби, що вибули.

Для визначення амортизаційних відрахувань за об'єктами основних засобів з виробничим методом нарахування амортизації складають щомісяця окремий розрахунок.

Сума амортизації за поточний місяць (АПМ) розраховується наступним чином:

$$\text{АПМ} = \text{АММ} - \text{АВМ} - \text{АМП} - \text{ПВМ} - \text{АСМ} + \text{АВП} + \text{АПП} + \text{ПВП} + \text{АНП}$$

де АММ – амортизація за минулий місяць; АВМ – амортизація нарахована за виробничим методом в минулому місяці; АМП – амортизація минулого місяця щодо об'єктів за методом нарахування 50%/50% (перший місяць використання або місяць вилучення з об'єктів амортизації); ПВМ – амортизація минулого місяця за методом нарахування 100 % (перший місяць використання); АСМ – амортизація за об'єктами що вибули в минулому місяці, щодо яких призупинено нарахування амортизації, а також об'єктів вартість яких повністю амортизувалися; АВП – амортизація нарахована з виробничим методом в поточному місяці; АПП – амортизація поточного місяця щодо об'єктів за методом нарахування 50%/50% (перший місяць використання або місяць

вилучення з об'єктів амортизації); ПВП – амортизація поточного місяця щодо об'єктів за методом нарахування 100 % (перший місяць використання); АНП – амортизація за об'єктами що надійшли в минулому місяці і за об'єктами щодо яких поновлено нарахування амортизації.

1.8. Первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних із їх ремонтом та поліпшенням (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція), що приводить до зростання майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єктів у сумі, що перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного податкового року з віднесенням суми поліпшення на об'єкт основного засобу, щодо якого здійснюється ремонт та поліпшення.

Сума витрат, що пов'язана з ремонтом та поліпшенням об'єктів основних засобів, у тому числі орендованих, у розмірі, що не перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів на початок звітного року, відноситься до витрат того звітного податкового періоду, в якому такі ремонт та поліпшення були здійснені.

При розрахунку витрат на ремонт і поліпшення основних засобів необхідно звернутися до наступних визначень:

- *поточний ремонт* виконується при необхідності усунення дрібних неполадок і попередження прогресуючого фізичного спрацювання поза технологічним процесом з використанням запасних частин, деталей, вузлів та інших матеріалів.

- *капітальний ремонт* вимагає великих одночасних витрат для відновлення нормального фізичного стану об'єкта шляхом заміни конструктивних елементів основних засобів.

- *модернізація* (фр. *moderniser* – новітній, сучасний) – часткове вдосконалення конструкції та заміна застарілого устаткування (машин, обладнання та ін.), технології виробництва, технічне й технологічне переоснащення підприємств.

- *модифікація* (лат. *modificatio* – зміна) – 1) прогресивні зміни, перетворення виробництва, технології, продукції, що виробляється, створення кращого варіанта, нової моделі; 2) видозмінена модель виробу, машини.

- *реконструкція* – перебудова (перетворення) основних засобів, техніки і технології на підприємстві з метою підвищення рівня та поліпшення якості продукції, що випускається, освоєння нових товарів.

Повністю відносяться до складу витрат звітного періоду витрати на технічний догляд і консервування основних засобів.

Технічний догляд і обслуговування основних засобів є складовою частиною технологічного процесу і передбачає виконання робіт на працюючих об'єктах по підтриманню їх в робочому стані, для забезпечення процесу господарської діяльності.

Консервація основних засобів підприємств – це комплекс заходів,

спрямованих на довгострокове (але не більш як три роки) зберігання основних засобів підприємств у разі припинення виробничої та іншої господарської діяльності з можливістю подальшого відновлення їх функціонування.

Витрати звітного періоду на ремонт та поліпшення основних засобів розподіляються наступним чином:

$$ВЗП \leq БВЗ \times 0,1$$

$$ПВЗ > БВЗ \times 0,1,$$

де ВЗП – витрати на ремонт та поліпшення основних засобів звітного періоду; БВЗ – балансова вартість основних засобів на початок звітного періоду; ПВЗ – витрати на ремонт та поліпшення що збільшують первісну вартість основних засобів.

Суму витрат на ремонт і поліпшення основних засобів що перевищує 10 % сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів необхідно ідентифікувати з конкретним об'єктом і відносити на збільшення його балансової вартості.

1.9. Підприємства мають право проводити переоцінку об'єктів основних засобів, застосовуючи щорічну індексацію вартості основних засобів, що амортизується, та суми накопиченої амортизації на коефіцієнт індексації, який визначається за формулою:

$$K_i = [I_{(a-1)} - 10] : 100,$$

де $I_{(a-1)}$ – індекс інфляції року, за результатами якого проводиться індексація. Якщо значення K_i не перевищує одиниці, індексація не проводиться.

Збільшення вартості об'єктів основних засобів, що амортизується, здійснюється станом на кінець року (дату балансу) за результатами якого проводиться переоцінка та використовується для розрахунку амортизації з першого дня наступного року.

1.10. Прибуток з метою оподаткування (ПМО) – об'єкт оподаткування, розраховують за формулою:

$$ПМО = ДПП - ВПП$$

1.11. Податок на прибуток (ППП) – сума прибутку, яка визначається як податкове зобов'язання підприємства:

$$ППП = ПМО \times СОП,$$

де СОП – ставка оподаткування прибутку.

2. Показники щодо оподаткування доданої вартості.

2.1. База для розрахунку податкового кредиту (БПК) - вартість придбаних робіт, послуг, основних засобів, запасів та інших матеріальних ресурсів з метою їх подальшого використання у межах господарської діяльності:

$$БПК = ОМР \times ЦМР,$$

де ОМР – обсяг придбаних матеріальних ресурсів; ЦМР – ціна за одиницю матеріальних ресурсів визначена постачальником.

2.2. База для розрахунку податкового зобов'язання (БПЗ) – вартість реалізованих об'єктів підприємницької діяльності за договорами, які передбачають передачу прав власності на товари за компенсацію незалежно від строків її надання:

$$\text{БПЗ} = \text{ОРО} \times \text{ЦРО},$$

де ОРО – обсяг реалізованих об'єктів підприємницької діяльності; ЦРО – ціна за одиницю реалізованих об'єктів визначена підприємством.

