

Ю. Ю. МОРОЗ
О. Г. ДЕНИСЮК
Т. П. ОСТАПЧУК
Ю. С. ЦАЛЬ-ЦАЛКО

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ В УПРАВЛІННІ ЕФЕКТИВНІСТЮ БІЗНЕСУ



Міністерство освіти і науки України
Державний університет «Житомирська політехніка»

Ю. Ю. Мороз
О. Г. Денисюк
Т. П. Остапчук
Ю. С. Цаль-Цалко

Система показників в управлінні ефективністю бізнесу

Навчальний посібник

Житомир 2024

УДК 334.72 : 658.33
М 79

Рекомендовано до друку Вченою радою Державного університету «Житомирська політехніка» (протокол №7 від 26 червня 2024 року)

Рецензенти:

Галина Миколаївна Тарасюк,

доктор економічних наук, професор, декан факультету бізнесу та сфери обслуговування
Державного університету «Житомирська політехніка»

Галина Володимирівна Осовська,

кандидат економічних наук, професор, завідувача кафедри управління та адміністрування
Житомирського інституту МАУП

Микола Михайлович Тимошенко,

доктор економічних наук, доцент, директор Житомирського агротехнічного коледжу

М 79 Система показників в управлінні ефективністю бізнесу: навч. посіб. [Електронне видання]
/Ю. Ю. Мороз, О. Г. Денисюк, Т. П. Остапчук, Ю. С. Цаль-Цалко. – Житомир, 2024. – 222 с.

ISBN 978-966-683-653-6

Викладено теоретичне та практичне обґрунтування системи показників в управлінні ефективністю бізнесу.

З позиції комплексного підходу розглянуті засади оцінювання економічних показників для прийняття управлінських рішень.

Призначено для здобувачів освіти спеціальностей галузей знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» та 07 «Управління та адміністрування», викладачів, науковців і фахівців бізнесу.

УДК 334.72 : 658.33
М 79

ISBN 978-966-683-653-6

© Ю. Ю. Мороз
© О. Г. Денисюк
© Т. П. Остапчук
© Ю. С. Цаль-Цалко

ЗМІСТ

Вступ.....	4
МОДУЛЬ I. ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ БІЗНЕСУ.....	6
1. Види бізнесу.....	6
2. Ресурси бізнесу.....	17
3. Поняття ефективності бізнесу.....	27
4. Інформаційне забезпечення оцінювання господарської діяльності бізнесу.....	37
5. Показники для оцінювання господарської діяльності бізнесу та їх інтерпретація.....	64
6. Методи аналітичного оцінювання показників розвитку бізнесу.....	72
7. Стейкхолдери оцінювання ефективності бізнесу.....	80
МОДУЛЬ II. СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ.....	89
8. Показники управління активами бізнесу.....	89
9. Показники управління трудовими ресурсами.....	108
10. Показники управління зобов'язаннями бізнесу.....	120
11. Показники управління процесом створення об'єктів діяльності.....	132
12. Показники управління фінансовими результатами.....	146
13. Управління кредитоспроможністю бізнесу.....	166
14. Показники інвестиційно-інноваційного розвитку бізнесу.....	182
15. Показники управління вартістю бізнесу.....	202
Список рекомендованої літератури.....	218

ВСТУП

«Бізнес будь-якої компанії починається та закінчується глибоким аналізом цифр. Незалежно від того, що робить компанія, якщо вона не може зробити висновки з фактів про власний бізнес і приймає рішення на основі поверхневої інформації або інтуїції, вона зрештою заплатить за це високу ціну» (Білл Гейтс).

Ринкова трансформація економіки України на шляху до вступу в ЄС вимагає докорінної перебудови системи оцінювання діяльності суб'єктів господарювання, що, зокрема, передбачає використання глибоких аналітичних досліджень показників розвитку бізнесу.

В процесі оцінювання стану та рівня ефективності бізнесу визначаються сценарії заходів для розв'язання підприємницьких проблем та створення умов до самодостатнього розвитку господарської діяльності. Результативність управління бізнесу значною мірою визначається рівнем виконання його функцій на основі якісного інформаційного забезпечення. У системі цього забезпечення особливе значення мають показники, а їх вивчення, стає основним інструментом управління ефективністю бізнесу.

Ефективність бізнесу можливо оцінювати з різноманітним ступенем деталізації залежно від мети дослідження, кількості інформації, програмного, технічного та кадрового забезпечення. Найдоцільнішим є проведення процедур експрес-оцінювання та поглибленого аналізу бізнесу за системою показників, які характеризують окремі господарські операції, бізнес-процеси, роботу структурних підрозділів та в цілому стан господарської діяльності.

Отже, основою оцінювання ефективності бізнесу є система планових, фактичних і нормативних показників за допомогою яких можливо визначити минулий, реальний та майбутній стан розвитку суб'єкта господарювання.

Від так, *метою* пропонованого навчального посібника є формування теоретичних знань та практичних навичок з методики оцінювання показників, що характеризують рівень ефективності бізнес-процесів суб'єктів господарювання.

Підготовлений навчальний посібник дозволяє здійснювати вивчення навчальних дисциплін «Управління ефективність бізнесу» та «Управління вартістю підприємства» студентами спеціальностей галузей знань 05 «Соціальні та поведінкові науки», 07 «Управління та адміністрування».

Запропоновані до розгляду розділи навчального посібника покликані забезпечити формування необхідних компетентностей фахівцям економічних спеціальностей. При цьому, студенти мають можливість ознайомитись з основами теорії економічних показників та підходами до їх аналітичного дослідження, сформувавши уявлення про механізм функціонування бізнесу з позицій ресурсного забезпечення та ефективності господарювання, факторів і умов його розвитку, відпрацювати навички здійснення розрахунків показників та уміння їх оцінювати з метою прийняття управлінських рішень.

Навчального посібник є продовженням розробок авторів, що були опубліковані в підручниках та навчальних посібниках «Фінансова звітність підприємства та її аналіз», «Економіка підприємства», «Витрати підприємства», «Аудит», «Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності», «Фінансовий аналіз», «Управлінський облік», «Бухгалтерський облік в управлінні лісгосподарським підприємством», «Організація та управління лісгосподарським виробництвом», «Основи підприємництва», «Менеджмент», «Облік і оподаткування», а також 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», «Розвиток теорії та методології бухгалтерського обліку земельних активів та прав на них».

Навчальний посібник, підготовлений авторським колективом викладачів Державного університету «Житомирська політехніка» у складі: д.е.н., проф., професора кафедри національної безпеки, публічного управління та адміністрування Юлії МОРОЗ, к.е.н., доц., доцента кафедри менеджменту, бізнесу та маркетингових технологій, проректора з науково-педагогічної роботи та молодіжної політики Олени ДЕНИСЮК, д.е.н., проф., завідувача кафедри менеджменту, бізнесу та маркетингових технологій Тетяни ОСТАПЧУК, д.е.н., проф., професора кафедри менеджменту, бізнесу та маркетингових технологій Юзефа ЦАЛЬЦАЛКА.

Авторський колектив висловлює щирю вдячність рецензентам за слушні пропозиції та зауваження, що були враховані при підготовці навчального посібника.

МОДУЛЬ I. ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ БІЗНЕСУ

1. ВИДИ БІЗНЕСУ

Господарський кодекс України передбачає можливість здійснення господарської діяльності двома видами суб'єктів господарювання: юридичними особами і фізичними особами-підприємцями.

Суб'єкти господарювання як юридичні і фізичні особи займаються виробництвом, реалізацією, придбанням товарів та іншою діяльністю, використовуючи при цьому сукупність прав і обов'язків, відокремлене майно і несуть відповідальність за свої зобов'язання.

Юридичні особи та фізичні особи – підприємці мають право займатися підприємницькою діяльністю (самостійною, ініціативною, систематичною, на власний ризик) з метою досягнення економічних і соціальних результатів, одержання доданої вартості і прибутку. Після сплати податків власник одержує право на розподіл прибутку на власний розсуд.

Підприємництво (бізнес) як процес господарювання здійснюється окремими суб'єктами, які характеризуються:

- ✓ державною реєстрацією за номером в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України (ЄДРПОУ);
- ✓ територією;
- ✓ формою власності;
- ✓ організаційною формою (СКОФ);
- ✓ видом економічної діяльності (КВЕД);
- ✓ використанням стандартів ведення бухгалтерського обліку;
- ✓ метою господарювання;
- ✓ відношенням до створення прибутку;
- ✓ категорією величини бізнесу;
- ✓ організаційним видом;
- ✓ відношенням до сплати ПДВ;
- ✓ відношенням до сплати податку на прибуток;
- ✓ системою оподаткування.

Державна реєстрація за номером в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України (ЄДРПОУ). Код ЄДРПОУ – унікальний ідентифікатор суб'єкта господарювання, який використовується для його реєстрації, у податковій системі і статистиці та складається з 8-значного числа, що формується за спеціальною системою.

Територія. Територія підприємства визначається за Кодифікатором адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад (КАТОТТГ), який складається з кодів та назв усіх адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад, які згруповані за ознаками територіальної спільності й адміністративної підпорядкованості та унікального системного номера, який залишається незмінним незалежно від зміни підпорядкування адміністративно-територіальних одиниць і територій територіальних громад.

Уся множина об'єктів кодування розподілена за територіальною ознакою та адміністративною підпорядкованістю на чотири рівні (основні) та один підрівень (додатковий рівень) ієрархічної класифікації. До кожного рівня класифікації входять об'єкти, що підпорядковані об'єктам попереднього рівня.

Перший рівень кодифікації (буквене позначення кирилицею UA та розряди 1, 2) включає:

- Автономну Республіку Крим;
- області;
- міста, що мають спеціальний статус (Київ, Севастопіль).

Другий рівень кодифікації (розряди 3,4) включає:

- райони Автономної Республіки Крим;
- райони області.

Третій рівень класифікації (розряди 5-7) включає:

- території територіальних громад в областях;
- територіальні громади в районах Автономної Республіки Крим, міські територіальні громади міст республіканського значення.

Четвертий рівень класифікації (розряди 8-10) включає (населені пункти):

- міста – з переважно компактною забудовою, загальна чисельність жителів не менше як 10 тисяч;
- селища – з переважно садибною забудовою, загальна чисельність жителів не менше як 5 тисяч;
- села – із садибною забудовою, загальна чисельність жителів менше як 5 тисяч.

Додатковий рівень класифікації (розряди 11,12) включає:

- райони у містах (у тому числі в містах, що мають спеціальний статус).

Форма власності. Підприємницька діяльність (бізнес) може здійснюватися на основі власності:

- ✓ державної;
- ✓ комунальної;
- ✓ колективної;
- ✓ приватної.

До державної власності в Україні належать загальнодержавна власність, що знаходиться в управлінні державних органів влади.

Комунальна власність знаходиться в управлінні сільських, селищних і міських територіальних громад, районів та областей.

Право колективної власності виникає на підставі добровільного об'єднання майна громадян і юридичних осіб без виділення їм індивідуальних часток майна.

Суб'єктами права приватної власності в Україні є громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які добровільно об'єднують майно для господарювання з виділенням їм індивідуальних часток.

Організаційна форма (СКОФ). Організаційна форма юридичної особи – це сукупність установлених нормами законодавства організаційних елементів, які визначають спосіб та порядок створення юридичної особи, виражають особливості сфери її діяльності та правовідносин (майнових, господарських, управлінських, земельних, трудових тощо), які виникають у процесі діяльності юридичної особи. Існування законодавчого переліку організаційних форм юридичних осіб дає змогу чітко розмежувати різні суб'єкти господарювання з метою забезпечення можливості вільного вибору форми їх діяльності та різноманітності форм реалізації права на підприємницьку діяльність.

Організаційна форма суб'єкта ґрунтується на відповідній правовій основі, що дозволяє розмежовувати ті чи інші види юридичних осіб, використовуючи певний набір класифікаційних ознак.

Вибір форми господарювання визначає певний набір факторів, головними з яких є такі елементи організаційної структури:

- ✓ мета юридичної особи;
- ✓ склад учасників;
- ✓ спосіб формування капіталу;
- ✓ мінімальна вартість майна;
- ✓ майнова відповідальність по зобов'язаннях;
- ✓ організація управління;
- ✓ права та обов'язки учасників;
- ✓ умови відповідальності юридичної особи та її учасників;
- ✓ взаємовідносини з учасниками та учасників один з одним.

Усі організаційні одиниці, тобто юридичні особи, розрізняються за правовими, фінансово-економічними та організаційно-управлінськими ознаками.

Поділ організаційних форм господарювання здійснюється на такі, які властиві певним їх групам та на ті, що необхідні для розмежування однієї форми від іншої.

Групові критерії розмежування організаційних форм господарювання наведені на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Система організаційно-правових форм господарювання в Україні

Підприємство (приватне, державне, комунальне) створюється як самостійний суб'єкт господарювання для здійснення систематичної підприємницької і некомерційної діяльності з метою задоволення суспільних та особистих потреб.

Серед підприємств виділяють фермерські господарства, підприємства, що діють на основі державної, комунальної і приватної власності, власності іноземців або іноземних юридичних осіб або придбані ними діючі суб'єкти господарювання в Україні, дочірні підприємства.

Господарські товариства – це господарюючі системи, створені вже діючими підприємствами – юридичними особами, та / або громадянами з метою:

- об'єднання їх майна для господарської діяльності;
- участі у підприємницькій діяльності;
- одержання прибутку від результатів господарювання.

Господарські товариства створюються у формі: акціонерних товариств (публічні, приватні), товариств з обмеженою відповідальністю, товариств з додатковою відповідальністю, повних товариств, командитних товариств.

Публічне акціонерне товариство здійснює публічне та приватне розміщення акцій, а приватне – тільки розміщення акцій на приватній основі.

Важливе місце в підприємницькій діяльності займають товариства з різними видами відповідальності їх власників (табл. 1.1).

Кооперативи утворюються фізичними та/або юридичними особами для ведення спільної господарської діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування. Поділ кооперативів відповідно до завдань та характеру діяльності наведено в табл. 1.2.

Для вирішення спільних економічних і соціальних завдань підприємств можуть створюватися господарюючі структури на основі об'єднання (табл. 1.3).

Державна влада в Україні здійснюється на загальнодержавному і місцевому рівні на засадах її поділу на законодавчу, виконавчу та судову. Для забезпечення державної влади створюють наступні організаційні форми господарювання:

Таблиця 1.1

Характеристика товариств за відповідальністю власників

Види товариств за відповідальністю власників	Характеристика товариств
Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ)	статутний капітал, поділений на частки, розмір яких визначається власниками з відповідальністю за зобов'язаннями тільки своїм майном
Товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ)	статутний капітал поділено на частки, визначені власниками відповідно до внесків, а учасники такого товариства відповідають за його боргами своїми внесками до статутного капіталу, а за недостатністю цих сум – додатково належним їм майном
Повне товариство (ПТ)	всі учасники займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном
Командитне товариство (КТ)	учасники здійснюють підприємницьку діяльність, одні з яких несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном, а інші – вкладом у майні товариства (вкладників)

Таблиця 1.2

Характеристика кооперативів відповідно до завдань та характеру діяльності

Види кооперативів (фрагмент за ДК 002 : 2004)	Характеристика кооперативів
1. Виробничі	засади функціонування: трудова участь; майнові пайові внески; участі в управлінні; участь у розподілі доходу
2. Обслуговуючі	надання послуг переважно членам кооперативу та іншим особам
3. Споживчі	організація торговельного обслуговування, заготівель сільськогосподарської продукції, сировини, виробництва продукції та надання інших послуг з метою задоволення споживчих потреб його членів
4. Сільськогосподарські	утворюються виробниками сільськогосподарської продукції, які добровільно об'єдналися на основі членства та на засадах самоврядування для провадження спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб
• виробничі	об'єднання фізичних осіб, які є сільськогосподарськими товаровиробниками, для спільного виробництва продукції сільського, рибного і лісового господарства на засадах обов'язкової трудової участі у процесі виробництва
• обслуговуючі	створюються для надання послуг переважно членам кооперативу та іншим особам з метою провадження їх сільськогосподарської діяльності

Таблиця 1.3

Види об'єднань підприємств в Україні

Види об'єднань	Характеристика діяльності об'єднань
Об'єднання підприємств (юридичних осіб)	утворюються у складі двох або більше підприємств (юридичних осіб) з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань
Асоціація	договірне об'єднання підприємств для постійної координації господарської діяльності шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій
Корпорація	договірне об'єднання підприємств на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів з делегуванням повноважень централізованого регулювання діяльності органам управління корпорації
Консорціум	тимчасове статутне об'єднання підприємств для реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів
Концерн	статутне об'єднання підприємств на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання

- орган державної влади;
- судова система;
- орган місцевого самоврядування;
- державна організація (установа, заклад);

- комунальна організація (установа, заклад);
- приватна організація (установа, заклад);
- організація (установа, заклад) громадського об'єднання (релігійної організації, профспілки, споживчої кооперації тощо);
- організація орендарів;
- організація покупців.

Організаційні форми господарювання в сфері громадських об'єднань, профспілок, благодійних організацій та інших подібних непідприємницьких товариств можуть бути представлені:

- політична партія;
- громадська організація;
- громадська спілка;
- релігійна організація;
- профспілка;
- об'єднання профспілок;
- благодійна організація;
- організація роботодавців;
- об'єднання співвласників багатоквартирного будинку;
- орган самоорганізації населення.

Серед непідприємницьких товариств виділяють:

- органи адвокатського самоврядування;
- органи суддівського самоврядування;
- вища кваліфікаційна комісія суддів України;
- фонди соціального страхування;
- фонд фінансування будівництва;
- творча спілка;
- інші професійні організації та об'єднання;
- саморегульована організація;
- асоціації органів місцевого самоврядування та їх добровільні об'єднання;
- торгово-промислова палата.

Ефективність господарської діяльності залежить від організаційної структури і статусу його підрозділів. Структурні підрозділи підприємства можуть здійснювати господарську діяльність як ланка єдиного господарюючого процесу, тобто їх діяльність безпосередньо підпорядковується загальногосподарському управлінню, а також виділятися у відокремлені підрозділи без статусу юридичної особи. У бізнесі можуть виділятися два види відокремлених підрозділів без статусу юридичної особи: філія; представництво.

Філії (структурний підрозділ, відділення) підприємства – це відокремлені підрозділи, що розташовані поза його місцезнаходженням та здійснюють всі або частину його функцій, господарюють на основі положення, а керівник філії призначається підприємством.

Представництво – відокремлений підрозділ підприємства, що розташований поза його місцезнаходженням та здійснює представництво і захист інтересів, діє на підставі положення, а керівник представництва призначається підприємством.

Інші організаційні форми в економіці України представляють:

- фізичні особи-підприємці;
- індивідуальна адвокатська діяльність;
- товарна біржа;
- кредитна спілка;
- недержавний пенсійний фонд;
- садівниче товариство;
- інші організаційно-правові форми.

Вид економічної діяльності (КВЕД). Класифікатор видів економічної діяльності дозволяє розмежовувати бізнес за галузевим принципом на секції, розділи, групи і класи.

Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД-2010) складається з таких секцій (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Класифікація видів економічної діяльності бізнесу

Секція	Назва
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 розміщення 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 домашніх господарств
U	Діяльність екстериторіальних організацій і органів

Використанням стандартів ведення бухгалтерського обліку. Для відображення здійснених господарських операцій та результатів господарювання бізнес використовує Національні положення (станданти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) і Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО) та фінансової звітності (МСФЗ).

Національні положення (станданти) бухгалтерського обліку - нормативно-правові акти, які визначають принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності підприємствами (крім підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності та національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в державному секторі), розроблені на основі міжнародних стандартів фінансової звітності і законодавства Європейського Союзу у сфері бухгалтерського обліку та затверджені центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку та аудиту.

Таблиця 1.5

Система національних стандартів бухгалтерського обліку

Номер	Назва
1	2
НП(С)БО 1	«Загальні вимоги до фінансової звітності»
НП(С)БО 2	«Консолідована фінансова звітність»
НП(С)БО 6	«Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»
НП(С)БО 7	«Основні засоби»
НП(С)БО 8	«Нематеріальні активи»
НП(С)БО 9	«Запаси»
НП(С)БО 10	«Дебіторська заборгованість»
НП(С)БО 11	«Зобов'язання»
НП(С)БО 12	«Фінансові інвестиції»
НП(С)БО 13	«Фінансові інструменти»
НП(С)БО 14	«Оренда»

1	2
НП(С)БО 15	«Дохід»
НП(С)БО 16	«Витрати»
НП(С)БО 17	«Податок на прибуток»
НП(С)БО 18	«Будівельні контракти»
НП(С)БО 19	«Об'єднання підприємств»
НП(С)БО 21	«Вплив змін валютних курсів»
НП(С)БО 22	«Вплив інфляції»
НП(С)БО 23	«Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін»
НП(С)БО 24	«Прибуток на акцію»
НП(С)БО 25	«Спрощена фінансова звітність»
НП(С)БО 26	«Виплати працівникам»
НП(С)БО 27	«Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»
НП(С)БО 28	«Зменшення корисності активів»
НП(С)БО 29	«Фінансова звітність за сегментами»
НП(С)БО 30	«Біологічні активи»
НП(С)БО 31	«Фінансові витрати»
НП(С)БО 32	«Інвестиційна нерухомість»
НП(С)БО 33	«Витрати на розвідку запасів корисних копалин»
НП(С)БО 34	«Платіж на основі акцій»

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності – це документи прийняті Радою міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, якими визначено порядок складання фінансової звітності.