2.3. Податковий кредит (ПК) - сума, яка належить постачальнику за ресурси понад ціну визначену в договорі і на яку підприємство має право зменшити податкове зобов'язання:

$$\text{ПК} = \text{БПК} \times \text{СОД},$$

де СОД – ставка оподаткування доданої вартості.

2.4. Податкове зобов'язання (ПЗ) – сума, яка одержана (нарахована) підприємством за реалізовані об'єкти підприємницької діяльності понад ціну, визначену в договорі і яку необхідно сплатити до бюджету:

$$\text{ПЗ} = \text{БПЗ} \times \text{СОД}.$$

2.5. Додана вартість (ДВ) – новостворена вартість в процесі господарювання за об'єктами підприємницької діяльності:

$$\text{ДВ} = \text{БПЗ} - \text{БПК}.$$

2.6. Податок на додану вартість (ПДВ) – частина новоствореної вартості на кожному етапі виробництва товарів, виконання робіт, надання послуг, що надходить до бюджету після їх реалізації:

$$\text{ПДВ} = \text{ПЗ} - \text{ПК}; \text{ПДВ} = \text{ДВ} \times \text{СОД}.$$

3. Показники при розрахунку податку на доходи фізичних осіб.

3.1. Сума нарахованого доходу працівнику (СНД)

$$\text{СНД} = \text{ОВР} \times \text{РОР}$$

де ОВР – обсяг виконаних робіт; РОР – розцінка за одиницю виконаної роботи.

3.2. Оподаткований дохід працівника (ОДП)

$$\text{ОДП} = \text{СНД} - \text{ЗСД}$$

де ЗСД – обов'язкові збори які справляються за рахунок доходу працівника.

3.3. Податок на доходи працівника (ПДП)

$$\text{ПДП} = \text{ОДП} \times \text{СПД}$$

де СПД – ставка податку на доходи працівника.

4. Показники при розрахунку акцизного податку.

4.1. Акцизний податок при застосуванні адвалерних ставок (АПА)

$$\text{АПА} = \text{СВО} \times \text{ООО}$$

де СВО – ставка податку у відсотках до обороту з реалізації за кожним об'єктом; ООО – оподаткований оборот за кожним об'єктом.

$$\text{ООО} = (\text{ВРО} - \text{ПДВ}) \times \text{КРО}$$

де ВРО – вартість реалізованого об'єкта; ПДВ – сума податку на додану вартість у складі вартості (ціни) об'єкта; КРО – кількість реалізованих об'єктів.

4.2. Акцизний податок при застосуванні специфічних ставок (АПС)

$$\text{АЗС} = \text{СВО} \times \text{КРО}$$

де СВО – ставка податку у гривнях; КРО – кількість реалізованих об'єктів визначена в одиницях виміру ваги, об'єму, кількості, об'єму циліндрів двигуна або в інших натуральних показниках.

5. Показники при розрахунку збору за першу реєстрацію транспортного засобу.

Сума збору за реєстрацію транспортного засобу (СЗТ)

$$\text{СЗТ} = \text{БОТ} \times \text{СТЗ} \times \text{КСЗ}$$

де БОТ – база оподаткування для транспортного засобу; СТЗ – ставка збору з бази оподаткування; КСЗ – коефіцієнт до ставки збору.

6. Показники при розрахунку екологічного податку.

6.1. Суми податку, який справляється за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення (Пвс), обчислюються виходячи з фактичних обсягів викидів, ставок податку за формулою:

$$\text{Пвс} = \sum_{i=1}^n \text{Мі} \times \text{Нпі} ,$$

де Мі - фактичний обсяг викиду і-тої забруднюючої речовини в тоннах (т); Нпі - ставки податку в поточному році за тонну і-тої забруднюючої речовини у гривнях з копійками.

6.2. Суми податку, який справляється за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин пересувними джерелами забруднення (Пвп), обчислюються самостійно щокварталу податковим агентом, виходячи з кількості фактично реалізованого палива власного виробництва (ввезеного на митну територію України) та ставок податку за формулою:

$$\text{Пвп} = \sum_{i=1}^n \text{Мі} \times \text{Нпі} ,$$

де Мі - кількість фактично реалізованого палива (ввезеного на митну територію України) і-того виду в тоннах (т); Нпі - ставки податку в поточному році за тонну і-того виду палива у гривнях з копійками.

6.3. Суми податку, який справляється за скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти (Псв), обчислюються виходячи з фактичних обсягів скидів, ставок податку та коригуючих коефіцієнтів за формулою:

$$\text{Псв} = \sum_{i=1}^n (\text{Млі} \times \text{Нпі} \times \text{Кос}) ,$$

де Млі - обсяг скиду і-тої забруднюючої речовини в тоннах (т); Нпі - ставки податку в поточному році за тонну і-того виду забруднюючої речовини у гривнях з копійками; Кос - коефіцієнт, що дорівнює 1,5 і застосовується у разі скидання забруднюючих речовин у ставки і озера (в іншому випадку коефіцієнт дорівнює 1).

6.4. Суми податку, який справляється за розміщення відходів (Прв), обчислюються виходячи з фактичних обсягів розміщення відходів, ставок податку та коригуючих коефіцієнтів за формулою:

$$\text{Прв} = \sum_{i=1}^n (\text{Нпі} \times \text{Млі} \times \text{Кт} \times \text{Ко}) ,$$

де Нпі – ставки податку в поточному році за тону і-того виду відходів у гривнях з копійками; Млі – обсяг відходів і-того виду в тоннах (т); Кт – коригуючий коефіцієнт, який враховує розташування місця розміщення відходів; Ко – коригуючий коефіцієнт, що дорівнює 3 і застосовується у разі розміщення відходів на звалищах, які не забезпечують повного виключення забруднення атмосферного повітря або водних об'єктів.

7. Показники для розрахунку рентної плати за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України.

Сума податкових зобов'язань з рентної плати (ПЗР) обчислюється як добуток відповідного об'єкта оподаткування на відповідну ставку оподаткування та з урахуванням коригуючого коефіцієнта

$$\text{ПЗР} = \text{ООП} \times \text{СОО} \times \text{ККС}$$

де ОПП – величина об'єкта оподаткування; СОО – ставка оподаткування об'єкта; ККС – коригуючий коефіцієнт.

8. Показники для розрахунку рентної плати за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні.

Розмір податкового зобов'язання з рентної плати (РПЗ) обчислюється як добуток обсягу видобутої вуглеводневої сировини, ставок рентної плати та коригуючого коефіцієнта.

$$\text{РПЗ} = \text{ОВС} \times \text{СРП} \times \text{ККО}$$

де ОВС – обсяг видобутої вуглеводневої сировини; СРП – ставка рентної плати; ККО – коригуючий коефіцієнт.

9. Показники для розрахунку плати за користування надрами.

9.1. Податкові зобов'язання з плати за користування надрами для видобування корисних копалин (Пзв) для відповідного виду видобутої корисної копалини (мінеральної сировини) в межах однієї ділянки надр якщо ставки плати (Свнз) встановлено у відносних показниках (відсотках) обчислюються за такою формулою:

$$\text{Пзв} = \text{Vф} \times \text{Вкк} \times \text{Свнз} \times \text{Кпп},$$

де Vф - обсяг (кількість) відповідного виду видобутої корисної копалини (мінеральної сировини) у податковому (звітному) періоді (в одиницях маси або об'єму); Вкк - вартість одиниці відповідного виду видобутої корисної копалини (мінеральної сировини); Свнз - величина ставки плати за користування надрами для видобування корисних копалин; Кпп - коригуючий коефіцієнт.

9.2. Податкові зобов'язання з плати (Пза) для відповідного виду видобутих корисних копалин (мінеральної сировини) або погашених запасів корисних копалин в межах однієї ділянки надр за умови встановлення абсолютних ставок плати за користування надрами для видобування корисних копалин (Сазн) у вартісному (грошовому) вираженні обчислюються за такою формулою:

$$\text{Пза} = \text{Vф} \times \text{Сазн} \times \text{Кпп},$$

де Vф - обсяг (кількість) відповідного виду видобутих корисних копалин (мінеральної сировини) або погашених запасів корисних копалин у межах однієї

ділянки надр (в одиницях маси або об'єму); Сазн - величина визначеної в абсолютних значеннях ставки плати за користування надрами для видобування корисних копалин; Кпп - коригуючий коефіцієнт.

10. Показники для розрахунку земельного податку.

10.1. Сума податку на землю, грошова оцінка якої встановлена (ПЗО):

$$\text{ПЗО} = (\text{ПЗД} \times \text{ГОЗ} \times \text{СПЗ} / 100) \times \text{КЗЗ}$$

де ПЗД – площа земельної ділянки, м²; ГОЗ – грошова оцінка 1 м² земельної ділянки; СПЗ – ставка податку у відсотках від грошової оцінки земельної ділянки; КЗЗ – коефіцієнт збільшення (зменшення) суми податку.

10.2. Сума податку на землю, грошова оцінка якої не проведена (ПЗН):

$$\text{ПЗН} = (\text{ПЗД} \times \text{СПЗ} \times \text{КІС}) \times \text{КЗЗ}$$

де ПЗД – площа земельної ділянки, м²; СПЗ – ставка податку, гривень за 1 м²; КІС – коефіцієнт індексації ставки податку; КЗЗ – коефіцієнт збільшення (зменшення) суми податку.

11. Показники для розрахунку збору за користування радіочастотним ресурсом України.

Збір обчислюють виходячи з виду радіозв'язку, розміру встановлених ставок та ширини смуги радіочастот по кожному регіону окремо (ЗРР):

$$\text{ЗРР} = \text{ШСР} \times \text{СЗР}$$

де ШСР – ширина смуги радіочастот, МГц; СЗР – ставка збору за 1 МГц смуги радіочастот на місяць, гривень.

12. Показники для розрахунку збору за спеціальне використання води.

Збір (ЗВВ) обчислюється виходячи з фактичних обсягів використаної води (підземної, поверхневої, отриманої від інших водокористувачів) водних об'єктів з урахуванням обсягу втрат води в їх системах водопостачання, встановлених у дозволі на спеціальне водокористування, лімітів використання води, ставок збору та коефіцієнтів.

$$\text{ЗВВ} = (\text{КВЛ} \times \text{СЗВ}) + (\text{КВП} \times \text{СЗВ} \times \text{КПВ})$$

де КВЛ – кількість використаної води у межах встановленого ліміту; СЗВ – ставка збору в межах встановленого ліміту; КВП – кількість використаної води понад встановлений ліміт; КПВ – коефіцієнт до ставки збору за понадлімітне використання води.

13. Показники для розрахунку збору за спеціальне використання лісових ресурсів.

Розмір збору (РЗЛ) за спеціальне використання лісових ресурсів, корисних властивостей лісів для культурно-оздоровчих, рекреаційних, спортивних, туристичних і освітньо-виховних цілей та проведення науково-дослідних робіт, ведення лісового господарства встановлюється, виходячи з лімітів їх використання і ставок на лісову продукцію та послуги, з урахуванням їх якості і доступності.

$$\text{РЗЛ} = \text{ОПП} \times \text{СЛЗ} \times \text{КЗЗ}$$

де ОПП – обсяг лісової продукції і послуг; СЛЗ – ставка лісового збору; КЗЗ – коефіцієнт збільшення (зменшення) ставки лісового збору.

14. Показники для розрахунку фіксованого сільськогосподарського податку.

Фіксований сільськогосподарський податок (ФСП) розраховується за наступною формулою:

$$\text{ФСП} = [(\text{ПРП} \times \text{СПР}) + (\text{ПСП} \times \text{СПС}) + (\text{ППП} \times \text{СПП}) + (\text{ПНП} \times \text{СПН}) + (\text{ПВП} \times \text{СПВ})] : 100$$

де ПРП – площа ріллі; ПСП – площа сіножатей; ППП – площа пасовищ; ПНП – площа насаджень; ПВП – площа земель водного фонду; СПР – ставка податку для ріллі; СПС – ставка податку для сіножатей; СПП – ставка податку для пасовищ; СПН – ставка податку для насаджень; СПВ – ставка податку для земель водного фонду.