Таблиця 1.6

Система міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності

Номер	Назва
1	2
	Концептуальна основа фінансової звітності
Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ)	
МСФЗ 1	«Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності»
МСФЗ 2	«Платіж на основі акцій»
МСФЗ 3	«Об'єднання бізнесу»
МСФЗ 5	«Непоточні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»
МСФЗ 6	«Розвідка та оцінка запасів корисних копалин»
МСФЗ 7	«Фінансові інструменти: розкриття інформації»
МСФЗ 8	«Операційні сегменти»
МСФЗ 9	«Фінансові інструменти»
МСФЗ 10	«Консолідована фінансова звітність»
МСФЗ 11	«Спільна діяльність»
МСФЗ 12	«Розкриття інформації про частки участі в інших суб'єктах господарювання»
МСФЗ 13	«Оцінка справедливої вартості»
МСФЗ 14	«Відстрочені рахунки тарифного регулювання»
МСФЗ 15	«Дохід від договорів з клієнтами»
МСФЗ 16	«Оренда»
МСФЗ 17	«Страхові контракти»
Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО)	
МСБО 1	«Подання фінансової звітності»
МСБО 2	«Запаси»
МСБО 7	«Звіт про рух грошових коштів»
МСБО 8	«Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»
МСБО 10	«Події після звітного періоду»
МСБО 12	«Податки на прибуток»
МСБО 16	«Основні засоби»
МСБО 19	«Виплати працівникам»
МСБО 20	«Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу»
МСБО 21	«Вплив змін валютних курсів»
МСБО 23	«Витрати за позиками»

1	2
МСБО 24	«Розкриття інформації про пов'язані сторони»
МСБО 26	«Облік та звітність щодо програм пенсійного забезпечення»
МСБО 27	«Окрема фінансова звітність»
МСБО 28	«Інвестиції в асоційовані та спільні підприємства»
МСБО 29	«Фінансова звітність в умовах гіперінфляції»
МСБО 32	«Фінансові інструменти: подання»
МСБО 33	«Прибуток на акцію»
МСБО 34	«Проміжна фінансова звітність»
МСБО 36	«Зменшення корисності активів»
МСБО 37	«Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи»
МСБО 38	«Нематеріальні активи»
МСБО 39	«Фінансові інструменти: визнання та оцінка»
МСБО 40	«Інвестиційна нерухомість»
МСБО 41	«Сільське господарство»

Мета господарювання. Господарювання може здійснюватися в комерційній (підприємницькій) і некомерційній формах.

Підприємництво - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Некомерційне господарювання - це самостійна систематична господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання, спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку.

Відношення до створення прибутку. Податковий кодекс України (ПКУ) поділяє підприємства на:

- ✓ прибуткові – створюють прибуток з метою оподаткування;
- ✓ неприбуткові – відповідають вимогам ПКУ та внесені до реєстру неприбуткових установ та організацій.

Категорія величини бізнесу.

Підприємства як юридичні і фізичні особи (крім бюджетних установ) можуть належати до таких категорій: мікропідприємства, малі, середні або великі.

Мікропідприємствами є підприємства, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передують звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:

- ✓ балансова вартість активів - до 350 тисяч євро включно;
- ✓ чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 700 тисяч євро включно;
- ✓ середня кількість працівників - до 10 осіб включно.

Малими є підприємства, які не відповідають критеріям для мікропідприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передують звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:

- ✓ балансова вартість активів - до 4 мільйонів євро включно;
- ✓ чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 8 мільйонів євро включно;
- ✓ середня кількість працівників - до 50 осіб включно.

Середніми є підприємства, які не відповідають критеріям для малих підприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передують звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:

- ✓ балансова вартість активів - до 20 мільйонів євро включно;
- ✓ чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 40 мільйонів євро включно;
- ✓ середня кількість працівників - до 250 осіб включно.

Великими є підприємства, які не відповідають критеріям для середніх підприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:

- ✓ балансова вартість активів - понад 20 мільйонів євро;
- ✓ чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - понад 40 мільйонів євро;
- ✓ середня кількість працівників - понад 250 осіб.

Для визначення відповідності критеріям, встановленим у євро, застосовується офіційний курс гривні до іноземних валют (середній за період), розрахований на підставі офіційних валютних курсів Національного банку України, що встановлювалися для євро протягом відповідного року.

Організаційний вид. Організаційні форми підприємств розмежовуються за наступними видами:

- ✓ приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- ✓ підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);
- ✓ комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- ✓ державне підприємство, що діє на основі державної власності;
- ✓ підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності);
- ✓ спільне комунальне підприємство, що діє на договірних засадах спільного фінансування (утримання) відповідними територіальними громадами - суб'єктами співробітництва.
- ✓ підприємство з іноземними інвестиціями (у разі якщо в статутному капіталі підприємства іноземна інвестиція становить не менш як десять відсотків, воно визнається підприємством з іноземними інвестиціями).
- ✓ іноземне підприємство (підприємство, в статутному капіталі якого іноземна інвестиція становить сто відсотків).
- ✓ унітарне підприємство – створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує статутний капітал, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який призначається (обирається) засновником (наглядовою радою такого підприємства у разі її утворення), керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є підприємства державні, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника.
- ✓ корпоративне підприємство – утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.
- ✓ казенне підприємство – створюються у галузях економіки, в яких:
 - дозволено здійснення господарської діяльності лише державним підприємствам;
 - основним (понад п'ятдесят відсотків) споживачем продукції (робіт, послуг) виступає держава;
 - за умовами господарювання неможлива вільна конкуренція товаровиробників чи споживачів;

- переважаючим (понад п'ятдесят відсотків) є виробництво суспільно необхідної продукції (робіт, послуг), яке за своїми умовами і характером потреб, що ним задовольняються, як правило, не може бути рентабельним;

- заборонено приватизацію майнових комплексів державних підприємств.

✓ дочірнє підприємство – юридично самостійне підприємство, що відокремилося від основного (материнського), засноване ним через передачу частини майна і знаходиться під його контролем. Між материнським і дочірніми підприємствами визначаються відповідні вертикальні й горизонтальні зв'язки. Дочірнє підприємство може діяти в різних галузях господарювання. Серед них: виробництво, торгівля, фінансове посередництво, природокористування та інші. Дочірнє підприємство діє на основі власного статуту, який затверджується материнським підприємством.

✓ підприємство, що становить суспільний інтерес – є підприємством-емітентом цінних паперів, цінні папери якого допущено до торгів на регульованому ринку капіталу або щодо цінних паперів якого здійснено публічну пропозицію, банки, страховики, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи (крім інших фінансових установ та недержавних пенсійних фондів, що належить до мікропідприємства та малого підприємства) та підприємство, яке належить до великих підприємств.

Відношення до сплати ПДВ. По відношенню до сплати ПДВ суб'єкти господарювання поділяються на:

- ✓ платників ПДВ;
- ✓ не платників ПДВ.

У разі якщо загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню згідно з цим розділом, у тому числі операцій з постачання товарів/послуг з використанням локальної або глобальної комп'ютерної мережі (зокрема, але не виключно шляхом встановлення спеціального застосунку або додатку на смартфонах, планшетах чи інших цифрових пристроях), нарахована (сплачена) такій особі протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищує 1000000 гривень (без урахування податку на додану вартість), така особа зобов'язана зареєструватися як платник податку у контролюючому органі за своїм місцезнаходженням (місцем проживання).

Відношення до сплати податку на прибуток. Суб'єкти господарювання за методикою формування прибутку розмежовуються на дві групи. Перша група – це платники податку на прибуток, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), може визначатися за правилами бухгалтерського обліку, якщо за останній річний звітний період не перевищує сорока мільйонів гривень. Друга група – це платники податку на прибуток, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків) перевищує за останній річний звітний період сорок мільйонів гривень і які повинні розраховувати прибуток за правилами ПКУ.

Система оподаткування. ПКУ визначає дві системи оподаткування:

- ✓ спрощену;
- ✓ загальну.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності - особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених ПКУ, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Загальна система оподаткування визначається відповідно до окремого оподаткування об'єктів, наявних у суб'єктів господарювання.

При здійсненні **підприємницької діяльності бізнес використовує:**

- ✓ вільний вибір підприємцем видів підприємницької діяльності;
- ✓ самостійне:
 - розроблення програми господарювання діяльності;
 - формування вибору постачальників і споживачів продукції, що виробляється,
 - залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів,

- встановлення цін на продукцію та послуги.
- ✓ вільний найм працівників;
- ✓ комерційний розрахунок та ризик;
- ✓ вільне розпорядження прибутком, що залишається після сплати податків, зборів та інших платежів;
- ✓ самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності та використання валютної виручки.

В цілому бізнес характеризується доцільністю, цілісністю, суперечливістю і активністю. Доцільність об'єднує його стейкхолдерів та спрямовує на отримання доходів, прибутку і доданої вартості. Цілісність формується в результаті проникнення бізнесу у всі види економічної діяльності відповідно до потреб людей. Суперечливість забезпечує бізнесу розвиток і спостерігається у відносинах з найманими працівниками щодо розподілу доходів, постачальниками і покупцями в системі ціноутворення, державою і територіальними громадами при сплаті податків. Активність супроводжує бізнес для досягнення мети через здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Назвіть види суб'єктів господарювання
2. Що є метою суб'єктів господарювання?
3. Чим характеризуються суб'єкти господарювання за:
 - ✓ державною реєстрацією за номером в Єдиному державному реєстрі підприємств та організацій України (ЄДРПОУ);
 - ✓ територією;
 - ✓ формою власності;
 - ✓ організаційною формою (СКОФ);
 - ✓ видом економічної діяльності (КВЕД);
 - ✓ використанням стандартів ведення бухгалтерського обліку;
 - ✓ метою господарювання;
 - ✓ відношенням до створення прибутку;
 - ✓ категорією величини бізнесу;
 - ✓ організаційним видом;
 - ✓ відношенням до сплати ПДВ;
 - ✓ відношенням до сплати податку на прибуток;
 - ✓ системою оподаткування.
4. Які характеристики окремих груп організаційних форм господарювання:
 - ✓ підприємства;
 - ✓ господарські товариства;
 - ✓ кооперативи;
 - ✓ органи влади, організації (установи, заклади);
 - ✓ об'єднання юридичних осіб;
 - ✓ відокремлені підрозділи без статусу юридичної особи;
 - ✓ непідприємницькі товариства;
 - ✓ громадські об'єднання, профспілки, благодійні організації та інші подібні непідприємницькі товариства.

2. РЕСУРСИ БІЗНЕСУ

Для досягнення мети з максимальною ефективністю господарської діяльності суб'єкти господарювання використовують потенціал ресурсів на основі ресурсозбереження. Узагальнюючи процес господарської діяльності будь-якого бізнесу можливо виділити потребу для функціонування суб'єктів господарювання п'ять видів ресурсів:

- природні ресурси;
- активи;
- трудові ресурси;
- фінансові ресурси як джерела формування активів;
- інформаційні ресурси.

Природні ресурси - це природні компоненти та сили природи, що використовуються або можуть бути використані як засоби виробництва та предмети споживання для задоволення матеріальних і духовних потреб суспільства, підвищення якості життя людей.

Природні ресурси є матеріальною базою виробництва, постійно споживаються ним і вимагають свого повного відновлення у натуральній формі. А відтак для забезпечення безпосереднього суспільного відтворення процес праці, зв'язаний з підготовкою природних елементів до включення у господарський оборот, повинен бути безперервним. Цей процес здійснюється у сфері як матеріального, так і нематеріального виробництва: капітального будівництва, сільського та лісового господарства, видобувної промисловості, рекреаційного господарства тощо. На базі цього забезпечується зв'язок між суспільством і природою та між окремими підрозділами сфери природокористування.

До складу природних ресурсів відносять земельні, лісові, водні ресурси, надра, атмосферне повітря.

Земельні угіддя - це земельні ділянки, що систематично використовуються для певних господарських цілей та відрізняються за природно-історичними ознаками.

Одне з чільних місць в ресурсній базі національної економіки України займає ліс. Лісові ресурси складаються з деревини технічної, харчової, лікарської та іншої продукції, що використовуються для задоволення потреб населення і виробництва та відтворюються у процесі формування лісових природних комплексів.

За Лісовим кодексом України, ліс – це тип природних комплексів (екосистема), у якому поєднуються переважно деревна та чагарникова рослинність з відповідними ґрунтами, трав'яною рослинністю, тваринним світом, мікроорганізмами та іншими природними компонентами, що взаємопов'язані у своєму розвитку, впливають один на одного і на навколишнє природне середовище (рис. 2.1).

До лісових ресурсів також належать корисні властивості лісів, що використовуються для задоволення суспільних потреб:

- здатність зменшувати негативні наслідки природних явищ;
- захищати ґрунти від ерозії;
- запобігати забрудненню навколишнього природного середовища та очищати його;
- сприяти регулюванню стоку води;
- створювати умови оздоровлення населення та його естетичному вихованню.

Лісовий фонд формується з лісових ділянок площею не менше 0,1 га. До лісового фонду не відносяться:

- зелені насадження в межах населених пунктів;
- окремі дерева і групи дерев, чагарники на сільськогосподарських угіддях, присадибних, дачних і садових ділянках.

Водні ресурси – це всі води гідросфери, а саме: води рік, озер, каналів, водосховищ, морів й океанів, підземні води, ґрунтова волога, водяна пара атмосфери, вода (лід) льодовиків.

Надра - це частина земної кори, що розташована під поверхнею суші та дном водоймищ і простягається до глибин, доступних для геологічного вивчення та освоєння.

Атмосферне повітря – украй важливий природний ресурс, що виконує геологічні,

екологічні, терморегулюючі, захисні, енергоресурсові, господарські, оздоровчі та інші функції. Його призначення – забезпечити людей, тваринний і рослинний світ життєво необхідними газовими елементами (киснем, вуглекислим газом), пом'якшити температурні перепади (повітря – поганий провідник тепла і холоду), захистити поверхню Землі від космічного, радіаційного й ультрафіолетового сонячного випромінювання, метеоритів та інших космічних тіл, переважна маса яких згорає в атмосфері; забезпечити виробничі процеси киснем, азотом, воднем і нейтральними газами як виробничою сировиною і для отримання кисню, азоту і т.п. у різних виробничих процесах (горіння палива), виплавляння металів і руд (доменні й мартенівські процеси), автомобільного і повітряного транспорту тощо.

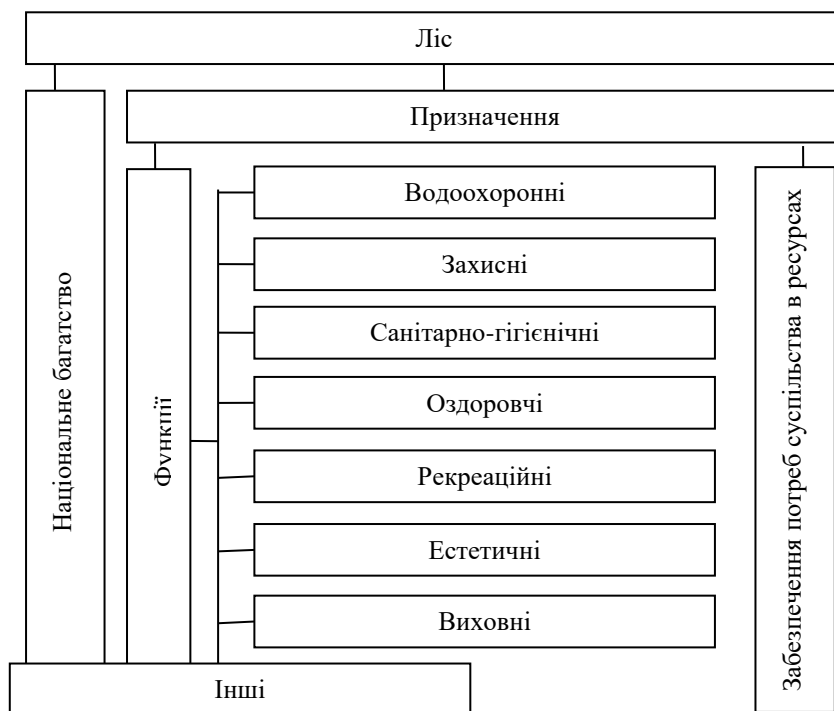


Рис. 2.1. Місце лісу в національній економіці держави

Активи - ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Активи поділяються на нематеріальні, природні, матеріальні, в розрахунках та грошові.

Нематеріальний актив – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований.

Групи нематеріальних активів:

- права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);

- права користування майном (право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, тощо);

- права на комерційні позначення (права на торговельні марки, комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роєлті;

- права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роєлті;

- 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), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

- інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

Матеріальні активи – це ресурси, які мають фізичну (матеріально-речову) форму.

Відповідно до Цивільного кодексу України об'єктами активів вважаються окрема річ, сукупність речей, а також майнові права та обов'язки.

Матеріальні активи можна розглядати як поняття, що має матеріальний субстрат, тобто є фактично тотожним поняттю «речі». 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).

Серед найважливіших об'єктів матеріальних 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, виконання робіт і надання послуг, здавання в оренду іншим особам або здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, вартість яких більша величини, яка визначена підприємством для малоцінних необоротних матеріальних активів.

За Податковим кодексом України до основних засобів належать матеріальні активи, вартість яких перевищує 20000 гривень за один об'єкт 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).

Об'єкт основних засобів це:

- закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього;
- конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій;

- відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс - певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно;

- інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється підприємством.

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. Незавершені капітальні інвестиції являють собою витрати на створення об’єктів активів. Після завершення придбання, виготовлення (створення) об’єктів та введення їх в експлуатацію, понесені витрати формують активи підприємства.

4. 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.

5. 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.

6. 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.

7. Виробничі запаси – цінності, які формують матеріальну основу об’єктів господарської діяльності. До них належать сировина і матеріали (у тому числі сировина й матеріали, які є в дорозі та в переробці), будівельні матеріали, запасні частини, матеріали сільськогосподарського призначення, паливо, тарі й тарні матеріали, відходи основного виробництва

8. 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.

9. Малоцінні та швидкозношувані предмети – цінності, строк корисного використання яких менше року, але більше операційного циклу створення об’єктів господарської діяльності.

10. 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.

11. Товари – матеріальні цінності, що надходять від продавців та/або формуються на підприємстві з метою продажу.

12. Витрати майбутніх періодів – це відтерміновані у часі свого визнання витрати, які виникли в одному звітному періоді, але визнані будуть в інших (майбутніх) звітних періодах.

Активами в розрахунках можуть бути об’єкти фінансових інвестицій, векселі одержані, дебіторська заборгованість.

Фінансові інвестиції, які поділяються на довгострокові і поточні.

Довгострокові фінансові інвестиції – це інвестиції на період більше одного року, а також усі інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані у будь-який момент. Об’єктами довгострокового фінансового інвестування можуть бути: цінні папери, які засвідчують право власності (акції); цінні папери, що засвідчують відносини позички (облігації, ощадні та інвестиційні сертифікати, векселі); облігації державних та місцевих позик; вкладення в статутний капітал інших підприємств., створених на території країни та за кордоном.

Поточні фінансові інвестиції – це інвестиції на строк, що не перевищує одного року, і які можуть бути вільно реалізовані у будь-який момент (крім інвестицій, котрі є еквівалентами грошових коштів). До них належать вкладення підприємством тимчасово вільних коштів у банківські депозити, короткострокові цінні папери та інші дохідні фінансові інструменти з метою формування ліквідних резервів та одержання доходів.

Дебіторська заборгованість поділяється на довгострокову і поточну.

Дебіторська заборгованість – це заборгованість підприємству юридичними і фізичними особами певних сум грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів, яка виникла внаслідок минулих подій, щодо якої існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума.

Довгострокова дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу.

Поточна дебіторська заборгованість – це сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Активи підприємства за поточною дебіторською заборгованістю формуються за чистою реалізаційною вартістю. Для визначення чистої реалізаційної вартості дебіторської заборгованості обчислюється величина резерву сумнівних боргів.

Векселі одержані, які можуть бути довгостроковими і короткостроковими. Загалом, вексель – це цінний папір, що засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання терміну платежу певну суму власнику векселя (векселедержателю).

Вексель одержаний є формою відстрочки та забезпечення оплати покупцями відвантаженої їм продукції (товарів), виконаних робіт, наданих послуг і використовується у тому випадку, коли немає можливості оплатити ці товари грошовими грошима.

Довгостроковий вексель одержаний призначений для забезпечення дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати її виникнення. Короткостроковий вексель одержаний забезпечує дебіторську заборгованість, яка буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати її виникнення.

До грошових коштів бізнесу належать готівка та кошти на рахунках у банках.