15. Показники для розрахунку збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

Збір (ЗРВ) обчислюють виходячи із виручки одержуваної від реалізації в торговельній мережі алкогольних напоїв та пива.

$$\text{ЗРВ} = \text{ВРН} \times \text{СЗВ}$$

де ВРН – виручка від реалізації алкогольних напоїв та пива; СЗВ – ставка збору з виручки від реалізації алкогольних напоїв та пива.

16. Показники для розрахунку мита.

Мита, які застосовуються, можуть бути класифіковані за такими ознаками (рис. 15.2.1.). Наведені на рис. 15.2.1 види мита розраховуються за адвалерними, специфічними і комбінованими ставками.

Розрахунок адвалерного мита (АМП) здійснюється у відсотках (СМВ) до митної вартості об'єктів діяльності (МВО).

$$\text{АМП} = \text{МВО} \times \text{СМВ}$$

Розрахунок специфічного мита (СМП) здійснюється у встановленому грошовому розмірі (СМГ) на одиницю реалізованих об'єктів діяльності підприємства.

$$\text{СМП} = \text{КОО} \times \text{СМГ}$$

де КОО – кількість реалізованих об'єктів діяльності підприємства.

Комбіноване мито (КМП) обчислюється шляхом додавання сум, обчислених як кожним реалізованим об'єктом діяльності (СМП) так і за його вартістю (АМП).

$$\text{КМП} = \text{СМП} + \text{АМП}$$

17. Показники для розрахунку збору у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками.

Податкове зобов'язання із збору за електричну енергію (ЗЕЕ) обчислюють за наступними розрахунками:

$$\text{ВЕЕ} = \text{КЕЕ} \times \text{ЦЕЕ}$$

де ВЕЕ – вартість електричної енергії; КЕЕ – кількість електричної енергії; ЦЕЕ – ціна електричної енергії без ПДВ.

$$\text{ЗЕЕ} = (\text{ВЕЕ} \times \text{СЗЕ}) : 100$$

де СЗЕ – ставка збору за електроенергію, %.



Рис. 15.2.1. Класифікаційні ознаки та види мита

18. Показники для розрахунку збору у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

Розрахунок збору за природний газ (ЗПГ) здійснюють за формулами:

$$\text{ВВГ} = \text{КВГ} \times \text{ЦВГ}$$

де ВВГ – вартість використаного газу; КВГ – кількість використаного газу; ЦВГ – ціна використаного газу, %.

$$\text{ЗПГ} = (\text{ВВГ} \times \text{СПГ}) : 100$$

де ВВГ – вартість використаного газу; СПГ – ставка податку на газ.

19. Показники для розрахунку місцевих податків і зборів (податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, єдиний податок, збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір).

Підставою для розрахунку податкового зобов'язання за місцеві податки і збори (ПЗМ) є показники бази оподаткування і ставки податків (зборів)

$$\text{ПЗМ} = \text{ПБМ} \times \text{СПМ}$$

де ПБМ – податкова база місцевого податку (нерухоме майно, земельна ділянка для паркування, торговий патент, вартість послуг тимчасового

проживання, обсяги господарської діяльності); СПМ – ставка податку за одиницю величини податкової бази.

$$\text{СПМ} = \text{МЗП} \times \text{ВКР}$$

де МЗП – мінімальна заробітна плата; ВКР – відсоток (коефіцієнт) для розрахунку ставки податку за нерухоме майно, земельну ділянку, торговий патент.

Ставка податку може визначатися безпосередньо відсотком або абсолютною величиною до податкової бази (вартості об'єкта оподаткування).

20. Показники для нарахування пені (Y) за податковими зобов'язаннями.

20.1. Пеня за умови що відбулася не сплата податкового зобов'язання.

$$Y = (S_n \times K / 100\% \times U \times 1,2) / R$$

де S_n – сума несплаченого податкового зобов'язання; K – кількість днів затримки сплати податкового зобов'язання; U – більша з облікових ставок Національного банку України, що діяли на день виникнення податкового боргу або на день його (його частини) погашення; 1,2 - коефіцієнт, що дозволяє розрахувати 120% річних НБУ; R - кількість днів у календарному році.

20.2. Пеня за умови заниження податкового зобов'язання.

$$Y = (S_z \times K / 100\% \times U \times 1,2) / R$$

де S_z – сума заниженого податкового зобов'язання; K – кількість днів заниження сплати податкового зобов'язання; U – більша з облікових ставок Національного банку України, що діяли на день заниження податкового боргу або на день його (його частини) погашення; 1,2 - коефіцієнт, що дозволяє розрахувати 120% річних НБУ; R - кількість днів у календарному році.

Окреслюючи межі застосування показників в аналітичних процедурах при оцінці системи оподаткування підприємства можна виділити наступні аспекти: показники формування податків та їх економічна інтерпретація є основою при формуванні інформаційної бази фінансового аналізу; вивчення податків за допомогою проведення аналізу, створення гіпотез та їх доказу або спростування, дозволяє формувати логічні висновки та розробляти рекомендації щодо ефективності податкової політики.

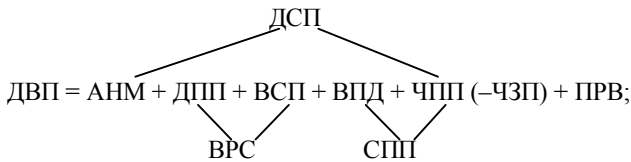
15.3. Аналіз податкових платежів підприємства

Фінансовий аналіз є невід'ємною частиною процесу підготовки до проведення документальних перевірок дотримання податкового, валютного та іншого законодавства та фактичних перевірок і здійснюється на підставі інформації, отриманої від підприємства, а також іншої наявної в податкових органах інформації щодо платника податків, отриманої як з внутрішніх, так і зовнішніх джерел.

При організації документальних перевірок аналіз здійснюється з

опрацюванням: загальних реєстраційних даних, показників фінансової (за наявності) та податкової звітності (при виявлених розбіжностях необхідно аналізувати причини), а також інформації: про пов'язаних осіб, отриманої з ДКЦПФР, про укладені угоди з цінними паперами, отриманої від інших підрозділів, щодо проведених операцій з нерезидентами, із відкритих джерел (ЗМІ, Інтернету), щодо взаємовідносин з будь-якими контрагентами, щодо застосування платником податків схем ухилення від оподаткування або схем мінімізації (за наявності), інших показників щодо платника податків, які можуть бути використані при проведенні аналізу, з метою визначення можливих ризиків порушень платником податків чинного законодавства та питань, що підлягають першочерговій перевірці.

Ефективність функціонування підприємства залежить не лише від обсягів господарювання, а й від характеру розподілу одержаних результатів. Основним показником для оцінки розвитку підприємства та його податкового потенціалу є додана вартість.



де ДВП – створена підприємством додана вартість; АНМ – нарахована амортизація на неспоживне майно; ДПП – нараховані доходи персоналу підприємства; ВСП – витрати на соціальні потреби; ВПД – витрати на податки з діяльності підприємства; ЧПП – чистий прибуток підприємства; ПРВ – приріст ринкової вартості підприємства за рахунок інвестиційної привабливості; ДСП – дохід для самофінансування підприємства; ВРС – витрати на робочу силу підприємства; СПП – створений прибуток підприємства; ЧЗП – чистий збиток підприємства.

Створена додана вартість підприємства:

$$\text{ДВП} = \text{ДОД} - \text{МВП} + \text{ПРВ},$$

де ДОД – дохід від об'єктів діяльності підприємства; МВП – матеріальні та прирівняні до них витрати (проміжне споживання) підприємства.

$$\text{ДОД} = \text{МВП} + \text{АНМ} + \text{ДПП} + \text{ВСП} + \text{ВПД} + \text{ЧПП}(-\text{ЧЗП})$$

$$\text{ДСП} = \text{АНМ} + \text{ЧПП}(-\text{ЧЗП})$$

$$\text{ВРС} = \text{ДПП} + \text{ВСП}$$

$$\text{СПП} = \text{ВПД} + \text{ЧПП}(-\text{ЧЗП})$$

$$\text{ПРВ} = (\text{РВП}_1 - \text{ЧАП}_1) - (\text{РВП}_0 - \text{ЧАП}_0),$$

де РВП₁ – ринкова вартість підприємства на кінець звітного періоду; ЧАП₁ – чисті активи (власний капітал) підприємства на кінець звітного періоду; РВП₀ – ринкова вартість підприємства на початок звітного періоду; ЧАП₀ – чисті активи (власний капітал) підприємства на початок звітного періоду.

Загальна сума податкових платежів підприємства визначається наступним чином:

$$\text{ППП} = \text{ВПЗ} + \text{ПДП} + \text{НПК}$$

$$\text{ВПД} = \text{ВПЗ} + \text{НПК}$$

$$\text{ППП} = \text{ВПД} + \text{ПДП}$$

де ППП – податкові платежі підприємства; ВПЗ – витрати на оплату податкових зобов'язань підприємства, ВПД – витрати на податки з діяльності підприємства; ПДП – податок на доходи працівників підприємства; НПК – невідшкодований податковий кредит.

Для правильного оцінювання ситуації щодо податкового потенціалу за податковою системою необхідно, використовуючи інформацію податкової звітності і показники господарської діяльності, здійснювати оцінку розподілу створеної доданої вартості між підприємством і державою.

Податковий потенціал у широкому розумінні – це максимальна загальна сума податкових платежів, яку можна ефективно мобілізувати з урахуванням об'єктивної можливості в системі: ресурси – чистий дохід – фінансовий результат підприємства при повному обсязі діяльності і, відповідно, у вузькому розумінні – це податкові платежі, що підлягають мобілізації за чинним законодавством.

Повний обсяг діяльності продукується використанням наявної технології, яка забезпечує максимальну віддачу від залучених ресурсів із найнижчими витратами та реальної оцінки покупцями об'єктів підприємництва.

Податковий потенціал суб'єкта господарювання можна визначити за наступним розрахунком:

$$\text{ПП}_i = P_i \times \text{НОП}_i \times \text{СП}_i;$$

$$\sum_{i=1}^n \text{ПП}_i = \sum_{i=1}^n (P_i \times \text{НОП}_i \times \text{СП}_i)$$

де ПП_i – податковий потенціал суб'єкта господарювання за i -им податком; P_i – обсяг ресурсів для формування об'єкта оподаткування за i -им податком; НОП_i – норматив (вартісний, натуральний) формування об'єкта оподаткування з одиниці ресурсів для i -го виду податків; СП_i – податкова ставка за i -им об'єктом оподаткування.

Для оцінки рівня використання податкового потенціалу розраховують відповідний коефіцієнт:

$$K_{\text{вп}_i} = \frac{\text{ПНФ}_i}{\text{ПП}_i};$$

$$K_{\text{вп}} = \frac{\sum_{i=1}^n \text{ПНФ}_i}{\sum_{i=1}^n \text{ПП}_i},$$

де $K_{\text{вп}_i}$ – коефіцієнт використання податкового потенціалу за i -им об'єктом оподаткування; ПНФ_i – фактичні податкові надходження за i -им податком; ПП_i – податковий потенціал за i -им об'єктом оподаткування; $K_{\text{вп}}$ – загальний коефіцієнт використання податкового потенціалу платника податків; $\sum \text{ПНФ}$

– сума фактичних податкових надходжень платника податків; $\sum_{i=1}^n \text{ППП}_i$ – сума

податкового потенціалу платника податків за об'єктами оподаткування.

На підставі використання абсолютних величин складових що формують додану вартість підприємства і його економічний потенціал розраховують відносні індикатори, які дозволяють визначати змістовне наповнення та здійснювати інтерпретацію ситуації щодо податкового навантаження.

Економічний зміст податкового навантаження визначається як частка доходу, яка вилучається державою у суб'єкта підприємництва через систему податків та зборів до бюджетів різного рівня, або іншими словами, ступінь впливу системи оподаткування на результати діяльності суб'єктів господарювання, його чистий прибуток.