Готівка – це грошові кошти в національній валюті України (банкноти і монети, у тому числі розмінні, обігові, пам'ятні монети, які є платіжними засобами), які знаходяться у касі підприємства.

Кошти на рахунках в банку – це грошові кошти в національній або іноземній валюті, які знаходяться на поточному рахунку підприємства, відкритому в установі банку, з метою їх зберігання і здійснення розрахунково-касових операцій відповідно до умов договору та вимог законодавства України.

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.

Ефективність використання активів у бізнесі і результат господарювання прямо залежить від діяльності трудових ресурсів – персоналу.

Трудові ресурси є основою господарської діяльності як кожного окремого суб'єкта господарювання, так і національної економіки в цілому. Вони представлені людьми, які є персоналом (працівниками) підприємств та мають економічні та соціальні потреби. Загалом термін «трудові ресурси» застосовують для характеристики працівників підприємства та може відповідати змісту понять «персонал» та «кадри».

Трудові ресурси (персонал) – це сукупність осіб, які працюють на підприємстві, вкладають працю у створення його об'єктів діяльності, використовують свої фізичні і розумові здібності, знання та навички в процесі господарювання при формуванні доходів власникам, державі, територіальним громадам та для особистих потреб.

Персонал на підприємстві, як особливий ресурс його потенціалу, вступає у взаємодію з іншими ресурсами (матеріальними, нематеріальними, фінансовими, інформаційними) за відповідними технологічними процесами для створення товарних об'єктів готової продукції, виконаних робіт та наданих послуг.

Основна мета управління трудовими ресурсами – це забезпечення високих їм доходів при максимальних результатах їх використання, що характеризується наступними показниками:

- 1) ОГД : ДПП —————> обсяги господарської діяльності на 1 грн. доходів персоналу (продуктивність);
- 2) ДПП : ОГД —————> доходи персоналу на створення 1 грн. обсягів господарської діяльності (трудоємність),

де ОГД – обсяги господарської діяльності бізнесу; ДПП – доходи персоналу суб'єкта господарювання.

При умові досягнення нормативного рівня показників ОГД і ДПП необхідно дотримуватися принципу зростання продуктивності праці більшими темпами ніж доходів персоналу.

Поряд з чітким уявленням про кожний елемент активів бізнесу важливе значення мають джерела ресурсів, які забезпечують їх формування. До джерел формування активів залучаються фінансові ресурси, що поділяються 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.

Наявний 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 кредитори;
- 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. Статутний капітал визначає мінімальний розмір активів суб'єктів господарювання, який гарантує інтереси їх кредиторів.

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.

Капітал (власний і, зокрема, статутний) виконують наступні функції:

1. Інституційну. Формування статутного капіталу забезпечує умови створення суб'єктів господарювання.

2. Інформаційну. Відомості про 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. Капітал є одним з джерел формування активів за балансом суб'єкта господарювання. 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 власного 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 звітної 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 залучених фінансових ресурсів суб'єкти інвестування бізнесу поділяються на інструменти, які забезпечують:

- ✓ 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.

Важливу роль у сучасному бізнесі відіграють інформаційні ресурси. Вони включають в себе всю доступну інформацію, яка може бути використана для прийняття рішень, планування, аналізу та розвитку стратегій.

Під інформатизацією розуміють організаційний, соціально-економічний і науково-технічний процеси використання обчислювальної і комунікаційної техніки для формування інформаційних ресурсів, інформаційних систем, баз даних, мереж, інформаційних технологій, що створює оптимальні умови щодо задоволення різноманітних інформаційних потреб бізнесу, громадян, суспільства, органів державної влади й управління.

До інструментів інформаційних ресурсів в бізнесі належать:

1. Дані та аналітика. Бізнес збирає великі обсяги даних про свою діяльність, клієнтів, конкурентів тощо. Ці дані аналізуються, щоб зрозуміти тенденції, виявити можливості для оптимізації та покращення бізнес-процесів.

2. Інформаційні системи управління. Сучасний бізнес використовує спеціалізовані програмні рішення для управління виробництвом, ланцюгом постачання, фінансами, клієнтським обслуговуванням тощо.

3. Інтернет та соціальні медіа. Інтернет надає бізнесу доступ до безмежних джерел інформації про ринок, клієнтів, конкурентів, нові технології тощо. Соціальні медіа дозволяють бізнесу взаємодіяти зі своїми клієнтами, забезпечувати зворотний зв'язок та проводити маркетингові дослідження.

4. Електронна комунікація. Електронна пошта, чати, відеоконференції дозволяють співробітникам зв'язуватися один з одним та з клієнтами швидко та ефективно, незалежно від їхнього місцезнаходження.

5. Електронна торгівля. Інтернет дає можливість бізнесу продавати свої товари та послуги онлайн, що розширює їхні ринки і забезпечує доступ до нових клієнтів.

6. Бізнес-інтелект. Використання спеціалізованих програм для аналізу даних дозволяє бізнесу виявляти тенденції, прогнозувати результати та приймати обґрунтовані рішення.

Загалом, інформаційні ресурси є ключовими для ефективного управління та розвитку бізнесу в сучасному світі.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Які виділяють ресурси для бізнесу?
2. Розкрийте сутність:
 - ✓ природних ресурсів;
 - ✓ активів;
 - ✓ трудових ресурсів;
 - ✓ фінансових ресурсів як джерел формування активів;
 - ✓ інформаційних ресурсів.
3. Чим характеризуються необоротні активи?
4. Які основні функції оборотних активів?
5. Які джерела формування активів?
6. Яка структура природних ресурсів для бізнесу?
7. Назвіть основну мету управління трудовими ресурсами.
8. Дайте характеристику активів за ознаками:
 - ✓ виробничі;
 - ✓ товарні;
 - ✓ розрахунково-грошові;
 - ✓ невиробничі;
 - ✓ орендовані на умовах операційної оренди (лізингу);
 - ✓ орендовані на умовах фінансової оренди (лізингу) необоротні активи;
 - ✓ передані необоротні активи орендарю на умовах операційної оренди;
 - ✓ передані необоротні активи орендарю на умовах фінансової оренди;
 - ✓ на відповідальному зберіганні;
 - ✓ передані на відповідальне зберігання;
 - ✓ засвідчені документом (деривативом) на продаж або придбання у майбутньому без відображення їх в балансі;
 - ✓ непередбачені (потенційні);
 - ✓ оформлені договорами застави, поруки, гарантії, притримання;
 - ✓ 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.
9. Які функції виконує власний капітал?
10. Які функції виконує статутний капітал?
11. Які основні інструменти інформаційних ресурсів у бізнесі?
12. Яка інформаційна структура джерел формування активів у бізнесі?

3. ПОНЯТТЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ

В умовах ринкової економіки суб'єкти господарювання прагнуть до максимізації доходів і оптимізації витрат, що означає ефективне створення об'єктів діяльності. Правильне визначення економічного стану та рівня самодостатнього розвитку бізнесу, оцінка ефективності і результативності його господарської діяльності служить основою для розробки обґрунтованої політики його функціонування, постановки завдань, які можуть бути реально вирішені для досягнення стратегії розвитку кожного суб'єкта господарювання.

Ефективність виступає індикатором розвитку, як в цілому підприємства, так і кожного його структурного підрозділу та наявних робочих місць, які створює бізнес. У загальному уявленні ефективність визначається поняттями «дієвий, продуктивний та той, що дає результат» та характеризує системи, процеси, явища, об'єкти діяльності».

Система – це господарююча структура як одиниця бізнесу та його структурні підрозділи з їх господарською діяльністю.

Структурним підрозділом підприємства є така його ланка, яка має відособлені, чітко визначені функції у господарському процесі, відмінні від функцій інших ланок, і в силу цього входить у ціле як організаційно відособлена від інших підрозділів частина підприємства. Внутрішньогосподарський статус структурних підрозділів підприємства, їх функції, права й обов'язки визначаються локальними нормативно-правовими актами підприємства – положеннями про них, що зазвичай затверджуються органами управління самого підприємства в порядку, передбаченому установчими документами, статутом.

Дочірнє підприємство – підприємство, єдиним засновником якого є інше підприємство (підприємство залежне від іншого).

Відокремлений підрозділ – це підрозділ підприємства, що знаходиться поза його місцезнаходженням та виробляє продукцію, виконує роботи або операції, надає послуги від імені підприємства, або здійснює представництво і захист інтересів підприємства.

Представництво – відокремлений підрозділ підприємства, що розташований поза його місцезнаходженням та здійснює представництво і захист інтересів підприємства.

Філія – це відокремлений підрозділ підприємства, що працює поза його місцезнаходження і виконує всі або частину його функцій.

Виробництво – структурний підрозділ де відбувається частина господарської діяльності підприємства, щодо здійснення процесу створення об'єктів діяльності. Основне виробництво – частина виробничої діяльності підприємства, яка полягає у безпосередньому перетворенні предмета праці на готову продукцію (роботу, послугу). Допоміжне виробництво – частина виробничої діяльності підприємства, яка полягає в обслуговуванні основного виробництва і забезпеченні безперебійного виготовлення та випуску продукції (надання послуг, виконання робіт). Підсобне виробництво – частина виробничої діяльності підприємства, яка полягає у добуванні або переробленні предметів праці для основного виробництва. Побічне виробництво – виробнича діяльність підприємства, що полягає у виготовленні продукції з відходів або побічних продуктів основного виробництва.

Цех – підрозділ, що складається з низки виробничих і допоміжних ділянок і обслуговуючих ланок, що виконує певні обмежені виробничі функції, обумовлені характером розподілу і кооперації праці всередині підприємства. На більшості промислових підприємств цех є їх основною структурною одиницею. Частина дрібних і середніх підприємств може бути побудована за безцехової структурі. У цьому випадку підприємство розчленовується безпосередньо на виробничі ділянки. Деякі найбільші підприємства будуються в організаційно-адміністративному відношенні як корпусні системи на основі об'єднання під єдиним керівництвом ряду цехів і господарств.

Господарство – підрозділ в якому виконуються роботи по обслуговуванню основних, допоміжних, підсобних і побічних цехів (складське, транспортне, санітарно-технічне і житлово-комунальне).

Дільниця – це найменша адміністративно-виробнича ланка, в якій колектив працівників виконує однотипні технологічні роботи з виробництва однотипного продукту. Кожна виробнича дільниця складається з сукупних робочих місць. Сукупне робоче місце складається з індивідуальних робочих місць. Робоче місце оснащується необхідними засобами праці відповідно до характеру його спеціалізації. Оснащення та розташування робочого місця на виробничій площі повинні забезпечувати високу продуктивність праці, гарантувати безпеку роботи, відповідати фізіологічним, естетичним та санітарно-гігієнічним нормам.

Бригада – група працівників, які спільно виконують певний комплекс робіт.

Служба – підрозділ, який створюється з метою забезпечення управління підприємством та збутової діяльності.

Відділ – підрозділ, що самостійно відає певними питаннями, але входить до складу іншого більшого підрозділу, на які він поділяється або його поділяють за певними ознаками.

Бюро – підрозділ для виконання певної роботи.

Лабораторія (від лат. *laboro* – працюю, лат. *labor* – праця, робота) – спеціально обладнаний та устаткований приладами, машинами, пристроями та мережами підрозділ для проведення експериментальних науково-дослідницьких та навчальних робіт.

Найважливішим структурним підрозділом бізнесу є робоче місце працівника. Робоче місце працівника характеризується наявністю закріпленої зони, технічних засобів (основних виробничих і невиробничих фондів, інструменту, приладів, інвентарю) або їх сукупності, необхідної для виробництва продукції, надання послуг, виконання робіт або установчих функцій.

Основою визначення робочого місця є функціональний розподіл праці у взаємозв'язку із засобами праці, що дозволяє розглядати робоче місце як місце прикладання робочої сили працівників.

Трудова діяльність працівника може здійснюватися на підприємстві або вдома з використанням відповідних технічних засобів або без їх використання.

Робочі місця в галузях народного господарства класифікуються за такими основними ознаками:

1. За належністю:

✓ власні робочі місця підприємства - ті, в яких відповідні їм активи знаходяться на балансі цього ж підприємства;

✓ орендовані даним підприємством робочі місця - ті, в яких відповідні їм активи знаходяться на балансі інших підприємств і які мають укомплектовуватися робітниками даного підприємства (передбачається оплата їх праці);

✓ орендовані у даного підприємства робочі місця - ті, в яких відповідні їм активи знаходяться на балансі цього підприємства і які укомплектовані робітниками інших підприємств (робітники їдалень, позавідомчої охорони та ін.);

✓ робочі місця надомників. Надомниками є робітники, робоче місце яких співпадає територіально з місцем їх мешкання. Їх робочі місця оснащені в основному інструментом, приладами та невеличкими верстатами.

2. За укомплектованістю:

✓ діючі робочі місця - забезпечені сировиною та матеріалами, на яких робітники виконують передбачені виробничим завданням роботи, послуги або встановлені функції;

✓ вакантні робочі місця - забезпечені сировиною і матеріалами, на яких передбачено виконання встановлених робіт, але які не використовуються через неуккомплектованість їх робітниками;

✓ резервні робочі місця - наявність яких передбачена нормативами і обумовлена особливостями окремих галузей та виробництв: сезонною потребою виконання окремих видів робіт, нерівномірністю знаходження сировини, наявністю пікових навантажень, зміною номенклатури, асортименту продукції та ін.;

✓ зайві робочі місця - на яких не передбачені обсяги робіт, які не є необхідними підприємству чи організації для нормального функціонування і можуть бути без збитку для

підприємства ліквідовані.

3. За ступенем механізації:

- ✓ автоматизовані;
- ✓ механізовані;
- ✓ ручної праці (ті, на яких виконуються роботи ручної праці як за допомогою машин і механізмів, так і без них, за винятком ремонту та налагодження устаткування).

4. За ступенем механізації робочі місця класифікуються відповідно до професії робітника, яка необхідна на даному робочому місці:

- ✓ робітники, які працюють на автоматах, автоматизованих агрегатах, установках та апаратах;
- ✓ робітники, які виконують роботу механізованим способом за допомогою машин, верстатів, механізмів;
- ✓ робітники ручної праці не при машинах і механізмах;
- ✓ робітники ручної праці по налагодженню та ремонту машин і механізмів.

5. За строком дії:

- ✓ постійні;
- ✓ сезонні;
- ✓ тимчасові.

Робоче місце - місце (приміщення), на якому працівник постійно чи тимчасово перебуває в процесі трудової діяльності і яке визначене, зокрема на підставі трудового договору (контракту).

Загальна модель функціонування бізнесу наведена на рис. 3.1.

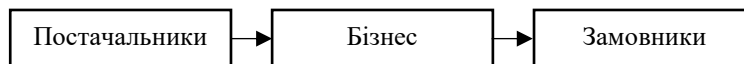


Рис. 3.1. Концептуальна модель функціонування бізнесу при створенні об'єктів діяльності за ДСТУ ІСО 9004:2001 «Система управління якістю. Наставови щодо поліпшення діяльності»

Функціонування бізнесу по створенню об'єктів діяльності відбувається за відповідними процесами. Будь-який бізнес передбачає три функціональні процеси: процес надходження ресурсів; технологічний процес; процес реалізації.

1. Надходження ресурсів як процес забезпечення бізнесу необхідними об'єктами від їх постачальників. При цьому відбувається обмін наявних у бізнеса активів на одержані ресурси (рис. 3.2).

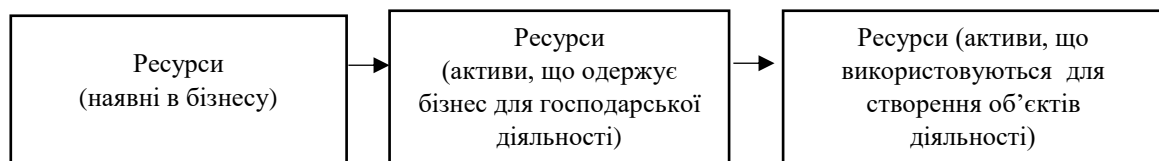


Рис. 3.2. Концептуальна модель процесу надходження ресурсів для бізнесу

2. Технологічний процес відповідно до правил створення об'єктів та організації діяльності. В цьому процесі створюються об'єкти необхідні для покупців (продукція, роботи, послуги) та витрачаються ресурси (рис. 3.3).

Виробничий процес (англ. *manufacturing process*) — систематичне та цілеспрямоване змінювання в часі та просторі кількісних та якісних характеристик засобів виробництва і робочої сили для отримання готової продукції з вихідної сировини згідно із заданою програмою. Це складний комплекс первинних процесів: основних, допоміжних і обслуговуючих підрозділів підприємства, що забезпечують своєчасний випуск заданої продукції.

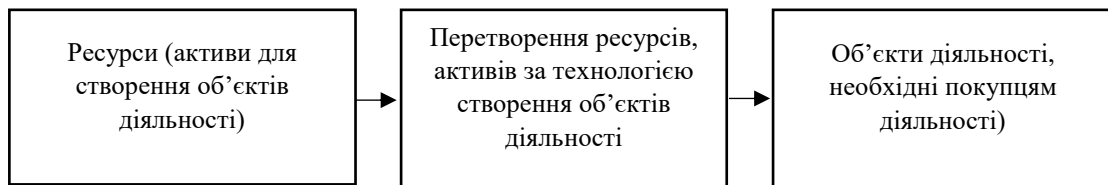


Рис. 3.3. Концептуальна модель технологічного процесу в бізнесі при створенні об'єктів діяльності

Основні процеси — це технологічні процеси, в ході яких відбуваються зміни геометричних форм, розмірів і фізико-хімічних властивостей продукції.

Допоміжні процеси — це процеси, які забезпечують безперебійний перебіг основних процесів (виготовлення і ремонт інструментів і оснащення, ремонт устаткування, забезпечення всіма видами енергій (електроенергією, теплом, паром, водою, стисненим повітрям)).

Обслуговуючі процеси — це процеси, пов'язані з обслуговуванням як основних, так і допоміжних процесів, котрі не створюють продукцію (зберігання, транспортування, технічний контроль).

3. Процес реалізації об'єктів діяльності бізнесу в якому відбувається їх обмін на ресурси необхідні для продовження господарської діяльності (рис. 3.4)

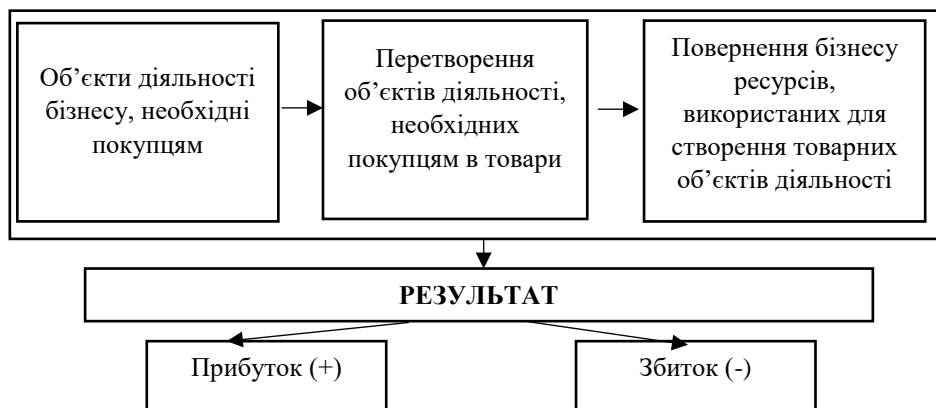


Рис. 3.4. Концептуальна модель процесу реалізації в бізнесу

В процесі господарської діяльності формуються витрати підприємства в цілому (зовнішні) та його структурних підрозділів (внутрішні). Витрати підприємства в цілому визначаються як сума зменшення вартості активів або зменшення власного капіталу (збиток). Джерелом покриття витрат підприємства є його доходи, які збільшують вартість активів на суму витрат, здійснених для отримання цих доходів, і суму одержаного чистого прибутку.

Витрати структурного підрозділу – це вартість ресурсів, використаних в технологічному процесі, яка складає виробничу собівартість створеної в структурному підрозділі продукції (робіт, послуг). У виробничих структурних підрозділах, які за технологічним процесом безпосередньо приймають участь у створенні об'єкта підприємницької діяльності (продукції, робіт, послуг), вартість використаних ресурсів формує виробничу собівартість, тобто ресурси перетворюються в об'єкти підприємницької діяльності.

Готова продукція (роботи, послуги) виробничих структурних підрозділів після її реалізації є джерелом покриття та відшкодування використаних ресурсів.

В структурних підрозділах підприємства, які виконують загальногосподарські управлінські функції, формуються адміністративні витрати. В цих підрозділах ресурси перетворюються у витрати, які покриваються валовим прибутком, тобто різницею між одержаним чистим доходом і виробничою собівартістю. В збутових структурних підрозділах підприємства, які виконують функцію просування об'єктів підприємницької діяльності до

покупців, формуються витрати на збут продукції. В цих підрозділах ресурси перетворюються у витрати, які покриваються валовим прибутком.

Окремі структурні підрозділи підприємства, або його працівники можуть створювати витрати у сфері інвестиційної та фінансової діяльності. Витрати цих підрозділів покриваються відповідним доходами, а при їх відсутності фінансовими результатами від операційної діяльності.