Насамперед потрібно зазначити, що податкове навантаження на підприємство не можна характеризувати одним індикатором, потрібна система показників.

Як вбачається, податкове навантаження щодо підприємства здійснюється на п'яти рівнях:

1. Податки на окремі аналітичні об'єкти оподаткування.
2. Сукупність податків на діяльність підприємства.
3. Податкової системи підприємства з врахуванням наявного механізму пільг що здійснюють перерозподіл податків між окремими платниками.
4. Податкових платежів виходячи із необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів для здійснення видатків бюджетів без врахування їх взаємозв'язку з періодом створення об'єктів оподаткування у платника податків.
5. Витрат підприємства на адміністрування податків та сплату нарахованих податкових зобов'язань.

Основними регулюючими параметрами для оцінки податкового навантаження можуть бути наступні співвідношення:

1. ПОО/ООП – податкове навантаження на аналітичний об'єкт оподаткування, де ПОО – податок на об'єкт оподаткування і ООП – величина об'єкту оподаткування.
2. ППП/ДОД – податкове навантаження на створені підприємством доходи, де ППП – податкові платежі підприємства і ДОД – дохід від об'єктів діяльності підприємства.
3. ППП/ДВП – податкове навантаження на створену додану вартість, де ДВП – створена підприємством додана вартість.
4. ПВП/ВПП – податкове навантаження на витрати підприємства, де ПВП – податки які формують витрати підприємства, ВПП – поточні витрати підприємства.
5. ППП/АПП – податкове навантаження на активи підприємства, де АПП – середня величина активів підприємства у звітному періоді.
6. ППП/ЧАП – податкове навантаження на чисті активи підприємства, де ЧАП – середня величина чистих активів підприємства у звітному періоді.
7. ППП/ОЧП – податкове навантаження на персонал підприємства, ОЧП –

облікова чисельність персоналу підприємства у звітному періоді.

8. ППП/ОЗП – податкове навантаження на основні засоби, де ОЗП – середня величина основних засобів у звітному періоді.

9. ПДП/ДПП – податкове навантаження на дохід працівників підприємства, де ПДП – податок на дохід працівників і ДПП – нараховані доходи працівникам підприємства.

10. (ППП+ВОЗ)/ДОД(ДВП) – податкове навантаження на господарську діяльність, де ВОЗ – витрати підприємства на податковий облік і звітність,

Перелік найрепрезентативніших показників що характеризують податкову політику по відношенню до підприємства можна навести за наступною сукупністю:

1. ППП/ДОД – дозволяє оцінити участь доходів підприємства у формуванні бюджетів, показує скільки формується податкових платежів з 1 грн. доходу підприємства.

2. ППП/МВП – показує величину податкових платежів що формуються при використанні 1 грн. матеріальних та прирівняних до них витрат (проміжне споживання) підприємства.

3. ППП/ДВП – свідчить про рівень розподілу створеної доданої вартості підприємства на загальнодержавні і регіональні потреби.

4. ППП/АМН – показує величину податкових платежів яка формується 1 грн. амортизації неспоживного майна.

5. ППП/ДПП – визначає рівень податкових платежів які забезпечуються 1 грн. доходів працівників підприємства.

6. ППП/ВРС – свідчить про рівень податкових платежів підприємства що забезпечується 1 грн. витрат на робочу силу.

7. ППП/СПП – відображає рівень податкових платежів підприємства на 1 грн. створеного прибутку.

8. ППП/ЧПП – дозволяє оцінити рівень податкових платежів підприємства на 1 грн. чистого прибутку.

9. ППП/ДСП – визначає рівень податкових платежів на 1 грн. доходів що можуть використовуватися для самофінансування підприємств.

10. ППП/ПРВ – відображає рівень податкових платежів на 1 грн. приросту ринкової вартості підприємства.

Для оцінки якості податкової системи підприємства доцільно аналізувати такі показники, як:

- еластичність податкової системи;
- рівень виконання обсягів податкових платежів за фінансовим планом.

Коефіцієнт еластичності податкової системи підприємства (КЕП) визначають наступним чином:

$$\text{КЕП} = [(\text{ППП}_{\text{н}} - \text{ППП}_{\text{м}}) : \text{ППП}_{\text{м}}] : [(\text{ДВП}_{\text{н}} - \text{ДВП}_{\text{м}}) : \text{ДВП}_{\text{м}}]$$

де $\text{ППП}_{\text{н}}$ і $\text{ППП}_{\text{м}}$ – податкові платежі підприємства, відповідно, поточного і минулого періоду; $\text{ДВП}_{\text{н}}$ і $\text{ДВП}_{\text{м}}$ – створена підприємством додана вартість, відповідно, поточного і минулого періоду.

Коефіцієнт еластичності показує, на скільки відсотків змінюються податкові платежі підприємства при зміні його доданої вартості на 1 %. Якщо податкові платежі зростають більш високими темпами ніж додана вартість, а коефіцієнт еластичності більш за 1,0, питома вага податків у доданій вартості збільшується. В міру зростання коефіцієнту еластичності, починаючи з певного рівня податкового навантаження, відбувається скорочення податкових платежів за рахунок ухилення підприємства від сплати податків.

Якщо податкові платежі зростають менш високими або рівними темпами ніж додана вартість, а коефіцієнт еластичності менший або дорівнює 1,0, питома вага податків у доданій вартості зменшується. В міру зменшення коефіцієнту еластичності, починаючи з певного рівня податкового навантаження, відбувається збільшення податкових платежів за рахунок скорочення доходів тіньової економіки при меншому податковому навантаженні.

Розрахунок рівня виконання обсягів податкових платежів за фінансовим планом (РПП) здійснюються за співвідношенням суми податкових платежів, що реально сплачує підприємство (ППП) до планової суми податкових платежів яку передбачало сплатити підприємство (ПСП).

$$\text{РПП} = \text{ППП} : \text{ПСП}$$

У соціально орієнтованій економіці важливе значення має показник рівня суспільного добробуту податкових платежів підприємства (КДП), тобто який відсоток сплачених податків повертається учасникам господарської діяльності підприємства.

$$\text{КДП} = \text{ВСБ} : \text{ППП}$$

де ВСБ – вартість суспільних благ створених за рахунок податкових платежів що використовуються учасниками господарської діяльності підприємства. Наприклад, якщо КДП для підприємства становить 70%, це свідчить про те, що податки сплачуються з максимальною граничною корисністю – 70% і суспільною жертвою – 30%.

Важливою складовою фінансового аналізу податкової системи підприємства є аналітичне дослідження:

- об'єктів оподаткування за показниками їх обсягів;
- складу і структури податкових платежів за об'єктами і видами податків;
- факторів що впливають на величину податкових платежів.

Для вивчення складу об'єктів оподаткування їх групують за видами податків. Горизонтальний і вертикальний аналіз об'єктів оподаткування наведений в табл. 15.3.1.

Розглядаючи показники об'єктів оподаткування підприємства, можна відзначити їх зростання (табл. 15.3.1). Приріст об'єктів оподаткування який визначається зростанням обсягів господарської діяльності здійснювався нерівномірно. Якщо створена додана вартість підприємства збільшилася на 36,8% (74,7 тис.грн.) то прибуток для оподаткування зріс в 2,0 рази (1106,0).

На зростання прибутку значно вплинув приріст доходу (1395,2 тис.грн.) при збільшенні витрат на 289,2 тис.грн.

Таблиця 15.3.1

Аналіз формування об'єктів оподаткування за динамікою і структурою

тис.грн.

Об'єкти оподаткування	Періоди		Відхилення	
	минулий	поточний	+, -	%
1. Додана вартість (1.1 – 1.2)	203,2	277,9	74,7	36,8
1.1 податкове зобов'язання (+)	836,1	927,6	91,5	10,9
1.2. податковий кредит (-)	632,9	649,7	16,8	2,7
2. Прибуток для оподаткування (2.1 – 2.2)	544,3	1650,3	1106,0	2,0 р.
2.1 дохід (+)	4236,7	5631,9	1395,2	32,9
2.2 витрати (-)	3692,4	3981,6	289,2	7,8
3. Чистий оподатковуваний дохід фізичних осіб	847,1	936,7	89,6	10,6
4. Вартість реалізованої підкацзної продукції	237,8	296,7	58,9	24,8
5. Об'єм циліндрів двигуна придбаних транспортних засобів в куб. сантиметрах	5670	6109	439	7,7
6. Обсяги забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами, т	89,1	65,4	- 23,7	- 26,6
7. Обсяги відходів, т	26,9	30,5	3,6	13,4
8. Сировина піщано-глиниста куб. метрів	86,5	104,2	17,7	20,5
9. Прісні підземні води, куб. метрів	492,7	564,9	72,2	14,7
10. Житлова площа об'єктів житлової нерухомості, кв. метрів	1261	1261	0,0	0,0
11. Земельна ділянка, кв. метрів	20642	21219	577	2,8
12. Смуга радіочастот, МГц	10,5	16,9	6,4	61,0
13. Використання води для потреб рибництва, куб. метрів	30864	35911	5047	16,4
14. Заготівля деревини сосни, щільний куб. метр:				
• ділової	60,9	75,1	14,2	23,3
• дров'яної	47,1	39,5	- 7,6	- 16,1
15. Митна вартість	569,4	611,8	42,4	7,4

Слід зазначити, що за період, який аналізується, на підприємстві зменшилися викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами на 23,7 т.

Однією з основних характеристик податкової системи підприємства є склад і структура податкових платежів за об'єктами і видами податків (табл. 15.3.2).

Дані табл. 15.3.2 показують що для підприємства характерна не висока динаміка зростання податкових платежів. За період що аналізується податкові платежі зросли на 69,5 тис.грн. або на 4,7%. В структурі податкових платежів найбільшу питому вагу займає податок на додану вартість (32,8%). Щодо динаміки, то податок на додану вартість зменшився на 136,2 тис.грн. (21,0%). Водночас, всі інші податки збільшилися, найбільше податок на прибуток (88,3 тис.грн. або 26,8%).

Таблиця 15.3.2

Аналіз податкових платежів підприємства

Види податкових платежів і зборів	Періоди				Відхилення		
	минулий		поточний		+, - тис.грн.	%	пунктів в структурі
	тис.грн.	%	тис.грн.	%			
1. Податок на додану вартість	647,8	43,5	511,6	32,8	-136,2	-21,0	-10,7
2. Податок на прибуток	329,6	22,1	417,9	26,7	88,3	26,8	4,6
3. Податок на доходи працівників	219,1	14,7	287,4	18,4	68,3	31,2	3,7
4. Збір за першу реєстрацію транспортних засобів	10,5	0,7	11,8	0,8	1,3	12,4	0,1
5. Екологічний податок	47,8	3,2	54,2	3,5	6,4	13,4	0,3
6. Плата за землю	56,4	3,8	61,7	4,0	5,3	9,4	0,2
7. Мито	179,3	12,0	215,4	13,8	36,1	20,1	1,8
Разом	1490,5	100,0	1560,0	100,0	69,5	4,7	0,0

Одним із важливих завдань фінансового аналізу є виявлення і кількісна оцінка впливу окремих факторів на зміну динаміки нарахованих (НПП) і сплачених (СПП) податкових платежів.

До таких факторів можна віднести:

- ✓ обсяг об'єктів оподаткування, створених підприємством (ООО);
- ✓ фактичну ставку оподаткування об'єктів з врахуванням податкових пільг (ФСО);
- ✓ коефіцієнт (рівень) сплати нарахованих податкових платежів (РСП).

$$\text{НПП} = \text{ООО} \times \text{ФСО}; \quad \text{СПП} = \text{ООО} \times \text{ФСО} \times \text{РСП}.$$

Зміна суми податків залежить від зміни всіх факторів, а їх вплив можна обчислити за допомогою індексного методу аналізу (табл. 15.3.3).