Невиробничі структурні підрозділи підприємства соціально-культурного характеру формують інші витрати операційної діяльності, які покриваються доходами від їх діяльності, а також валовим прибутком від діяльності виробничих структурних підрозділів.

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

Доходи дають можливість відшкодувати матеріальні та прирівняні 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.

Господарська діяльність підприємства пов'язана з використанням ресурсів, які постійно перебувають у безперервному кругообороті, що здійснюється через господарські процеси.

Під господарським процесом розуміють сукупність однорідних операцій, спрямованих на виконання певного завдання (створення підприємства, постачання ресурсів, створення об'єктів діяльності, реалізація готової продукції (робіт, послуг, товарів), формування, розподіл та використання фінансового результату, ліквідація підприємства).

Господарські процеси є найважливішими об'єктами управлінського обліку, оскільки характеризують життєздатність підприємства.

Кожен господарський процес характерний для всіх підприємств і для будь-якої підприємницької діяльності, метою якої є отримання вигоди, прибутку. Підприємства відрізняються лише тривалістю та обсягами того чи іншого процесу, при цьому послідовність їх здійснення залишається незмінною.

Господарські процеси є певним цільовим модулем з системою інформаційного відображення, яка забезпечує управління підприємством. Взаємодія всіх господарських процесів як єдиного цілого приводить до кінцевого підсумку, а саме до отримання фінансового результату, доданої вартості і зростання ринкової вартості підприємства. У кожному господарському процесі потрібно створити необхідну, своєчасну і достовірну інформацію про кількісні і якісні показники діяльності, щоб забезпечити прийняття економічно ефективних управлінських рішень.

Об'єктами ефективності бізнесу є ресурси і результати, а суб'єктами – персонал господарюючої структури.

Крім того, у кожного бізнесу є зацікавлені сторони. До зацікавлених сторін бізнесу належать:

- ✓ замовники та кінцеві користувачі;
- ✓ працівники бізнесу;
- ✓ власники/інвестори (наприклад, акціонери, приватні особи чи групи осіб, включаючи державний сектор, які мають певний інтерес в організації);
- ✓ постачальники і партнери;
- ✓ суспільство, тобто громадськість та населення, на які впливає діяльність бізнесу чи її продукція.

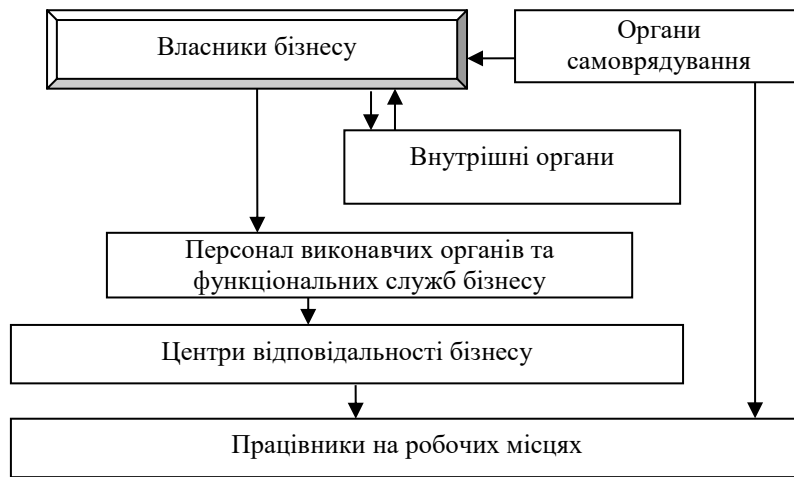


Рис. 3.5. Користувачі інформаційних ресурсів бізнесу

Прикладами потреб та очікувань замовників і кінцевих користувачів щодо продукції організації є відповідність, надійність, придатність, постачання, діяльність після випуску продукції, ціна і витрати на стадіях життєвого циклу продукції, безпечність продукції, юридична відповідальність за якість продукції, вплив на навколишнє середовище.

Господарська діяльність бізнесу характеризується явищами, які відбуваються в операційній, інвестиційній та фінансових діяльності. Основою господарської діяльності є господарські операції, що відбуваються в бізнесі.

Господарська операція – дія або подія, яка викликає зміни в структурі активів та зобов'язань, власному капіталі підприємства.

Господарські операції поділяються на операційні, фінансові та інвестиційні, які можуть формуватися в процесі звичайних та надзвичайних подій.

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

Надзвичайні – події, які відрізняються від звичайних 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.

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

Успішна інвестиційна та операційна підприємницька діяльність можлива лише за наявності достатнього обсягу фінансових ресурсів. З іншого боку діяльність, яка веде до змін розміру і складу власного та позичкового капіталу підприємства, складає основний зміст

фінансової діяльності. Можна стверджувати, що фінансова діяльність має вирішальний вплив на процеси формування вартості підприємства. Так, оптимізація структури фінансових ресурсів веде до зменшення затрат на їх залучення і створює фінансову базу для успішної операційної та інвестиційної діяльності.

Всі види діяльності повинні характеризуватися інноваційністю. Інноваційність підприємства передбачає введення у його діяльність будь-якого нового або значно вдосконаленого продукту (товару, роботи, продукції або послуги) або процесу, нового методу маркетингу або нового організаційного методу, організації робочих місць або зовнішніх зв'язків. Інновації мають на меті зниження собівартості виробництва або витрат з доставки продукції, підвищення її якості, формування нових або значно поліпшених продуктів та збільшення доходів і доданої вартості підприємства.

Розрізняють чотири типи інновацій: продуктові, процесові, маркетингові й організаційні. Продуктовою інновацією є впровадження в процес господарювання товару або послуги, що є новими або значно поліпшеними за їх властивостями або способами використання. Процесова інновація є впровадженням нового чи значно поліпшеного способу виробництва або доставки продукту. Сюди входять значні зміни в технології, виробничому устаткуванні і/або програмному забезпеченні. Маркетингова інновація є впровадженням нового методу продажу, включаючи значні зміни в дизайні або упаковці 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. Організаційна інновація є впровадженням нового організаційного методу в діяльності підприємства, в організації робочих місць або зовнішніх зв'язків. Організаційні інновації спрямовуються на підвищення ефективності діяльності підприємства за допомогою скорочення виробничих і адміністративних витрат, підвищення задоволеності персоналу станом своїх робочих місць (і тим самим продуктивності праці), розширення доступу до нетоварних активів (таких, як некодифіковані знання із зовнішніх джерел) або зменшення витрат на постачання.

Об'єктами діяльності бізнесу можуть бути товари, готова продукція, роботи, послуги. В процесі створення об'єктів діяльності може формуватися незавершене виробництво.

Готова продукція – продукція, обробка якої закінчена та яка пройшла випробування, приймання, укомплектування згідно з умовами договорів, відповідає затвердженим стандартам, витримала технічний контроль підприємства і здана на склад або замовнику згідно з діючим порядком прийняття продукції.

Вироблена підприємством продукція повинна знаходитися на різних стадіях життєвого циклу, щоб дохід від продажу одних перекивав втрати від спаду або нестачу коштів на стадії впровадження інших. У збалансованому продуктовому портфелі підприємстві повинні бути наступні групи об'єктів діяльності:

1. Основна продукція - це товари, що знаходяться на стадії росту і приносять основний прибуток.

2. Підтримуюча продукція - ті товари, які перебувають у стадії зрілості і приносять стабільну виручку.

3. Стратегічна продукція - товари, що виходять на ринок (стадія впровадження) і покликані забезпечити майбутні прибутки підприємства.

4. Тактична продукція - товари, як би доповнюють товари першої та другої групи і покликані стимулювати їх продаж.

5. Товари, що йдуть з ринку - продукція, що знаходяться на стадії спаду.

6. Група розроблюваних товарів – ця продукція ще не вийшла на ринок, але знаходиться на підході до нього.

Товар – це все, що призначене для задоволення певної потреби і пропоноване на ринку для продажу.

Робота – це діяльність виконавця, результатом якої є виготовлення товару або зміна його властивостей за індивідуальним замовленням споживача для задоволення його особистих потреб.

Послуга – це діяльність виконавця з надання споживачеві певного визначеного договором матеріального чи нематеріального блага, що здійснюється за індивідуальним замовленням споживача для задоволення його особистих потреб.

Незавершене виробництво – незакінчені обробленням та складанням деталі, вузли, вироби та незакінчені технологічні процеси.

Готова продукція, роботи, послуги, незавершене виробництво можуть перетворюватися в товари у разі, якщо вони визнаються як ті, що потрібні покупцям.

Як приклад, наведено фрагмент об'єктів діяльності за КВЕД.

Таблиця 3.1

Фрагмент об'єктів діяльності бізнесу за КВЕД

КВЕД	Об'єкти діяльності	
Секція	А. Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	С. Переробна промисловість
Розділ	01. Сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	10. Виробництво харчових продуктів
Група	01.1. Вирощування однорічних і дворічних культур	10.5. Виробництво молочних продуктів
Клас	01.11. Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	10.51. Перероблення молока, виробництво масла та сиру
Підклас	<ul style="list-style-type: none"> • вирощування зернових культур: ✓ пшениця озима; ✓ жито озиме; ✓ ячмінь озимий; ✓ пшениця яра тверда; ✓ пшениця яра м'яка; ✓ пшениця яра сильна; ✓ тритикале; ✓ ячмінь ярий; ✓ овес; ✓ жито яре; ✓ полба; ✓ просо; ✓ гречка; ✓ сорго; ✓ кукурудза на зерно; ✓ кукурудза цукрова; ✓ інші зернові культури. 	<ul style="list-style-type: none"> • виробництво: ✓ незбираного молока визначеної жирності, пастеризованого, стерилізованого, гомогенізованого, топленого; ✓ напоїв на основі молока (кефіру, ряжанки); ✓ вершків з незбираного молока, пастеризованого, стерилізованого та гомогенізованого; ✓ сухого молока та згущеного молока з цукром або без цукру; ✓ молока та вершків у твердій формі; ✓ вершкового масла з коров'ячого молока і топленого масла (молочного жиру); ✓ йогурту; ✓ твердого та м'якого сиру; ✓ сироватки; ✓ казеїну та лактози; ✓ молочних пастоподібних продуктів (крім спредів); ✓ сметани; ✓ інших молочних продуктів.

Об'єкти діяльності бізнесу можуть також визначатися і за іншими класифікаторами:

1. Державний класифікатор продукції та послуг ДК 016:2010.
2. Єдиний закупівельний словник ДК 021:2015.
3. Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД).
4. Номенклатура продукції промисловості (НПП).
5. Номенклатура продукції сільського господарства (НПСГ).
6. Номенклатура продукції рибальства й аквакультури (НПРА).

Ефективне використання ресурсів передбачає досягнення їх повної зайнятості і повного обсягу створення об'єктів господарської діяльності. Повна зайнятість означає використання для господарювання усіх наявних ресурсів. У підприємства не повинно бути ресурсів, які не використовуються. Однак використання усіх наявних ресурсів не гарантує певного рівня ефективності. Слід ще забезпечити повний обсяг господарської діяльності, що означає використання ресурсів так, щоб вони найповніше задовольняли потреби всіх учасників

діяльності підприємства. Якщо підприємство не досягло повного обсягу господарювання, то кажуть, що ресурси недовикористовуються.

Повний обсяг господарювання формується за наявності двох видів ефективності – розподільчої та виробничої. Розподільча ефективність означає, що ресурси 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 ресурсів та виробництва об'єктів господарювання з найнижчими витратами.

Одержати ефект дозволяє продаж об'єктів діяльності підприємства, що мають конкурентну перевагу. Отриманий після реалізації товару дохід, що включає ефект, знову надходить у господарюючу систему, яка створила конкурентну перевагу для збільшення економічного потенціалу.

Створений ефект безпосередньо впливає на формування економічного потенціалу і ринкову вартість підприємства. 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. 3.6).



Рис. 3.6. Показники ефективності формування економічного потенціалу підприємства

Ефективність – найважливіший стимул бізнесу. Оцінюючи бізнес, необхідно зробити висновок про його ефект і результат та ефективність і результативність.

Ефект і результат – це синоніми, які відображають наслідки господарської діяльності. Ефект (результат) буває двох видів:

- ✓ пов'язаний з процесом створення (виробництва) об'єктів діяльності – як створена продукція (товари, роботи, послуги) у натуральному або вартісному виразі за абсолютною додатньою величиною;

- ✓ пов'язаний з процесом реалізації об'єктів діяльності – як приклад, створений прибуток, величина абсолютна, додатна або від'ємна.

Ефективність і результативність не є синонімами. Ефективність розраховується як відношення ефекту (результату) до ресурсів та відображає який ефект (результат) отримано з одиниці ресурсів, чи обернено які ресурси необхідні на створення одиниці результату.

Результативність – це ступінь досягнення результату, характеризується висновком: «виконано» означає результативно; «не виконано» - нерезультативно; «не повністю виконано» - недостатньо результативно.

Ресурси в бізнесі мають характеристику авансованих та спожитих. Авансова ресурси в бізнесі – це наявна їх величина в суб'єкта господарювання (активи, земля, працівники). Спожиті ресурси – це їх величина, яка використана в процесі господарської діяльності при створенні об'єктів діяльності.

Розрізняють такі види спожитих ресурсів:

✓ сума нарахованої амортизації, яка відбиває величину споживання у процесі створення об'єктів діяльності необоротних активів;

✓ використані виробничі запаси, товари, роботи і послуги для створення об'єктів діяльності;

✓ вартість робочої сили (живої праці), яка була використана на створення об'єктів діяльності в складі доходів працівників і соціальних витрат.

Спожиті ресурси формують поточні витрати.

Зіставленням ефекту і ресурсів розраховують ефективність – відносну величину двох видів, коли ефект у чисельнику, і обернено, коли ефект у знаменнику.

$ЕБ = ЕР / РБ$ – одержаний результат з одиниці ресурсів;

$ЕБ = РБ / ЕР$ – задіяні ресурси на одиницю результату,

де ЕБ – ефективність бізнесу за визначеними показниками ефекту (результату) і авансованими або спожитими ресурсами;

ЕР – показники ефекту (результату) бізнесу;

РБ – показники ресурсів у бізнесі.

Економічна категорія «ефективність» відіграє ключову роль в діяльності та функціонуванні суб'єктів господарювання і є основним узагальнюючим показником оцінки їх діяльності.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Розкрийте сутність максимізації доходів.
2. Чим характеризується оптимізація витрат?
3. Що таке суб'єкт господарювання як система?
4. Що може виступати структурним підрозділом суб'єкта господарювання?
5. У чому полягає сутність робочого місця в бізнесі?
6. Що розуміють під процесами бізнесу?
7. Що являє собою процес постачання ресурсів?
8. Які складові виділяють в технологічному процесі?
9. Які елементи охоплює процес реалізації?
10. У чому полягають види діяльності бізнесу?
11. Дайте визначення об'єкта діяльності бізнесу.
12. Охарактеризуйте поняття ефекту.
13. Що таке ефективність?
14. Розкрийте економічний зміст результативності.

4. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

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. Оцінка ефективності бізнесу 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 управління ефективністю бізнесу забезпечуються нормативно-довідковими, плановими та обліковими (фактичними) інформаційними ресурсами. Вони відбивають певні події, явища, процеси, які мають їх характеризувати в аспекті стратегії здійснення та досягнутих фактичних результатів.

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 управління ефективністю бізнесу 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 в управлінні ефективністю бізнесу всіх видів інформаційних ресурсів забезпечує оцінку діяльності підприємства в динаміці, рівня виконання плану, величини планових показників, діагностику досягнення нормативного сценарію господарювання.

Формування інформаційної бази для управління ефективністю бізнесу повинно відповідати ознакам корисності даних.

- ✓ Своєчасність (Timeliness).
- ✓ Достатність (Sufficiency).
- ✓ Рівні деталізації та агрегації (Level of detail and aggregation).
- ✓ Зрозумілість (Understandability).
- ✓ Недопущення зміщення (Freedom from bias).
- ✓ Релевантність (Decision relevance).
- ✓ Зіставлюваність (Comparability).
- ✓ Надійність (Reliability).
- ✓ Надмірність (Redundancy).
- ✓ Економічна ефективність (рентабельність) (Cost Efficiency).
- ✓ Квантифікація (можливість кількісного вираження якісної інформації) (Quantifiability).
- ✓ Прийнятність формату (Appropriateness of format).

Своєчасність означає, що інформація 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 оцінці 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 інформації і відповідно реальних можливостей для цілеспрямованого здійснення функцій управління.

Рівні деталізації та агрегування даних є також важливими показниками визначення корисності інформації.

Деталізація інформації для поліпшення можливостей аналітичних досліджень в сфері оцінювання бізнесу полягає в розчленуванні показників, що характеризують досліджуваний об'єкт на складові з метою їх ретельного вивчення, аналізу та синтезу. Потреба в деталізації викликана тим, що загальні показники можуть нівелювати, згладжувати окремі позитивні та негативні відхилення, оскільки вони представлені здебільшого у вигляді сум, добутоків, середніх і відносних величин.

Якщо користувачі не розуміють інформацію, що подається для оцінювання бізнесу, то вони не зможуть використовувати її достатньо ефективно.

Зрозумілість інформації означає, що вона є доступною для цілком ясного й однозначного її усвідомлення тим, для кого вона призначається. Тільки зрозуміла інформація має реальну цінність.

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

Три інші ознаки інформації - релевантність, зіставляваність та надійність - можуть спричинити проблему негативного впливу на формування показників.

Релевантність – це міра відповідності одержаних показників, їх сукупності, яка необхідна для оцінювання бізнесу, актуальність інформації та те, наскільки вона може задовольнити потреби користувачів.

Зіставляваність – це якісна характеристика інформації, яка дає змогу користувачам ідентифікувати та зрозуміти подібності та відмінності в наявних інформаційних ресурсах.

Надійність інформації означає, наскільки достовірні джерела її одержання.

Найочевиднішим питанням, яке розглядається в сфері оцінювання бізнесу 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. Зіставляваність 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 показники в оцінюванні бізнесу 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.

Надмірність інформації (повторюваність, дублювання) може бути корисною, якщо вона підвищує надійність системи показників і непотрібною – якщо вона містить дані, які повторюються і не використовуються для прийняття рішень. Критерієм в оцінці цієї вимоги є глибина, змістовність і ступінь відповідності інформації поставленим цілям.

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.

Управління ефективністю бізнесу вимагає від підприємства, насамперед, об'єктивного прогнозування стратегічної та поточної діяльності з врахуванням можливостей та загроз подальшого розвитку та реалізації поставлених цілей. При цьому, найважливішим інструментом ефективного господарювання стає бізнес-план. Планування розглядається як одна з функцій управління та засіб узгодження потреб учасників бізнесу.

Система управління займає проміжне місце між бізнес-планом і фактичними результатами господарювання при оцінці та інтерпретації стану господарської діяльності підприємства щодо виконання передбачуваних показників.

Водночас, управління ефективністю бізнесу є важливим інструментом складання бізнес-плану щодо оцінки фактичного стану господарської діяльності підприємства. В процесі управління ефективністю бізнесу вивчаються окремі об'єкти бізнес-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.

Бізнес-план має дві специфічні мети: максимізація прибутку і стає 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 бізнес-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.

Бізнес-план підприємства охоплює показники господарської діяльності, які характеризують:

- доходи за видами діяльності і елементами;
- витрати за видами діяльності і елементами;
- фінансові результати від господарської діяльності;

- джерела формування і надходження коштів;
- приріст активів;
- обов'язкові платежі, пов'язані з системою оподаткування, соціальними витратами і формуванням цільових фондів .

В процесі управління ефективністю бізнесу інформаційні ресурси бізнес-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.

Процес планування майбутніх господарських операцій на підприємстві оформляється у вигляді системи бюджетів.

Бюджетування – процес планування майбутніх господарських операцій підприємства та оформлення його результатів у вигляді системи бюджетів.

Складання бюджетів має такі цілі:

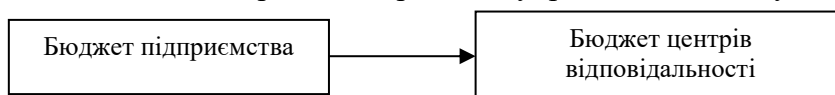
- розроблення концепції ведення господарської діяльності підприємства через планування на певний період;
- оптимізацію витрат і доходів підприємства;
- координацію – узгодження діяльності різних підрозділів підприємства;
- комунікацію – доведення планів до центрів відповідальності різних рівнів;
- мотивацію персоналу на місцях на досягнення цілей підприємства;
- контроль й оцінку ефективності роботи центрів відповідальності на місцях порівнянням фактичних і бюджетних показників;
- виявлення потреб у ресурсах й оптимізацію грошових потоків.

Бюджет є багатоаспектним та інтегральним поняттям, і його можна трактувати з різних позицій:

- виявлення майбутнього стану підприємства – бюджет є оперативним планом;
- відображення діяльності підприємства чи його окремих підрозділів – бюджет є розписом надходжень і видатків;
- реалізації контрольної функції – бюджет є найважливішою складовою внутрішнього контролю.

Бюджети розробляють як у цілому для підприємства, так і для окремих центрів відповідальності – структурних підрозділів або функціональних сфер діяльності. Тому бюджетування звичайно розглядають як двосторонній потік інформації. Існує три основні підходи до організації процесу бюджетування:

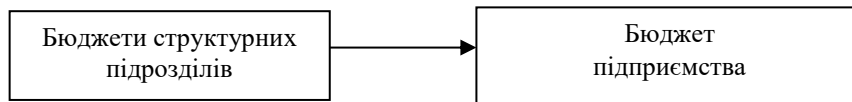
✓ *згори-вниз* – визначення цілей і завдань для кожного підрозділу підприємства здійснюється загальногосподарськими органами управління з огляду на загальні цілі.



Метод складання бюджету «згори-вниз» передбачає складання вищим керівництвом бюджетів як по підприємству в цілому, так і за різними об'єктами управління, з мінімальним

залученням керівників середнього і нижчого рівнів управління. Цей метод може застосовуватися в жорстко централізованих або невеликих підприємствах, у яких немає великої кількості рівнів управління між вищим керівництвом і керівниками центрів відповідальності.

✓ *знизу-вгору* – здійснюється інтеграція бюджетів розроблених загальновиробничими органами управління окремим підрозділом у єдиний бюджет підприємства.

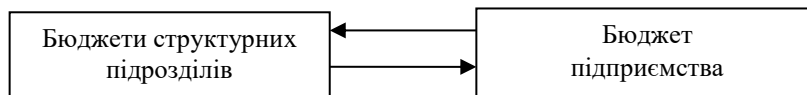


Метод складання бюджету «знизу-вгору» передбачає таку послідовність дій:

- а) центри відповідальності складають бюджети щодо діяльності яку вони здійснюють;
- б) бюджети центрів відповідальності узагальнюються і координуються за послідовними рівнями ієрархічної структури підприємства.

Цей метод може застосовуватися, якщо структура підприємства забезпечує надійну комунікацію центрів відповідальності, а керівники нижчого та середнього рівнів здатні складати доречні та достовірні бюджети та є довіреними особами вищого керівництва.

✓ *комбінований* – бюджетування підрозділів здійснюється їх загальновиробничими органами управління з використанням нормативів діяльності, необхідних для підприємства в цілому, з наступним затвердженням всіх бюджетів власником.



Комбінований метод складання бюджету передбачає таку послідовність дій:

- а) вище керівництво встановлює стратегічні параметри і цілі;
- б) центри відповідальності готують власні бюджети;
- в) бюджети центрів відповідальності консоліднуються фінансовою службою та подаються вищому керівництву;
- г) вище керівництво порівнює результат, що відображений у бюджетах, зі стратегічними цілями та в разі потреби повертає плани центрів відповідальності на доопрацювання доти, доки не буде досягнуто згоди стосовно плану.

Основними принципами бюджетування підприємства є:

- 1) єдність – визначається взаємозв'язком всіх бюджетів незалежно від їх видів і рівнів, а також через єдину документацію, нормативну базу, систему стимулів та методологію розрахунків;
- 2) розмежування доходів і витрат – повне закріплення витрат і доходів за центрами відповідальності, що входять в управлінську систему;
- 3) збалансованість – встановлення відповідності між доходами та обсягами передбачених витрат;
- 4) самостійність – цей принцип означає: а) наявність власних джерел доходів за центрами відповідальності; б) право управлінських одиниць самостійно здійснювати господарські операції, що входять в бюджетний процес; в) неприпустимість компенсації витрат доходами інших бюджетів та додаткових витрат;
- 5) повнота відображення доходів і витрат – організація управлінського обліку за кожним центром відповідальності;
- б) загальне покриття витрат – витрати окремих підрозділів не повинні перевищувати загального доходу підприємства, тобто вони повинні покриватися доходами підприємства;
- 7) ефективність використання коштів – досягнення поставлених цілей з використанням оптимального варіанту господарських операцій виходячи з визначеного обсягу коштів;
- 8) достовірність – надійність розрахунків передбачуваних витрат і доходів бюджету.

Таким чином, бюджетування – динамічний процес, що об'єднує цілі, плани, рішення для їх досягнення, а також оцінку виконання бюджетів щодо центрів відповідальності і в цілому підприємства.

Бюджети центрів відповідальності виконують такі важливі функції, як організуюча, контролююча і стимулююча.

Організуюча функція бюджету полягає в тому, що структурний підрозділ, маючи встановлений сценарій розвитку і розмір показників його діяльності, персонал відповідальний за їх досягнення, намагається дотримуватися визначеного результату (витрат, доходів, прибутку, ефекту від інвестицій).

Бюджети підприємства і підрозділів дають змогу контролювати роботу персоналу, відповідального за рівень визначених показників. Це здійснюється порівнянням фактичних даних з плановими, передбаченими в бюджетах.

Відхилення аналізуються, що є основою для реалізації стимулюючої функції щодо персоналу, який впливає на величину визначених показників і відповідає за них. Стимулювання здійснюється через відповідальність за необґрунтовані господарські операції і заохочення за поліпшення їх ефективності.

У широкому сенсі бюджетування передбачає систему тотального планування й контролю цілей, потенціалу, заходів і ресурсів, необхідних для досягнення мети підприємства. Бюджетування є інструментом досягнення найбільш високих результатів діяльності підприємства за допомогою підвищення ефективності процесів управління. За допомогою цього інструменту можливо описувати майбутні й фактичні події у взаємозв'язку з поточними процесами на підприємстві й підрозділах, що дає змогу визначити, як отримано саме такий, а не інший результат, а також допомагає визначити, що і як потрібно зробити для отримання бажаного результату.

Об'єктами бюджетування є об'єкти діяльності підприємства за центрами відповідальності, щодо яких ведуть планування, облік, аналіз і контроль виконання бюджетів.

Відповідний об'єкт діяльності підприємства, для якого може бути складений окремий бюджет і здійснений контроль за його виконанням, є бюджетним центром.

Об'єктами бюджетування є:

- бізнес-напрямок господарської діяльності підприємства;
- структурні підрозділи і центри відповідальності підприємства;
- центри управлінського обліку;
- основні бізнес-процеси підприємства;
- проекти підприємства;
- стандарти і норми, необхідні для забезпечення господарської діяльності підприємства.

Набір об'єктів бюджетування визначають із огляду на конкретне підприємство відповідно до принципу доцільності ускладнення системи бюджетування.

Оскільки на підприємствах різних форм власності та профілю діяльності формуються різні бюджети, то немає однозначності і щодо їх класифікації. У табл. 4.1 наведено комплексну класифікацію бюджетів підприємства та охарактеризовано їх зміст.

Бюджети в широкому розумінні поділяють на два основних види: зведений (узагальнений, основний, консолідований, головний, генеральний) і частковий.

Генеральний (зведений) бюджет складається з двох частин (рис. 4.1).

Необхідно зазначити, що кількість, види та форму бюджетів кожне підприємство обирає для себе самостійно, залежно від типу внутрішньої організації, профілю та видів діяльності, форми власності, спеціалізації, розміру, етапу життєвого циклу, особливостей середовища функціонування, стадії впровадження та застосування бюджетної системи та інших чинників. На відміну від фінансового обліку, форма, види бюджетів та терміни їх формування і звітування не регламентуються законодавчо, а обираються підприємством залежно від наявних потреб та умов діяльності. При цьому основними користувачами бюджетної інформації підприємства є органи управління, керівники усіх рівнів, спеціалісти, фінансово-кредитні установи і організації та інвестори (табл. 4.2).

Бюджетна інформація використовується не лише для цілей внутрішнього управління, вона є досить цінною і для багатьох зовнішніх користувачів (партнерів та інвесторів). Зазвичай фінансово-кредитні установи та організації як потенційні інвестори для формування

інформаційної бази щодо можливостей співпраці з підприємством використовують інформацію з фінансової звітності, але застосування бюджетних показників дозволяє більш об'єктивно, достовірно, цілісно та комплексно оцінити стан діяльності підприємства з економічної точки зору. Обґрунтований бюджет підприємства є важливим аргументом при отриманні кредитів.

Таблиця 4.1

Класифікація та характеристика бюджетів підприємства

Ознаки	Види	Зміст
Період виконання	Тижневий	Витрати і доходи формуються за тиждень
	Декадний	Витрати і доходи формуються за декаду (10 днів)
	Місячний	Витрати і доходи формуються за місяць
	Квартальний	Витрати і доходи формуються за квартал
	Річний	Витрати і доходи формуються за рік
	Стратегічний	Витрати і доходи формуються за період що перевищує рік
	Обсягу діяльності	Витрати і доходи формуються за обсягом діяльності
Сфера діяльності	Операційний (поточний)	Відображають поточну господарську діяльність
	Фінансовий	Формують прогноз фінансових результатів
	Інвестиційний	Витрати і доходи формуються по інвестиційним проектам
Вид видатків	Поточних видатків	Формуються за видами поточних витрат
	Капітальних видатків	Витрати формуються за видами капітальних вкладень
Відповідність видатків та надходжень	Збалансований	Видатки абсолютно дорівнюють надходженням
	Дефіцитний	Видатки перевищують надходження
	Профіцитний	Надходження перевищують видатки
Форма вираження	Грошовий бюджет	Витрати і доходи формуються у грошовій формі
	Негрошовий бюджет	Надходження і видатки формуються в негрошовій формі (бюджети праці, обладнання, приміщень, працівників, виробничих площ)
Спосіб врахування витрат	Поелементний	Структура видатків формується за економічними елементами
	Постатейний	Структура видатків формується за калькуляційними статтями
Рівень пристосування до змін середовища	Стабільний (статичний)	Розрахований на конкретний рівень господарської діяльності
	Гнучкий	Формується з врахуванням альтернативних варіантів (оптимістичних та песимістичних прогнозів)
	Поетапний	Формується виходячи з того, як виконано попередні етапи
Об'єкт діяльності	Виготовлення окремих видів продукції (виконання робіт, надання послуг)	Формування надходжень та видатків здійснюється за окремими видами продукції, виконаними роботами чи наданими послугами
	Центрів відповідальності	Формування надходжень та видатків здійснюється за центрами відповідальності
	Реалізації конкретних проектів	Формування надходжень та видатків здійснюється за конкретними проектами (модернізація обладнання, підвищення кваліфікації працівників, вихід на міжнародний ринок)
	Частковий	Формування надходжень та видатків здійснюється за окремими сегментами діяльності підприємства
	Зведений (узагальнений, основний, консолідований, головний, генеральний)	Формування надходжень та видатків здійснюється в цілому по підприємству
Етап процесу господарювання	Плановий	Формування витрат і доходів здійснюється на плановий період
	Фактичний (виконаний)	Формування фактичні витрати і доходи за визначений період
	Безперервний	Після закінчення певного часового інтервалу (місяця, кварталу) складається новий бюджет
Номенклатура діяльності	Функціональний	Розробляється по одному або декількох споріднених напрямках діяльності
	Комплексний	Розробляється за системою напрямів діяльності

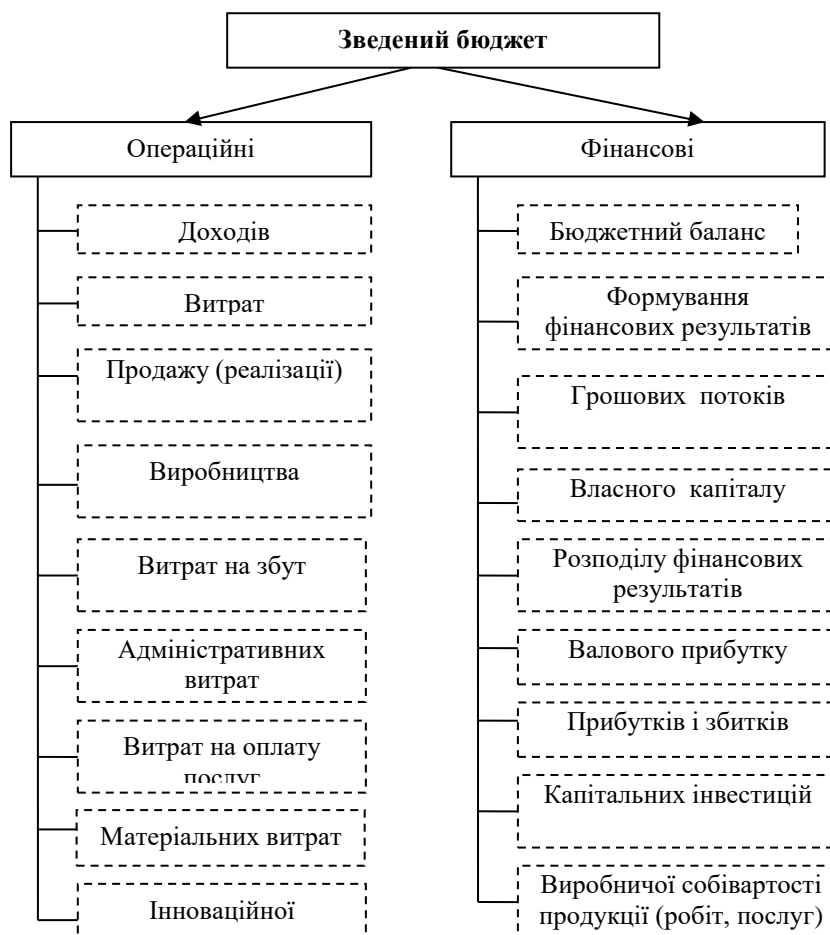


Рис. 4.1. Основні складові зведеного бюджету підприємства

Найпоширенішими технологіями складання бюджетів є: ситуаційне планування, ітераційне планування, бюджетування через прирощення, бюджетування “з нуля” і формування змінних (гнучких) бюджетів.

Ситуаційне планування (бюджетування) – прогнозування песимістичної, реалістичної і оптимістичної ситуації.

Ітераційне планування – багаторазове узгодження бюджету на різних рівнях відповідальності (використовується на підприємствах які мають значну кількість філій).

Бюджетування через прирощення від досягнутого – складання бюджетів на підставі фактичних результатів, досягнутих у попередньому періоді. За такого підходу фактичні показники попереднього періоду коригують з урахуванням інноваційної діяльності підприємства та податкової політики держави та інших чинників. Перевагою такого методу є простота, оскільки він не потребує значних витрат на розрахунки. Завдяки цьому бюджетування через прирощення набуло значного практичного поширення. Але цей метод має суттєву ваду, тому що досягнуті результати автоматично переносять на наступний період.

Бюджетування “з нуля” - це метод бюджетування, за якого щоразу необхідно обґрунтовувати заплановані витрати так, ніби діяльність здійснюється вперше. Бюджетування “з нуля” вимагає від кожного бюджетного центру детального аналізу діяльності для виявлення неефективних операцій і вибору найвигідніших напрямів використання ресурсів. На відміну від бюджетування через прирощення, цей метод дає змогу виявити проблеми і розв’язати їх на стадії планування. Водночас бюджетування “з нуля” - дорожчий підхід, оскільки потребує значних витрат часу та коштів.

Змінні (гнучкі) бюджети складаються, коли ситуація як у підприємства, так і в зовнішньому середовищі може різко змінитися.

Що ж до форматів бюджетів, то для них немає стандартних форм. Кожне підприємство

вибирає зручний для себе формат.

Таблиця 4.2

Характеристика основних споживачів бюджетної інформації

Найменування	Види	Основні завдання, які вирішуються в процесі розгляду бюджетної інформації
Органи управління власників	<ul style="list-style-type: none"> • загальні збори • наглядова рада • правління • дирекція • ревізійна комісія • органи внутрішнього аудиту 	<ul style="list-style-type: none"> - формування уявлення про реальні економічні результати діяльності підприємства - виявлення можливостей щодо економії витрат та збільшення доходів - контролювання за цільовим використанням ресурсів підприємства та запобігання зловживань - перерозподіл вільних коштів у найбільш прибуткові проекти - контролювання діяльності підприємства на предмет відповідності установленим цілям та місії
Виконавчі керівники	<ul style="list-style-type: none"> • керівники інституційного рівня управління • керівники виробничого рівня управління • керівники технічного рівня управління 	<ul style="list-style-type: none"> - формування інформаційної бази щодо використання ресурсів підприємства за конкретними підрозділами - визначення внеску центрів відповідальності підприємства у досягнення його цілей та формування кінцевих фінансових результатів - контролювання цільового використання обмежених ресурсів підприємства - визначення внеску структурних підрозділів у формування доходної частини бюджетів - пошук можливостей для економії ресурсів підприємства та збільшення надходжень - визначення відхилень від бюджетних показників, їх причин та прийняття відповідних управлінських рішень
Спеціалісти	<ul style="list-style-type: none"> • економісти • технологи • бухгалтери • фінансисти • збутовики • постачальники • енергетики 	<ul style="list-style-type: none"> - оцінювання виконання бюджетних показників у межах центрів відповідальності - визначення цільового використання конкретних видів ресурсів - виявлення відхилень фактичних бюджетних показників від планових та їх причин - перевірка узгодженості показників різних бюджетів та правильності формування моделі підприємства - внесення конкретних пропозицій щодо формування планових бюджетних показників, економії витрат, оптимізації ресурсних потоків, збільшення надходжень
Партнери підприємства	<ul style="list-style-type: none"> • банки; • страхові організації • покупці • постачальники • законодавчі і виконавчі державні органи влади 	<ul style="list-style-type: none"> - оцінювання фінансового стану підприємства, його платоспроможності та ліквідності - визначення економічного потенціалу підприємства; - контролювання за цільового використання кредитних ресурсів
Інвестори	<ul style="list-style-type: none"> • держава • фінансово-кредитні установи • фізичні особи • юридичні особи 	<ul style="list-style-type: none"> - оцінювання інвестиційної привабливості підприємства; - визначення показників інвестиційних проектів - розрахунок прибутку на вкладений капітал - вивчення потенційних можливостей підприємства

Формати бюджетів доцільно щоб збігалися з форматами звітів у фінансовому, управлінському, статистичному обліку та з податковими розрахунками з метою сприяння проведення порівняльного аналізу фактичних і запланованих даних, а також виявленню відхилень і привернення до них уваги всіх працівників яких вони стосуються.

Отже, розробка бюджетів забезпечує періодичне планування операцій підприємства, дає змогу передбачати майбутні проблеми і визначати найкращий шлях удосконалення стратегічної мети. Дуже важливим аспектом бюджетування є те, що воно змушує власників і спеціалістів підприємства кількісно обґрунтовувати плани і дає змогу усвідомити витрати, пов'язані з їх виконанням. Бюджет сприяє кращому розумінню того, чого варті певні дії, і знаходженню спільної мови при оцінці запропонованих проектів. Порівняння фактичних результатів із запланованими дає можливість визначити ефективність і результативність діяльності. Крім того, бюджети мотивують працівників підприємства на досягнення поставленої мети за умови, що вони брали участь у розробленні бюджетів і зацікавлені в досягненні встановлених показників. Саме на процесі бюджетування побудоване делегування відповідальності.

Виходячи з цього, управління ефективністю бізнесу фактичної діяльності підприємства з використанням показників бізнес-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.

Управління ефективністю бізнесу в процесі здійснення господарської діяльності відбувається за допомогою інформаційних ресурсів системи обліку (рис. 4.2.)

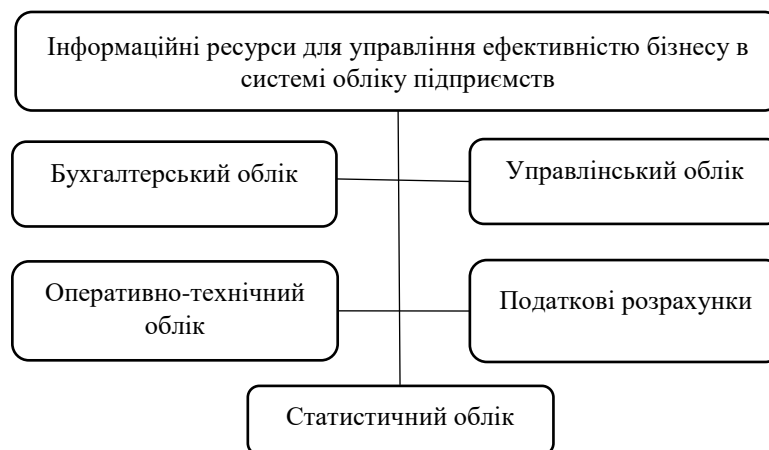


Рис. 4.2. Інформаційні ресурси для управління ефективністю бізнесу в системі обліку підприємств

Оперативно-технічний (оперативний) облік здійснюється безпосередньо на місці в структурних підрозділах підприємства як центрах відповідальності і забезпечує негайне спостереження та реєстрацію визначених виробничих і комерційних операцій та інших факторів господарської діяльності. Мета оперативного обліку – швидке одержання інформації про хід виробництва, реалізацію продукції (робіт, послуг), результати діяльності.

Оперативний облік слугує для оперативного планування й поточного спостереження за розвитком виробництва, виконанням робіт, послуг. Він охоплює господарські й виробничі операції, що не мають безпосереднього відображення на рахунках бухгалтерського обліку. За допомогою оперативного обліку одержують дані про щоденний випуск продукції, щоденне відвантаження і реалізацію продукції, товарів, про витрати сировини та інших матеріальних цінностей, трудові витрати, додержання умов договірних поставок тощо. Дані для оперативно-технічного обліку одержують шляхом безпосереднього спостереження фактів господарської діяльності підприємства.