Застосовуючи спосіб абсолютних різниць, величину впливу факторів на нараховані (НПП) і сплачені (СПП) податкові платежі розраховують за таким алгоритмом:

а) нарахований податок на прибуток

$$\begin{aligned} \text{НПП}_6 &= \text{ООО}_6 \times \text{ФСО}_6; 183,5 = 865 \times 0,212139; \\ \Delta \text{НПП}_{\text{ooo}} &= \Delta \text{ООО} \times \text{ФСО}_6; 74,5 = 351 \times 0,212139; \\ \Delta \text{НПП}_{\text{fco}} &= \Delta \text{ФСО} \times \text{ООО}_0; 32,5 = 0,026759 \times 1216; \\ \text{НПП}_0 &= \text{ООО}_0 \times \text{ФСО}_0; 290,5 = 1216 \times 0,238898; \\ \Delta \text{НПП} &= \text{НПП}_6 \times \text{НПП}_0; 107,0 = 290,5 - 183,5; \\ \Delta \text{НПП} &= \Delta \text{НПП}_{\text{ooo}} \times \Delta \text{НПП}_{\text{fco}}; 107,0 = 74,5 + 32,5. \end{aligned}$$

Як видно із наведених даних, підприємство збільшило податкові платежі з податку на прибуток на 107,0 тис. грн. Збільшення відбулося за рахунок зростання в оціночному періоді створеного підприємством прибутку з метою оподаткування (74,5 тис. грн.) і рівня податкового навантаження на створений прибуток за розрахунком в фінансовій звітності при зменшенні ставки оподаткування (32,5 тис. грн.).

Таблиця 15.3.3

Факторний аналіз податкових платежів з податку на прибуток

(тис. грн.)

Показники	Періоди		Відхилення (Δ)
	базовий (б)	оціночний (о)	
1. Прибуток, створений підприємством за фінансовою звітністю (ООО)	865	1216	351
2. Прибуток з метою оподаткування за податковим обліком	734	1263	529
3. Рівень оподаткування створеного прибутку (п.2 : п.1)	0,848555	1,038651	0,190096
4. Ставка оподаткування за діючим законодавством	0,25	0,23	-0,02
5. Фактична ставка оподаткування (ФСО) (п.6 : п.1)	0,212139	0,238898	0,026759
6. Нараховано податкових платежів з податку на прибуток (НПП) (п.1 x п.5); (п.2 x п.4); (п.1 x п.3 x п.4)	183,5	290,5	107,0
7. Рівень сплати нарахованого податку на прибуток (РСП) (п.8 : п.6)	0,926431	0,860585	-0,065846
8. Сплачено податкових платежів з податку на прибуток (СПП) (п.6 x п.7)	170,0	250,0	80,0

б) сплачений податок на прибуток

$$\text{СПП}_6 = \text{ООО}_6 \times \text{ФСО}_6 \times \text{РСП}_6; \quad 170,0 = 865 \times 0,212139 \times 0,926431;$$

$$\Delta \text{СПП}_{\text{ooo}} = \Delta \text{ООО} \times \text{ФСО}_6 \times \text{РСП}_6; \quad 69,0 = 351 \times 0,212139 \times 0,926431;$$

$$\Delta \text{СПП}_{\text{фсо}} = \text{ООО}_6 \times \Delta \text{ФСО} \times \text{РСП}_6; \quad 30,1 = 1216 \times 0,026759 \times 0,926431;$$

$$\Delta \text{СПП}_{\text{рсп}} = \text{ООО}_6 \times \text{ФСО}_6 \times \Delta \text{РСП}; \quad -19,21 = 1216 \times 0,238898 \times (-0,065846);$$

$$\text{СПП}_6 = \text{ООО}_6 \times \text{ФСО}_6 \times \text{РСП}_6; \quad 250,0 = 1216 \times 0,238898 \times 0,860585;$$

$$\Delta \text{СПП} = \text{СПП}_6 - \text{СПП}_6; \quad 80,0 = 250,0 - 170,0$$

$$\Delta \text{СПП} = \Delta \text{СПП}_{\text{ooo}} + \Delta \text{СПП}_{\text{фсо}} + \Delta \text{СПП}_{\text{рсп}}; \quad 80,0 = 69,0 + 30,1 - 19,1.$$

За даними табл. 15.3.3 підприємство збільшило сплату податку з прибутку на 80,0 тис. грн. Вона зросла на 69,0 тис. грн. у зв'язку зі збільшенням створеного прибутку з метою оподаткування і на 30,1 тис. грн. за рахунок підвищення податкового навантаження на фінансовий результат. Негативно на рівень сплати податку вплинув стан розрахунків, внаслідок чого погашення заборгованості зменшилось на 19,1 тис. грн.

Фінансовий аналіз інформаційних ресурсів податкової звітності дозволяє: забезпечити достовірність визначення об'єктів оподаткування; вивчити розрахунки податкових зобов'язань і податкового кредиту; систематизувати отримані дані декларацій порівняно з показниками бухгалтерського обліку; розкрити причинні зв'язки господарської діяльності, податкового потенціалу, податкових платежів, податкової системи і податкової політики; визначити вплив і взаємодію різних факторів на податкові платежі; оцінити ефективність прийнятих рішень та можливі економічні і соціальні наслідки від ситуації, що складається в системі оподаткування.

Навчальне видання

Юзеф Сигізмундович ЦАЛ-ЦАЛКО

Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку, перший проректор, проректор з навчальної роботи Житомирського національного агроекологічного університету, голова Правління Житомирського обласного об'єднання громадської організації "Спілка економістів України"

Юлія Юзефівна МОРОЗ

Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку Житомирського національного агроекологічного університету

Лариса Антонівна СУЛІМЕНКО

Кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри бухгалтерського обліку Житомирського національного агроекологічного університету

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ

Підручник

Видання 5-є, доповнене

Оригінал-макет виготовлено *Норинчак Н. І.*
Друкується в авторській редакції

Підписано до друку 15.01.2012 р. Формат 60x84/16. Папір офсет. № 1
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсет. Ум. друк. арк. 42,9.
Обл.-вид. арк.34,9. Зам. 2054

ПП "Рута"
10014 м. Житомир, Мала Бердичівська, буд. 17
Замовлення 25/11-01-11