Разом із тим, оперативно-технічний облік охоплює і ті господарські операції, які не мають безпосереднього відображення у бухгалтерському обліку. Так, з його допомогою контролюють явку працівників на підприємство та закінчення робочого часу, роботу верстатів і машин, їх простої, режим технологічного процесу, стан та хід розрахунків підприємства з

іншими підприємствами.

Показники оперативного обліку використовують для забезпечення контролю і прийняття необхідних заходів. Ці показники часто не документують, а сповіщають усно. Оперативний облік характеризується швидкістю одержання облікових відомостей.

Для одержання необхідної інформації дані оперативного обліку часто одержують шляхом спостереження, але нині дедалі ширше використовують комп'ютеризовані програми. Низку показників оперативного обліку передають стейкхолдерам підприємства. Такі показники узагальнюють і включають до складу оперативної звітності, яка слугує для спостереження за відповідними процесами.

Оперативним обліком мають бути зайняті працівники всіх служб підприємства – виробничої, технічної, бухгалтерської, постачання, праці, кадрів тощо.

Головним завданням оперативного обліку є швидка (оперативна, за короткий проміжок часу, протягом дня) видача оперативних даних. Оперативний облік передбачає використання статистичних методів, головним чином таких, як спостереження господарських та технологічних операцій та їх реєстрація. Таким чином, оперативний облік – це спосіб спостереження та контролю за окремими господарствами та технічними операціями безпосередньо в процесі їх здійснення з метою оперативного управління.

Використання в процесі управління ефективністю бізнесу узагальнення господарських операцій, що фактично здійснює підприємство забезпечується в сфері бухгалтерського обліку через систему інформаційних ресурсів бухгалтерських рахунків. 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. 4.3).

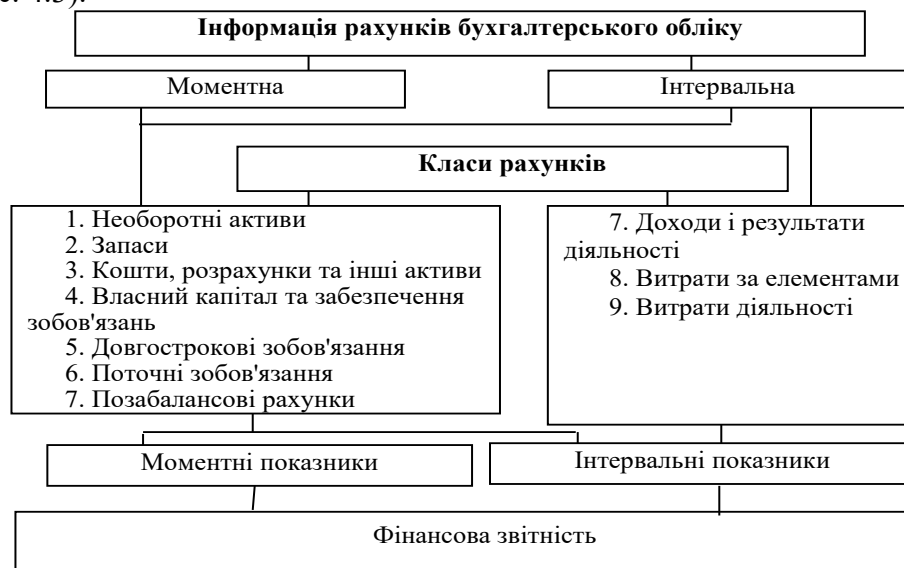


Рис. 4.3. Характеристика інформації рахунків бухгалтерського обліку

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.

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.

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 (Звіт про фінансовий стан) (ф. № 1).
- ✓ Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (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.

Важливою формою звітності є «Звіт про фінансові результати» (звіт про сукупний дохід) (форма № 2), яка характеризує кінцевий результат господарської діяльності підприємства. Метою складання звіту про фінансові результати є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки і збитки, інший сукупний дохід та сукупний дохід підприємства за звітний період.

Дана форма включає чотири розділи. У першому розділі «Фінансові результати» відображають, поступовим зіставленням доходів і витрат, фінансові результати від операційної діяльності, фінансовий результат до оподаткування, а також чистий фінансовий результат (прибуток чи збиток) за звітний період.

У другому розділі «Сукупний дохід» відображають дооцінку (уцінку) необоротних активів і фінансових інструментів, накопичені курсові різниці, частку іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств, інший сукупний дохід до і після оподаткування та загальну суму сукупного доходу.

У третьому розділі «Елементи операційних витрат» показують операційні витрати за елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати.

У четвертому розділі «Розрахунок показників прибутковості акцій» розраховується чистий прибуток (збиток) і скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію та

дивіденди на акцію. Цей розділ заповнюють акціонерні товариства, прості акції яких відкрито продаються і купуються на фондових біржах.

«Звіт про рух грошових коштів» (форма № 3) являє собою розшифровку руху грошових коштів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Підприємство розгорнуто наводить суми надходжень та видатків, що виникають в результаті відповідної діяльності.

Чистий рух грошових коштів за звітний період визначається як алгебраїчна сума чистого руху коштів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Метою складання звіту про рух грошових коштів є надання користувачам інформації про зміни, що відбулися в грошових коштах підприємства та їх еквівалентах за звітний період. Проаналізувавши показники звіту про рух грошових коштів можна встановити, звідки (за рахунок якого виду діяльності) підприємство одержує найбільше коштів та куди їх направлено, чи воно платоспроможне, який його загальний фінансовий стан.

«Звіт про власний капітал» (форма № 4). Метою складання звіту про власний капітал є розкриття інформації про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду. Якщо у першому розділі пасиву балансу «Власний капітал» наводяться дані про залишки на початок і кінець звітного періоду всіх видів власного капіталу, то у формі № 4 «Звіт про власний капітал», поряд із залишками на початок і кінець року, дається розшифровка змін у власному капіталі (коригування внаслідок зміни облікової політики, виправлення помилок, розподіл прибутку, внески учасників, вилучення капіталу, інші зміни в капіталі). Ці зміни наводяться за видами власного капіталу: зареєстрований (пайовий) капітал; капітал у дооцінках; додатковий капітал; резервний капітал; нерозподілений прибуток (непокритий збиток); неоплачений капітал; вилучений капітал.

До річної фінансової звітності додаються Примітки (форма № 5), що розкривають: облікову політику підприємства; інформацію, яка не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але є обов'язковою за відповідними положеннями (стандартами); інформацію, що містить додатковий аналіз статей звітності, потрібний для забезпечення її зрозумілості та доречності.

У примітках до річної фінансової звітності відображають за відповідними розділами інформацію про:

1. Нематеріальні активи – наявність та рух за їх групами.
2. Основні засоби – наявність та рух основних засобів за їх групами.
3. Капітальні інвестиції – проведені капітальні інвестиції за рік і на кінець року за видами.
4. Фінансові інвестиції – окремо довгострокові і поточні фінансові інвестиції.
5. Доходи і витрати – окремо доходи і витрати: інші операційні, від участі в капіталі, інші фінансові, інші.
6. Грошові кошти – наявність коштів на кінець року в касі, на поточному рахунку в банку, на інших рахунках в банку, інші кошти.
7. Забезпечення і резерви – наявність і рух сум забезпечення майбутніх витрат і платежів, резерв сумнівних боргів.
8. Запаси – балансову вартість на кінець року і переоцінку за рік (дооцінку, уцінку) за видами запасів.
9. Дебіторська заборгованість – наявність дебіторської заборгованості на кінець року і в тому числі за строками непогашення.
10. Нестачі і втрати від псування цінностей – виявлену суму нестач і втрат за рік, списання сум на винних осіб і суми, за якими на кінець року не прийняте остаточне рішення.
11. Будівельні контракти – дохід за будівельними контрактами за звітний рік, заборгованість на кінець звітного року, суму затриманих коштів на кінець року, вартість виконаних субпідрядниками робіт за незавершеними будівельними контрактами.
12. Податок на прибуток – суму поточного податку на прибуток, відстрочені податкові активи і відстрочені податкові зобов'язання.

13. Використання амортизаційних відрахувань – суми нарахованих амортизаційних відрахувань за звітний рік та їх використання.

14. Біологічні активи – окремо за первісною і справедливою вартістю (залишок на початок року, надійшло і вибуло, залишок на кінець року) довгострокові і поточні біологічні активи за їх групами.

15. Фінансові результати від первісного визнання і від реалізації сільськогосподарської продукції та/або додаткових біологічних активів. В додатку до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами» (форма № 6) формується інформація про доходи, витрати, фінансові результати, активи і зобов'язання пріоритетних і допоміжних звітних сегментів (господарського, географічного виробничого, географічного збутового тощо).

Важливе місце в управлінні ефективністю бізнесу набуває використання 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 інформація про діяльність суб'єктів господарювання формується за окремими формами звітності (табл. 4.3)

Таблиця 4.3

Система статистичної звітності суб'єктів господарювання

Характеристика бізнес-діяльності	Індекс форми	Найменування форми
1	2	3
Інформаційне суспільство	1-ІКТ (річна)	Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємстві
Діяльність підприємств	1-Б (річна)	Звіт про взаєморозрахунки з нерезидентами
Зовнішньоекономічна діяльність	1-ЗЕЗ (буд) (річна)	Розширений звіт про експорт-імпорт послуг з будівництва
Туризм	1-КЗР (річна)	Звіт про діяльність колективного засобу розміщення
Промисловість	1-П (місячна) (для фізичних осіб-підприємців)	Звіт про виробництво промислової продукції за видами
Промисловість	1-П (місячна) (для юридичних осіб)	Звіт про виробництво промислової продукції за видами
Ринок праці	1-ПВ (квартальна)	Звіт із праці
Ринок праці	1-ПВ (місячна)	Звіт із праці
Ринок праці	1-ПВ (умови праці) (один раз на два роки)	Звіт про умови праці, пільги та компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці
Промисловість	1-ПЕ (місячна)	Звіт про економічні показники короткотермінової статистики промисловості
Діяльність підприємств	1-РСО (актив) (один раз на рік)	Анкета обстеження стану економічної активності підприємства
Діяльність підприємств	1-РСО (вд) (один раз на рік)	Анкета обстеження економічної діяльності підприємства
Навколишнє середовище	1-відходи (річна)	Звіт про відходи
Ціни	1-газ (піврічна)	Звіт про вартість природного газу, який постачається споживачам
Навколишнє середовище	1-екологічні витрати (річна)	Звіт про витрати на охорону навколишнього природного середовища
Ціни	1-електроенергія (піврічна)	Звіт про вартість електроенергії, яка постачається споживачам

1	2	3
Населені пункти та житло	1-заборгованість (ЖКГ) (квартальна)	Звіт про оплату населенням житлово-комунальних послуг
Сільське, лісове та рибне господарство	1-зерно (місячна)	Звіт про надходження культур зернових і зернобобових та олійних на перероблення та зберігання
Будівництво	1-кб (місячна)	Звіт про виконання будівельних робіт
Внутрішня торгівля	1-опт (квартальна)	Звіт про продаж і запаси товарів (продукції) в оптовій торгівлі
Внутрішня торгівля	1-опт (місячна)	Звіт про обсяг оптового товарообороту
Послуги	1-послуги (квартальна)	Звіт про обсяги реалізованих послуг
Діяльність підприємств	1-підприємництво (річна)	Структурне обстеження підприємства
Сільське, лісове та рибне господарство	1-риба (річна)	Звіт про добування водних біоресурсів
Внутрішня торгівля	1-торг (місячна)	Звіт про товарооборот торгової мережі
Ціни	1-ціни (послуги) (квартальна)	Звіт про ціни виробників послуг
Ціни	1-ціни (пром) (місячна)	Звіт про ціни виробників промислової продукції
Наука, технології та інновації	1-інновація (один раз на два роки)	Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства
Промисловість	1П-НПП (річна)	Звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції
Основні засоби	2-ОЗ ІНВ (річна)	Звіт про наявність і рух необоротних активів, амортизацію та капітальні інвестиції
Навколишнє середовище	2-ТП (повітря) (річна)	Звіт про викиди забруднюючих речовин і парникових газів в атмосферне повітря від стаціонарних джерел викидів
Діяльність підприємств	2-підприємництво (річна)	Структурне обстеження підприємства
Транспорт	2-тр (річна)	Звіт про роботу автотранспорту
Сільське, лісове та рибне господарство	2-ферм (річна)	Звіт про витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) сільського господарства
Капітальні інвестиції	2-інвестиції (квартальна)	Звіт про капітальні інвестиції
Будівництво	2К-Б (квартальна)	Обстеження ділової активності будівельного підприємства
Промисловість	2К-П (місячна)	Обстеження ділової активності промислового підприємства
Сільське, лісове та рибне господарство	2К-С (квартальна)	Обстеження ділової активності сільськогосподарського підприємства
Послуги	2К-СП (квартальна)	Обстеження ділової активності підприємства сфери послуг
Внутрішня торгівля	2К-Т (квартальна)	Обстеження ділової активності підприємства оптової та роздрібною торгівлі, з ремонту автотransпортних засобів і мотоциклів
Ринок праці	3-борг (місячна)	Звіт про заборгованість з оплати праці
Сільське, лісове та рибне господарство	3-лг (річна)	Звіт про відтворення та захист лісів
Наука, технології та інновації	3-наука (річна)	Звіт про здійснення наукових досліджень і розробок
Внутрішня торгівля	3-торг (квартальна)	Звіт про продаж і запаси товарів у торговій мережі
Енергетика	4-мтп (місячна)	Звіт про використання та запаси палива
Енергетика	4-мтп (річна)	Звіт про використання та запаси палива
Сільське, лісове та рибне господарство	4-сг (річна)	Звіт про посівні площі сільськогосподарських культур

1	2	3
Сільське, лісове та рибне господарство	6-сільрада (річна)	Звіт про об'єкти погосподарського обліку
Зовнішньоекономічна діяльність	9-ЗЕЗ (квартальна)	Звіт про експорт-імпорт послуг
Сільське, лісове та рибне господарство	9-сг (річна)	Звіт про використання добрив і пестицидів
Капітальні інвестиції	10-зез (квартальна)	Звіт підприємства з іноземними інвестиціями
Сільське, лісове та рибне господарство	11-заг (квартальна)	Звіт про надходження сільськогосподарських тварин на переробні підприємства
Енергетика	11-мп (річна)	Звіт про постачання та використання енергії
Сільське, лісове та рибне господарство	13-заг (квартальна)	Звіт про надходження молока сирого на переробні підприємства
Капітальні інвестиції	13-зез (квартальна)	Звіт підприємства про інвестиції за кордон
Зовнішньоекономічна діяльність	14-ЗЕЗ (квартальна)	Звіт про придбання (продаж) товарів для забезпечення життєдіяльності транспортних засобів, потреб пасажирів та членів екіпажу
Сільське, лісове та рибне господарство	21-заг (місячна)	Звіт про реалізацію продукції сільського господарства
Сільське, лісове та рибне господарство	21-заг (річна)	Звіт про реалізацію продукції сільського господарства
Сільське, лісове та рибне господарство	24 (річна)	Звіт про виробництво продукції тваринництва, кількість сільськогосподарських тварин і забезпеченість їх кормами
Сільське, лісове та рибне господарство	24-сг (місячна)	Звіт про виробництво продукції тваринництва та кількість сільськогосподарських тварин
Сільське, лісове та рибне господарство	29-сг (річна)	Звіт про площі та валові збори сільськогосподарських культур, плодів, ягід і винограду
Транспорт	31-авто (квартальна)	Звіт про перевезення автомобільним транспортом вантажів за видами вантажів
Сільське, лісове та рибне господарство	37-сг (місячна)	Звіт про збирання врожаю сільськогосподарських культур
Сільське, лісове та рибне господарство	50-сг (річна)	Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств
Транспорт	51-авто (місячна)	Звіт про перевезення вантажів автомобільним транспортом
Транспорт	51-вант (два рази на рік)	Обстеження фізичної особи-підприємця, що здійснює вантажні автомобільні перевезення на комерційній основі
Транспорт	51-пас (два рази на рік)	Обстеження фізичної особи-підприємця, що здійснює пасажирські автоперевезення на маршруті
Транспорт	51-пас (місячна)	Звіт про перевезення пасажирів автобусами та міським електричним транспортом
Транспорт	51-ца (місячна)	Звіт про основні показники роботи авіаційного підприємства

Кожна форма статистичної звітності представлена системою показників, які характеризують стан господарської діяльності бізнесу.

Серед зовнішньої звітності підприємства в управлінні ефективністю бізнесу особливе місце займають інформаційні ресурси системи 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.

Податки – це обов'язкові, безумовні платежі на формування бюджетів, що справляються з платників податків за наявні в них об'єкти оподаткування. Регулювання відносин лісогосподарських підприємств в сфері оподаткування здійснюється на основі Податкового кодексу України та низки інших законодавчих і нормативних актів, які регулюють діяльність державних і комунальних підприємств.

Податки – це фінансова категорія, яка має надзвичайний вплив на всі економічні явища і процеси, пов'язані з господарською діяльністю. Податкова система як регулятор економіки забезпечує, з одного боку, як джерело формування фінансових ресурсів для існування держави та її територіальних громад, а податкові платежі є мірилом їх можливостей в економічному просторі щодо розвитку науки, освіти, культури, гарантування безпеки, зростання добробуту громадян. З іншого боку, через податкові платежі відбувається перерозподіл ресурсів в національній економіці (рис. 4.4).

Мобілізація і використання податків зачіпає інтереси кожного учасника господарської діяльності (власників, найманих працівників, постачальників, покупців) і громадянина держави.

Система оподаткування ґрунтується на окремих принципах (табл. 4.4).



Рис. 4.4. Місце податків у формуванні бюджетів України

Суб'єкти господарювання можуть бути платниками загальнодержавних і місцевих податків та зборів (табл. 4.5).

Таблиця 4.4

Система принципів оподаткування за Податковим кодексом України

Принципи	Характеристика
1	2
1. Загальність оподаткування	кожна особа зобов'язана сплачувати податки та збори, платником яких вона є
2. Рівність усіх платників	забезпечення однакового підходу до платників податків
3. Невідворотність відповідальності	кожна особа несе відповідальності за порушення податкового законодавства;
4. Презумпція правомірності	при неоднозначному (множинному) трактуванні прав та обов'язків приймається рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу
5. Фіскальна достатність	досягнення збалансованості витрат бюджету з податковими надходженнями
6. Соціальна справедливість	податки та збори встановлюються відповідно до платоспроможності платників податків

1	2
7. Економічність оподаткування	обсяги податкових надходжень значно перевищують витрати на їх адміністрування
8. Нейтральність оподаткування	податки та збори не впливають на збільшення або зменшення конкурентоздатності платників податків
9. Стабільність	податки та збори не можуть змінюватися протягом року
10. Рівномірність та зручність сплати	узгоджується своєчасність надходження коштів до бюджетів із зручністю їх сплати платниками
11. Єдиний підхід	визначення обов'язкових елементів податку. на законодавчому рівні

Таблиця 4.5

Система податків і зборів за Податковим кодексом України

Види податків і зборів	Зміст податків і зборів
Загальнодержавні податки	
податок на прибуток підприємств	прямий податок, сплачуваний підприємствами з прибутку, одержаного від реалізації продукції (робіт, послуг), основних засобів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та матеріальних цінностей, а також із прибутку від орендних операцій, роялті та від позареалізаційних операцій.
податок на доходи фізичних осіб	податок, що стягується з доходів фізичних осіб (громадян -резидентів) і нерезидентів, які отримують доходи з джерел їх походження в Україні.
податок на додану вартість	непрямий податок, який входить в ціну товарів (робіт, послуг) та сплачується покупцем, але його облік та перерахування до державного бюджету здійснює продавець (податковий агент)
акцизний податок	непрямий податок на споживання підакцизних товарів (продукції), що включається до ціни таких товарів (продукції).
екологічний податок (екоподаток)	обов'язковий платіж, що сплачується з фактичних обсягів різних викидів, скидів, розміщення відходів у довкіллі
рентна плата	податок, який сплачується за користування надрами для видобування корисних копалин; за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин; за користування радіочастотним ресурсом України; за спеціальне використання води; за спеціальне використання лісових ресурсів; за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами аміаку територією України
мито	митні збори, що застосовуються щодо товарів, які ввозяться на митну територію або вивозяться з неї
Місцеві податки і збори	
податок на майно	прямий податок, що встановлюється на майно підприємств або приватних осіб
єдиний податок	податок, що сплачують суб'єкти господарської діяльності на спрощеній системі оподаткування, основний підприємницький податок.
збір за місця для паркування транспортних засобів	ставки збору за 1 квадратний метр площі земельної ділянки, відведеної для організації та провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів за кожний день провадження такої діяльності становить 0,03 відсотка мінімальної заробітної плати, установленної законом на 1 січня податкового (звітного) року.
туристичний збір	місцевий збір, кошти від якого зараховуються до місцевого бюджету. Місцеві ради самостійно приймають рішення про необхідність справляння даного збору на території громади.

Найефективнішим інструментом регулювання зовнішніх економічних зв'язків є митні платежі.

Стан зовнішніх торговельних відносин підприємств значною мірою визначається митною політикою, яка спрямовується на підтримку зростання обсягу і стимулювання експорту та врівноваження імпорту.

Це може вирішуватися за допомогою ставок мита, ПДВ і акцизного податку на імпорт та пільгами. Митні платежі безпосередньо впливають на ціни товарів і доходи підприємств та створюють умови відмежування національного ринку від світового.

Система митного оподаткування виконує наступні функції: захисну (бар'єр проникнення

імпорту); фіскальну (формує доходи бюджетів); регулятивну (створює раціональну структуру експорту та імпорту); політичну (створює економічний тиск на товари інших держав чи надає їм пільги).

Тут, передусім, спрацьовує одне очевидне правило: якщо є об'єкт оподаткування – є обов'язок нараховувати податок, а немає об'єкта – немає податку.

Податок складається з окремих елементів (рис. 4.5).



Рис. 4.5. Система елементів податків за Податковим кодексом України

Джерелами сплати податків на підприємстві є одержаний дохід від господарських операцій з продажу об'єктів діяльності.

$$\text{ДПГ} = \text{ЧДП} + \text{ППП}; \text{ЧДП} = \text{ДПГ} - \text{ППП},$$

де ДПГ – дохід, який одержує підприємство в процесі господарської діяльності; ЧДП – чистий дохід підприємства, що є його власністю, створений в процесі господарської діяльності; ППП – податкові платежі підприємства.

Підприємство як платник податку виконує функцію податкового агента, на якого покладаються обов'язки з обчислення, вирахування з одержаних доходів і перерахування податків на формування бюджетів. При цьому, підприємство виконує два завдання: перше, це виділення податкових платежів з доходів, що надходять від господарських операцій з об'єктами діяльності; друге – утримання податкових платежів з доходів, що нараховуються (виплачуються, надаються), наприклад, з доходів фізичних осіб.

Законодавчі органи влади держави і територіальних громад шляхом встановлення видів податків та їх ставок в системі пільг стимулюють чи обмежують розвиток окремих видів господарської діяльності, сфер економіки або територій.

Держава і територіальні громади, звільняючи від оподаткування доходи, які суб'єкти господарювання і громадяни направляють на інноваційні процеси створюють умови розвитку їх самодостатньої діяльності.

Таким чином, податкова система безпосередньо впливає на ефективність бізнесу для власників, його стабільність і розвиток. Податкова політика має формувати систему податків, яка б не стримувала самодостатній розвиток бізнесу і громадян та забезпечувала необхідні надходження коштів до бюджетів потреб держави і територіальних громад.

В процесі функціонування суб'єктів господарювання формуються безпосередньо доходи від здійснення господарських операцій з об'єктами діяльності господарюючих структур та доходи персоналу як фізичних осіб.

Доходи суб'єктів господарювання створюються в процесі реалізації об'єктів діяльності, а їх оподаткування пов'язане з надходженням і витрачанням коштів. При надходженні коштів виникають податкові зобов'язання з податку на додану вартість, податку на прибуток, акцизного податку та митних платежів.

В процесі використання доходів суб'єктів господарювання виникає податковий кредит з податку на додану вартість.

Доходи персоналу суб'єктів господарювання як фізичних осіб формуються в основному за рахунок коштів, які включаються у фонд оплати праці (основна оплата праці, додаткова оплата праці та інші заохочувальні і компенсаційні виплати).

Як приклад, розглянемо методику розрахунку окремих податків і зборів в бізнесі:

1. Податок на додану вартість – це непрямий податок, який включається у вартість активів (товарів, робіт, послуг, продукції, сировини, основних засобів тощо). Цей податок визначається як різниця між податковим зобов'язанням і податковим кредитом. По суті, податок на додану вартість складається з двох частин: податкове зобов'язання (ПЗС) і податковий кредит (ПКС), суми яких розраховуються на підставі податкових накладних.

Податкове зобов'язання (вихідний ПДВ) – це та сума податку, яку суб'єкт господарювання у своєму податковому обліку нараховує на договірну вартість з урахуванням націнки, яку він додає до товару, щоб отримати прибуток. Суми ПЗС, які нараховані на договірну вартість товару, – це кошти, які потрібно віддати до бюджету. При цьому зменшити суму ПЗС звітного періоду платник податку має право на суму ПКС.

Податковий кредит (вхідний ПДВ) – це сума, яка сплачена (нарахована) у складі вартості товарів/ послуг, що придбавалися суб'єктом господарювання.

Таким чином, за підсумками звітного періоду платник ПДВ перераховує до бюджету суму, яка складає різницю між ПЗС і ПКС.

$$\begin{aligned} \text{ПДВ} &= \text{ПЗС} - \text{ПКС}; \text{ПЗС} = \text{ЧДС} \times 20\% : 100; \\ \text{ПКС} &= \text{ВПр} \times 20\% : 100, \end{aligned}$$

де ПДВ – податок на додану вартість; ПЗС – податкові зобов'язання суб'єкта господарювання; ПКС – податковий кредит суб'єкта господарювання; ЧДС – чистий дохід суб'єкта господарювання; ВПр – вартість придбаних ресурсів суб'єктом господарювання; 20 % – ставка податку від бази оподаткування.

ПДВ з лісогосподарського підприємства стягується на суму приросту створеної вартості (доданої вартості) в процесі господарської діяльності обчислювану у вигляді різниці між ЧДС і ВПр.

$$\text{ДВП} = \text{ЧДС} - \text{ВПр}; \text{ПДВ} = \text{ДВП} \times 20\% : 100;$$

де ДВП – створена додана вартість підприємством в процесі господарської діяльності.

2. З одержаного прибутку суб'єкти господарювання сплачують податок на прибуток. Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Податок на прибуток - з розрахованого фінансового результату (прибутку) обчислюють за формулою:

$$\text{ПНС} = \text{ПСГ} \times 18\% : 100; \quad \text{ПСГ} = \text{ЧДС} - \text{ВСГ} \pm \text{РПК},$$

де ПНС – податок на прибуток суб'єкта господарювання; ПСГ – прибуток суб'єкта господарювання для оподаткування розрахований з урахуванням можливих коригувань відповідно до діючих положень Податкового кодексу України; ЧДС – чистий дохід суб'єкта господарювання; ВСГ – витрати суб'єкта господарювання; РПК – розрахункові податкові коригування витрат і доходів; 18 % – ставка податку від бази оподаткування.

Розрахунок ЧДС і ВСГ здійснюється за формулами, відповідно, до показників Звіту про фінансові результати:

$$\text{ЧДС} = \text{ЧДР} + \text{ЮД} + \text{ДУК} + \text{ІФД} + \text{ІДП} + \text{ДПП} + \text{ППД}$$

де ЧДР – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); ЮД – інші операційні доходи; ДУК – дохід від участі в капіталі; ІФД – інші фінансові доходи; ІДП – інші доходи підприємства; ДПП – дохід з податку на прибуток; ППД – прибуток від припиненої діяльності.

$$\text{ВСГ} = \text{СРП} + \text{АВП} + \text{ВЗП} + \text{ІОВ} + \text{ФВП} + \text{ВУК} + \text{ІВП} + \text{ВПП} + \text{ЗПП}$$

де СРП – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); АВП – адміністративні витрати; ВЗП – витрати на збут; ІОВ – інші операційні витрати; ФВП –

фінансові витрати підприємства; ВУК – втрати від участі в капіталі; ІВП – інші витрати підприємства; ВПП – витрати з податку на прибуток; ЗПП – збиток від припиненої діяльності.

3. При сплаті податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) суб'єкти господарювання виконують функції податкових агентів щодо оподаткування доходів працівників.

Податкові агенти – підприємства, які незалежно від організаційно-правового статусу та способу оподаткування іншими податками та/або форми нарахування (виплати, надання) доходу (у грошовій або негрошовій формі) зобов'язані нараховувати, утримувати та сплачувати податок, до бюджету від імені та за рахунок фізичних осіб з доходів, які виплачуються таким особам, вести податковий облік, подавати податкову звітність податковим органам та нести відповідальність за порушення цих норм.

Складові об'єкти оподаткування ПДФО формують загальний місячний оподатковуваний дохід працівників, основу якого на лісогосподарському підприємстві складає заробітна плата.

Заробітна плата – це основна і додаткова заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, які виплачуються (надаються) працівникам підприємства.

Визначаючи базу оподаткування, податковий агент (підприємство) ураховує всі доходи, надані (виплачені, нараховані) ним працівникам, як у грошовій, так і в натуральній формах.

Таким чином, у загальному випадку при нарахуванні доходу працівнику база оподаткування ПДФО визначається за такою формулою:

$БОП = ДПП - ПСП$ (за її наявності, як приклад виховання неповнолітніх дітей),

де БОП – база оподаткування ПДФО; ДПП – дохід працівника, що нараховується підприємством; ПСП – податкова соціальна пільга.

При нарахуванні (наданні) доходів в негрошовій формі, базою оподаткування буде вартість майна, розрахована за звичайними цінами, помножена на «натуральний» коефіцієнт, що обчислюється за формулою:

$$K = 100 : (100 - C),$$

де К – «натуральний» коефіцієнт; С – ставка податку, встановлена для таких доходів на момент їх нарахування.

При ставці ПДФО 18 % «натуральний» коефіцієнт дорівнює 1,219512.

Для визначення податку на доходи фізичних осіб – працівників підприємства, здійснюють наступний розрахунок:

$$ПДФО = БОП \times 18\% : 100,$$

де ПДФО – податок на доходи працівників суб'єкта господарювання.

З доходів працівників утримується військовий збір у розмірі 1,5 %.

На дохід працівників нараховується єдиний соціальний внесок у розмірі 22 %.

Розглянемо приклад. Працівникові нараховано за повний відпрацьований місяць 7208 грн., податкова соціальна пільга не застосовується.

1) Обчислюємо:

$ПДП - 7208 : 100 \times 18\%$ (ставка податку доходи фізичних осіб) = 1297,44 грн.;

$військовий збір - 7208 : 100 \times 1,5\%$ (ставка військового збору) = 108,12 грн.;

$єдиний соціальний внесок - 7208 : 100 \times 22\%$ (ЄСВ) = 1585,76 грн.

Загальна сума утримань – 1405,56 грн. (1297,44 + 108,12).

2) до виплати працівникові – 5802,44 грн. (7208,00 – 1405,56).

Визначені суми податкових платежів в процесі здійснених розрахунків підлягають відображенню за показниками форм звітності щодо окремих видів податків та сплаті до бюджетів.

Один із центральних підрозділів оцінювання ефективності бізнесу, який відповідає за підготовку та обґрунтування основних стратегічних рішень та відслідковує загальну картину діяльності підприємства – це його аналітична служба.

Основною метою аналітичної служби є розробка концепцій, планів, бюджетів програм розвитку підприємства та його центрів відповідальності на основі аналізу і оцінки результатів минулої і поточної діяльності.

На аналітичний підрозділ підприємства покладаються такі завдання:

- сприяння керівництву підприємства в об'єктивній оцінці економічної ситуації;
- аналіз загального стану функціонування підприємства та його центрів відповідальності;
- техніко-економічні дослідження з метою виявлення невикористаних резервів і підготовка можливих варіантів дій щодо підвищення ефективності господарювання;
- розробка і обґрунтування оперативних і стратегічних рішень щодо покращення результативності господарської діяльності;
- організація системи управління та основних бізнес-процесів підприємства.

Економічна служба виконує численні та різноманітні і досить складні і відповідальні функції. Вони не обмежуються одним аналізом, а все більше набувають рис обґрунтування управлінських рішень. Так, до функцій аналітиків повинно входити вивчення і забезпечення таких напрямів і складових діяльності:

- організаційно-правова структура підприємства (концептуальна модель структури за центрами відповідальності і об'єктами діяльності);
- організація стратегічного і оперативного планування (загальний вигляд діяльності, номенклатура товарів, ринки збуту, інноваційна діяльність);
- формування системи управлінського аналізу і контролю (створення системи корегування операцій підрозділів без зайвого втручання в їх оперативні повноваження);
- техніко-економічні дослідження (оцінка стану функціонування підприємства та його центрів відповідальності);
- інформаційно-аналітичне забезпечення керівництва підприємства та його структурних підрозділів (збирання, обробка та реферування інформації і її передача користувачам).

Виконання цих функцій вимагає широкого спектру інформації управлінського обліку.

Чисельність аналітичної служби та функції її працівників можуть бути різними залежно від розмірів, обсягів і специфіки діяльності підприємства та поставлених аналітичних завдань.

Невеликому підприємству достатньо мати одного експерта-аналітика, який може бути референтом чи експертом, радником і виконувати аналітичні функції. На середньому за розміром підприємстві аналітичний підрозділ може складатися з декількох працівників, за кожним з яких закріплюється конкретна аналітична функція. На великих підприємствах аналітичні функції можуть здійснюватися на базі кількох підрозділів. Їх роботу координує центральний аналітичний або стратегічний підрозділ підприємства. На малих підприємствах обов'язки з проведення економічного аналізу, покладаються на службу обліку головного бухгалтера.

Отримані у процесі аналітичного дослідження результати підлягають систематизації, узагальненню і реалізації на практиці.

Результати економічного оцінювання ефективності бізнесу повинні задовольняти потреби користувачів і відповідати певним вимогам, які випливають із принципів організації і планування обліку, економічної роботи, аналізу, документообігу і управління на підприємстві (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

Основні вимоги до результатів економічного оцінювання ефективності бізнесу в процесі внутрішньогосподарського контролю на підприємстві

Вимога	Сутність
1	2
Відповідність програмі аналізу	Повне висвітлення питань, використання наукових методів і методик передбачених програмою, планом дослідження
Ефективність	Переважання економічних вигід від результатів аналізу над понесеними на нього витратами
Конкретність, точність	Використання конкретних даних, встановлених норм і нормативів, проведення точних розрахунків
Об'єктивність	Відображення реального стану господарювання
Конструктивність	Сформульовані висновки, пропозиції повинні мати конструктивний характер,

1	2
	містити конкретні заходи щодо підвищення рівня та ефективності господарювання
Доступність, зрозумілість	Простота, логічність викладення матеріалу
Стислість	Результати аналізу мають бути коротко викладені, без надмірної деталізації
Своєчасність подання	Оформлення аналітичних результатів у стислі строки відповідно до плану проведення аналітичного дослідження
Завершеність	Вищий ступінь готовності для використання у практичній діяльності підприємства, на якому проводилося дослідження
Реальність	Рекомендації, пропозиції мають бути придатними для реалізації в умовах конкретного підприємства з його ресурсами і можливостями
Належне оформлення	Отримані результати аналізу мають бути оформлені відповідно до плану і програми аналізу в описовій чи без текстовій формі
Відповідальність виконавців	Керівник і працівники аналітичного підрозділу, які провели аналіз, повинні відповідати за достовірність, точність, правильність зроблених ними висновків, пропозицій, рекомендацій

Є дві основні форми подачі заключних аналітичних матеріалів – описова і безтекстова (рис. 4.6).

Описова форма має текстову основу і оформляється у вигляді відповідних документів: аналітична записка; довідка; висновок.

Основною формою узагальнення результатів аналізу є аналітична записка, де відображують характеристики стану ресурсів, причини порушень, а також вжиті щодо відповідних порушень (недоліків) заходи.

Аналітична записка містить:

- загальні дані про об'єкт, який аналізують;
- характеристику виконання бюджету (програми) діяльності центрів відповідальності;
- характеристику відхилень, які було виявлено, та вплив окремих факторів на показники, висновки, пропозиції.



Рис. 4.6. Форми подання результатів економічного оцінювання ефективності бізнесу

В розділі «Загальні дані» розглядають характеристику об'єкта аналізу (центрів відповідальності), вказують на час за який зроблено аналіз та які питання було розглянуто.

У розділі, що характеризує виконання роботи центра відповідальності, відображують дані про ступінь виконання, відхилення від завдань, темпи зростання і приросту за відповідний період порівняно з минулими періодами. Обов'язково аналізують фактори, які впливали на результати роботи, їх взаємозв'язок, взаємодію, причини відхилення. При цьому особливу увагу звертають на тенденції, що виникають у роботі підприємства або його структурного підрозділу.

Виклад у пояснювальній записці супроводжують таблицями, графіками та іншими ілюстраціями, які підтверджують текст. Крім того, додають розрахункові таблиці, що дають змогу зробити висновки і пропозиції. Особливу увагу в цьому розділі приділяють питанням формування показників, які є критеріями оцінки рівня ефективності роботи підприємства або його підрозділів.

У заключній частині пояснювальної записки дають оцінку діяльності підприємства або його структурного підрозділу, вміщують висновки, пропозиції та заходи, спрямовані на усунення недоліків.

Довідки і висновки стисліше і конкретніше, ніж аналітична записка. Здебільшого ці форми документів оформляються за результатами економічного аналізу найпроблемніших ділянок господарської діяльності. В них містяться тільки аналітична і заключна – конструктивна (висновки, пропозиції, резерви і заходи щодо їх реалізації та контролю) частини.

Безтекстова форма не містить текстових матеріалів і подається у вигляді макетів таблиць, рисунків (графіків), схем, зображень, які мають як аналітичне, так і наочне значення. Ця форма зручна для фахівців, які на основі навіть стислого матеріалу можуть самостійно мислити, робити висновки, приймати відповідні управлінські рішення. Перевагами безтекстової форми є оперативність, швидкість подання результатів аналізу, що сприяє підвищенню їх дієвості.

За центрами відповідальності доцільно складати соціально-економічний паспорти, в яких необхідно відображати основні аналітичні і статистичні показники їх розвитку. Зокрема, соціально-економічний паспорт може містити загальні положення; відомості про ресурси, рівень та ефективність господарювання.

Зазначимо, що систематизація, узагальнення і реалізація результатів економічного аналізу є одним з найскладніших етапів всієї аналітичної роботи. Це зумовлено тим, що тут необхідно не тільки об'єктивно оцінити фактичний стан справ, виявити негативні сторони господарювання (упущення і недоробки), а й передбачити майбутнє, що є дуже важким і відповідальним.

Для отримання більш повної інформації щодо ефективності діяльності суб'єкта господарювання, наявних ресурсів і потенціалу можливо також використовувати Звіт про управління (табл. 4.7)

Таблиця 4.7

Змістовне наповнення Звіту про управління

Розділи	Змістовна характеристика
1	2
Організаційна структура та опис діяльності підприємства	<ul style="list-style-type: none"> сфера діяльності за географічним розташуванням та галузевим спрямуванням; стратегія та цілі діяльності підприємства; інформація про продукцію та послуги; ринкова частка підприємства в тих сегментах, у яких воно здійснює діяльність.
Результати діяльності	<ul style="list-style-type: none"> динаміка розвитку підприємства протягом звітнього періоду; збільшення / зменшення обсягу реалізованих товарів і послуг та цін на них; впровадження нової продукції та / або послуг або припинення виробництва окремої продукції та/або послуг.
Ліквідність та зобов'язання	<ul style="list-style-type: none"> основні джерела забезпечення ліквідності (активи, які забезпечують своєчасне виконання зобов'язань); наявні зобов'язання, їх види та строки їх погашення, умовні зобов'язання, їх види та оцінка їх можливого впливу на ліквідність; фактори, які впливають або в подальшому можуть вплинути на ліквідність.
Екологічні аспекти	<ul style="list-style-type: none"> інформація щодо впливу діяльності підприємства на навколишнє середовище; заходи з охорони довкілля і зменшення впливу діяльності підприємства на навколишнє середовище; показники, що характеризують раціональне використання води; управління відходами; викиди парникових газів; споживання енергії тощо.
Соціальні аспекти та кадрова політика	<ul style="list-style-type: none"> загальна кількість працівників та частка жінок на керівних посадах; засоби заохочення (мотивації) працівників; заходи з охорони праці та безпеки; навчання та освіта персоналу тощо.

1	2
Ризики	<ul style="list-style-type: none"> • політика щодо управління операційними та фінансовими ризиками (ринковий ризик, кредит-ний ризик, ризик ліквідності); • підходи та інструменти, які використовує підприємство для зменшення впливу ризиків на його діяльність.
Дослідження та інновації	<ul style="list-style-type: none"> • інформація про дослідження, інноваційну діяльність та розробки, які проводить підприємство; • обсяг витрат на такі заходи та їх вплив на діяльність підприємства/
Фінансові інвестиції	<ul style="list-style-type: none"> • інформація про фінансові інвестиції підприємства у цінні папери інших підприємств, фінансові інвестиції в асоційовані та дочірні підприємства тощо.
Перспективи розвитку	<ul style="list-style-type: none"> • інформація про перспективи подальшого розвитку підприємства з огляду на ризики та виклики при здійсненні діяльності.

Звіт про управління є інструментом реального та збалансованого висвітлення фінансових і нефінансових показників діяльності підприємства, які розкривають не лише позитивні факти, а й негативні. Якісно підготовлений звіт сприяє іміджу підприємства та підвищення довіри до нього, створює умови щодо соціальної відповідальності бізнесу та досягнення цілей сталого розвитку.

Основною вимогою до інформаційного забезпечення оцінювання ефективності бізнесу є задоволення очікувань користувачів показників щодо їх суті, обсягу та якості висвітлення. Оцінювання ефективності бізнесу надає можливість управлінському персоналу переглянути досягнуті результати діяльності та пояснити чому вони відрізняються від запланованих, а також надає інвесторам інформацію про те як зовнішні та внутрішні фактори можуть вплинути на розвиток суб'єкта господарювання і чи прийняті управлінські рішення сприяли досягненню поставлених цілей.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке інформаційне забезпечення бізнесу?
2. Дайте визначення поняття «інформаційних ресурсів»?
3. Які складові інформаційних ресурсів у бізнесі?
4. Які елементи визначають корисність інформації?
5. Дайте характеристику ознакам корисності інформації:
 - ✓ Своєчасність (Timeliness).
 - ✓ Достатність (Sufficiency).
 - ✓ Рівні деталізації та агрегації (Level of detail and aggregation).
 - ✓ Зрозумілість (Understandability).
 - ✓ Недопущення зміщення (Freedom from bias).
 - ✓ Релевантність (Decision relevance).
 - ✓ Зіставляваність (Comparability).
 - ✓ Надійність (Reliability).
 - ✓ Надмірність (Redundancy).
 - ✓ Економічна ефективність (рентабельність) (Cost Efficiency).
 - ✓ Квантифікація (можливість кількісного вираження якісної інформації) (Quantifiability).
 - ✓ Прийнятність формату (Appropriateness of format).
6. Які основні характеристика інформації за бізнес-планом?
7. Дайте визначення поняття «бюджетування бізнесу».
8. Які інформаційні можливості бюджетів бізнесу?
9. Назвіть основні підходи до складання бюджетів бізнесу.
10. У чому полягають принципи бюджетування?
11. Назвіть об'єкти бюджетування.
12. Якими є класифікаційні ознаки бюджетів?

13. Хто є основними споживачами бюджетної інформації бізнесу?
14. Яка структура інформаційних ресурсів в системі обліку?
15. Дайте визначення поняття «бухгалтерський облік».
16. Яка структура інформації фінансової звітності бізнесу за формами:
 - ✓ Баланс (Звіт про фінансовий стан) (ф. № 1).
 - ✓ Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (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).
17. Які основні форми статистичної звітності бізнесу?
18. Які інформаційні ресурси формуються в системі оподаткування бізнесу?
19. Дайте характеристику аналітичної служби бізнесу.
20. Назвіть основні форми подання результатів оцінювання бізнесу.
21. Яка структура Звіту про управління діяльністю бізнесу?

5. ПОКАЗНИКИ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ ТА ЇХ ІНТЕРПРЕТАЦІЯ

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. 5.1.

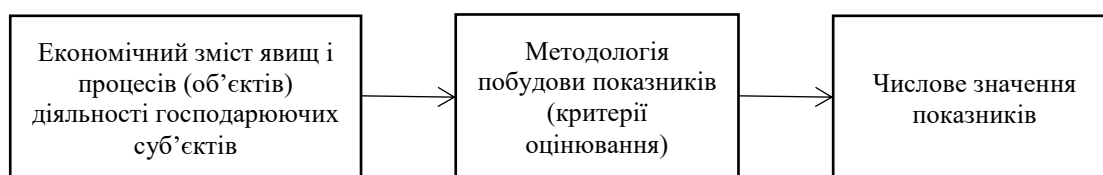


Рис. 5.1. Загальна модель побудови показників для оцінки господарської діяльності підприємств

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 (суб'єкти господарювання та їх сукупність за КВЕД і територіальними громадами, структурні підрозділи господарюючої системи, бізнес-процеси тощо);
- час (часовий період);
- одиниця виміру;
- математичний результат показника.

Для потреб оцінювання бізнесу використовуються як окремі показники, так і збалансована їх система.

Будь-який показники відтворює лише одну складову пізнання явища. Комплексна характеристика фактів господарського життя передбачає використання системи показників, що має дві особливості:

- 1) всебічність кількісного відображення фактів і явищ;
- 2) органічний взаємозв'язок окремих показників, які перетворюють групу показників на єдиний комплекс характеристик складного явища чи процесу.

Система показників – це сукупність окремих показників, які логічно пов'язані між собою та відображають умови і результати функціонування процесів, видів та структурних підрозділів бізнесу, а також в цілому суб'єкта господарювання в динаміці минулого, поточного та стратегічного стану.

Надмірна складність окремих фактів господарського життя зумовила появу інтегральних комплексних оцінок, які обчислюються комбінуванням різних показників. Конструювання інтегральних оцінок ґрунтується на стандартизації показників, зведенні їх до одного виду. В системі інтегральних оцінок, побудованих на стандартизації сукупності показників широко використовуються рейтингові оцінки у вигляді багатовимірних середніх.

Показники для оцінювання бізнесу поділяються на окремі види:

1. За економічним змістом досліджуваних явищ і процесів:

- кількісні – визначають діяльність бізнесу за абсолютними величинами фактів господарювання як іменовані числа, що свої одиниці виміру; серед них виділяють натуральні, трудові, грошові.

Натуральні відбивають притаманні явищам фізичні властивості обсягів господарювання за простими, комбінованими і умовними вимірниками.

Прості вимірники – тони, кілограми, літри, кубічні метри, квадратні метри, штуки тощо.

Комбіновані – як поєднання декількох простих вимірників, як приклад, вантажооборот транспорту в тоно-кілометрах, споживання електроенергії – кіловат-години.

Умовні – для зведення кількох різновидів одного явища до спільного вимірника. При цьому роль спільної міри, еталону для розрахунків і порівнянь відіграє один різновид. Перерахунок в умовні одиниці виконується за допомогою спеціальних коефіцієнтів – сумірників (умовне паливо, умовна консервована продукція як умовна банка місткістю 353,4 мл, масою – 400 грам продукту, кормова одиниця, умовне поголів'я тварини).

Трудові вимірники використовуються для визначення трудових ресурсів, затрати праці, трудомісткість продукції за одиницю виміру людино-година, людино-день.

Грошові вимірники використовуються для узагальнення фактів господарської діяльності шляхом їх оцінювання за відповідними цінами в національній валюті або валюті інших держав.

- якісні – характеризують властивості явищ і процесів господарської діяльності. Якість – це економічна категорія, яка відображає сукупність властивостей продукції (технічних, технологічних, економічних, екологічних), що зумовлюють ступінь їх здатності задовольняти потреби споживачів відповідно до свого призначення.

Рівень якості – кількісна характеристика міри придатності того чи іншого виду продукції для задоволення конкретного попиту на неї у порівнянні з відповідними базовими показниками зафіксованих умов споживання. Як приклад, гатунки на коров'яче молоко за фізичко-хімічними та мікробіологічними показниками: екстра, вищий, перший.

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. Основним інструментом одержання фактичних показників є бухгалтерський облік.

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

- розрахункові – одержані як результат математичних дій.

6. За джерелами формування в системі планування, обліку та звітності:

- 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.

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, на прикладі операційних витрати:

$$\text{ОВП} = \text{МПЗ} + \text{ВОП} + \text{ВСЗ} + \text{ААБ} + \text{ІОВ},$$

- де ОВП – з операційні витрати підприємства;
- МПЗ – матеріальні та прирівняні до них затрати;
- ВОП – витрати на оплату праці;
- ВСЗ – відрахування на соціальні заходи;
- ААБ – амортизація активів бізнесу;
- ІОВ – інші операційні витрати.

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

Таким чином описується, наприклад, залежність величини чистого доходу (ЧДП) від обсягів постачання в натуральному виразі (КРТ) і ціни за одиницю товару (ЦРТ).

$$\text{ЧДП} = \text{КРТ} \times \text{ЦРТ}.$$

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

Наприклад, кредитоспроможність (КРП) розраховують як відношення платіжних активів (ПАП) до платіжних зобов'язань (ПЗП).

$$\text{КРП} = \text{ПАП} : \text{ПЗП}.$$

І нарешті, четвертий тип є комбінованим, тобто таким, що поєднує в певний спосіб попередні моделі, як приклад, автономія бізнесу:

$$\text{АВБ} = \text{ВКП} : (\text{НА} + \text{ОА} + \text{АУП}), \text{ де}$$

- АВБ – автономія бізнесу;
- ВКП – власний капітал підприємства;
- НА – необоротні активи підприємства;
- ОА – оборотні активи підприємства;
- АУП – активи, утримувані для продажу.

Для здійснення оцінки показників діяльності підприємств найчастіше використовуються наступні методи:

- методи продовження моделі (додавання розрахункових показників). Наприклад, показник інвестиційної місткості господарської діяльності за активами балансу знаходимо за формулою:

$$ІМА = СВА : ЧДП,$$

де ІМА – інвестиційна місткість бізнесу; СВА – середньорічна вартість активів, ЧДП – чистий дохід.

Водночас, якщо $СВА = СНА + СОА + САП$, де СНА – середньорічна вартість необоротних активів; СОА – середньорічна вартість оборотних активів, САП – середньорічна вартість активів, утримуваних для продажу. Тоді інвестиційна місткість господарської діяльності за активами буде представлена як:

$ІМА = СВА : ЧДП = (СНА : ЧДП) + (СОА : ЧДП) + (САП : ЧДП)$, тобто інвестиційна місткість за необоротними активами це $ІНА = СНА : ЧДП$, оборотними – $ІОА = СОА : ЧДП$, а активами, утримуваними для продажу – $ІАП = САП : ЧДП$.

Для оцінки інвестиційної місткості господарської діяльності за розміщеними активами вивчають три складові:

$$ІМА = ІНА + ІОА + ІАП.$$

- методи розширення (множення розрахункових показників) факторної моделі. Наприклад, капіталомісткість господарської діяльності визначаємо як $КМГ = СОЗ : ЧДП$, де СОЗ – середньорічна вартість основних засобів. Цей показник можливо представити як модель ще двох факторних показників: $КМГ = СОЗ : ЧДП = (СОЗ : АМО) \times (АМО : ЧДП)$, де АМО – сума річної амортизації основних засобів; $СОЗ : АМО$ – середній термін експлуатації основних засобів; $АМО : ЧДП$ – 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) інвестованих активів (РАП) визначаємо за формулою $РАП = ЧПП : ІАБ$, де ЧПП – чистий прибуток, ІАБ – середньорічна вартість інвестованих активів у бізнес.

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

$$РАП = ЧПП : ІАБ = ЧПП : (СНА + СОА + ІАП) = (ЧПП : ЧДП) : [(СНА : ЧДП) + (СОА : ЧДП) + (САП : ЧДП)],$$

де $ЧПП : ЧДП$ – рентабельність (прибутковість) чистого доходу; $СНА : ЧДП$ – капіталомісткість господарської діяльності за необоротними активами; $СОА : ЧДП$ – інвестиційна місткість господарської діяльності за оборотними активами; $САП : ЧДП$ – інвестиційна місткість господарської діяльності за активами, утримуваними для продажу.

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

Функція перетворення – це упорядкування господарських операцій в окремі показники відповідно до сукупності інформації для характеристики структурних елементів бізнесу.

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

Функція нормування – це можливість визначення стану та рівня показників по відношенню до їх оптимальної характеристики.

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.

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:

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

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

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

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

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

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

$$\Pi_e > \Pi_1 < \Pi_0.$$

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 заниження 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).

Таким чином, за рис. 5.2 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”.

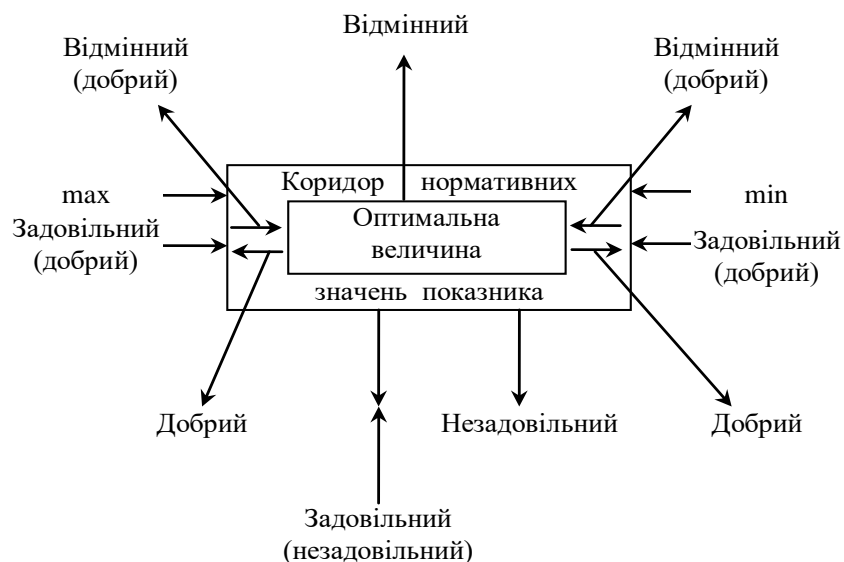


Рис. 5.2. Оцінка стану підприємства за величиною показників його діяльності

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. 5.1).

Таблиця 5.1

Види порівнянь показників та їх інтерпретація

Порівнювана величина показника	Базова величина показника	Інтерпретація результатів порівняння показників
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
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.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Які складники формують модель показника, що може характеризувати ефективність бізнесу?
2. Назвіть класифікаційні ознаки за видами показників.
3. Дайте характеристику показників за:
 - ✓ економічним змістом досліджуваних явищ і процесів;
 - ✓ розвитком явищ і процесів у часі;
 - ✓ ступенем агрегування;
 - ✓ аналітичними функціями;
 - ✓ способом визначення;
 - ✓ джерелами формування в системі планування, обліку та звітності.
4. Які існують базові моделі показників?
5. Назвіть функції показників.
6. Які основні правила інтерпретації показників?
7. Дайте характеристику рівня розвитку показників:
 - ✓ достатній та позитивний;
 - ✓ достатній, але негативний;
 - ✓ недостатній, але позитивний;
 - ✓ недостатній та негативний.
8. Назвіть можливі види порівнянь показників.
9. Дайте інтерпретацію порівняння показників за наступними видами:
 - ✓ фактичний з плановим;
 - ✓ плановий з фактичним;
 - ✓ звітний період з минулим;
 - ✓ фактичний з нормативом;
 - ✓ плановий з нормативом;
 - ✓ норматив з фактичним;
 - ✓ норматив з плановим.

6. МЕТОДИ АНАЛІТИЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Для оцінки ефективності бізнесу необхідно мати не тільки відповідні показники суб'єктів господарювання, але і знати прийоми їх дослідження за всіма напрямками господарської діяльності. Методи дослідження інформації щодо діяльності суб'єктів господарювання 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 оцінювання ефективності бізнесу застосовується комплекс методів та прийомів. При цьому, кожний із методів володіє відповідними інформаційними, візуальними, узагальнюючими або аналітичними можливостями. Всю різноманітність методів дослідження, що застосовуються при оцінюванні ефективності бізнесу для розв'язання конкретних завдань управління, можливо згрупувати за системами.

1. Трансформаційні інструменти – спрямовані головним чином на перетворення показників в більш зручний для сприйняття вид (агрегування, трансформація за міжнародними стандартами тощо). Вони не несуть аналітичної функції й не призводять прямо до яких-небудь висновків і рекомендацій. Прийоми трансформації, 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 бізнесу, 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.

Основними інструментами трансформації показників при оцінюванні розвитку бізнесу можуть бути:

- 1) індекси інфляції: індекс споживчих цін та базовий індекс

Індекси інфляційних процесів в економіці держави (споживчих цін, інфляції, девальвації, реальної заробітної плати) (табл. 6.1).

Індекс інфляції, або, що теж саме, індекс споживчих цін – показник, що характеризує зміни загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання.

Базовий індекс інфляції, або, що теж саме, базовий індекс споживчих цін – показник, що характеризує рівень інфляції, який виникає під впливом саме монетарних умов. Він є однією зі складових індексу споживчих цін, але виключає короткострокові нерівномірні зміни цін під впливом чинників, що мають адміністративні, випадкові або сезонні властивості.

Девальвація – зниження курсу національної валюти по відношенню до інших валют або до золота.

Індекс реальної заробітної плати – показник, що характеризує зміну купівельної спроможності номінальної заробітної плати.

Таблиця 6.1

Індекси інфляційних процесів в економіці України

Роки	Індекси, %			
	споживчих цін	базової інфляції	девальвації гривні відносно долару США	реальної заробітної плати
2011	104,6	106,9	100,4	111,0
2012	99,8	100,8	100,0	111,0
2013	100,5	100,1	100,01	106,8
2014	124,9	122,8	197,3	86,5
2015	143,3	134,7	150,8	90,1
2016	112,4	105,8	112,2	106,5
2017	113,7	109,5	104,5	118,9
2018	109,8	108,7	99,3	109,7
2019	104,1	103,9	85,5	111,4
2020	105,0	104,5	119,4	110,2
2021	110,0	107,9	96,5	112,0
2022	126,6	122,6	134,1	82,5
2023	105,1	104,9	103,9	x

2) Курсові зміни вартості національної валюти по відношенню до іноземних валют (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Офіційний курс гривні до іноземних валют (середній за період)

Валюта	Роки								
	2014	2015	2016	2017	2019	2020	2021	2022	2023
Долар США	11,89	21,84	25,55	26,60	25,85	26,96	27,29	32,34	36,57
Євро	15,71	24,23	28,29	30,00	28,95	30,79	32,31	33,98	39,56

2. Зведення – дозволяє здійснювати систематизацію одиничних фактів та вийти на узагальнюючі показники, що стосуються всієї досліджуваної сукупності та її окремих частин. Зведення як перша оцінювання ефективності бізнесу 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 оцінювання 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 порівнянності 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 оцінювання 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 оцінюванні 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.

Основним інструментом прогнозування явищ і процесів, які відображають діяльність підприємства, є екстраполяція. Суть прогнозу 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 прогновної 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 господарської діяльності бізнесу за окремими регіонами (територіальними громадами, країнами);
- *організаційний* – розвиток явищ і процесів за окремими структурними підрозділами;
- *конкурентний* – вивчення явищ і процесів у контексті конкурентного середовища економічної діяльності за об'єктами (класифікаційна ознака видів діяльності та об'єктів бізнесу за КВЕД).

Під економічним простором, який можна досліджувати за допомогою інформаційних ресурсів, слід розуміти динамічну систему, яка включає всі наявні внутрішні 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 оцінювання 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 внутрішніх господарюючих суб'єктів здійснюється за допомогою відносних величин порівняння у просторі шляхом співвідношення одноіменних показників діяльності різних суб'єктів.

8. Факторний аналіз – дослідження впливу окремих показників-факторів на величину показника, який розглядається як результат стохастичних і детермінованих (функціональних) зв'язків. В процесі оцінювання 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 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 Δu , можна визначити, яка частка приросту відбулася за рахунок кожного фактора.

$$\Delta y = \Delta x_{1y} + \Delta x_{2y} + \dots + \Delta x_{ny}$$

Для вирішення цієї задачі в аналітичній практиці широко використовуються специфічні прийоми. Загальну схему алгоритму використання прийомів факторного дослідження показників розглянемо на прикладі двофакторної моделі (табл.6.3).

Таблиця 6.3

Показники для факторного аналізу формування результатів операційної діяльності

(тис. грн.)

Показники	Рівні		Відхилення (Δ) +,-
	плановий	звітний	
Чистий дохід (ЧДП)	773,9	1662,9	889,0
Витрати (ВСЧ)	753,4	1592,8	839,4
Чистий дохід з 1 грн. витрат (ЧДВ), грн.	1,027	1,044	0,017

Результативний показник ЧДП описується формулою мультиплікативного зв'язку: $\text{ЧДПП} = \text{ВСЧП} \times \text{ЧДВП}$; $\text{ЧДПЗ} = \text{ВСЧЗ} \times \text{ЧДВЗ}$,

де ЧДПП – чистий дохід підприємства за планом;

ВСЧП – витрати на створення чистого доходу за планом;

ЧДВП – рівень чистого доходу з 1 грн. витрат за планом;

ЧДПЗ – чистий дохід підприємства за звітом;

ВСЧЗ – витрати на створення чистого доходу за звітом;

ЧДВЗ – рівень чистого доходу з 1 грн. витрат за звітом.

Отже, показник ЧДВ, як кратна модель, дорівнює:

$$\text{ЧДВП} = \text{ЧДПП} : \text{ВСЧП}; \text{ЧДВЗ} = \text{ЧДПЗ} : \text{ВСЧЗ}$$

Для розрахунку впливу факторів на $\Delta\text{ЧДП}$ використаємо прийом абсолютних відхилень.

При цьому, щоб розрахувати вплив першого фактора (кількісного) (ВСЧ) на результативний показник ($\Delta\text{ЧДПВСЧ}$), необхідно абсолютний приріст цього фактора ($\Delta\text{ВСЧ}$) помножити на базисний рівень другого фактора (якісного) (ЧДВП).

$$\Delta\text{ЧДПВСЧ} = \Delta\text{ВСЧ} \times \text{ЧДВП} = 839,4 \times 1,027 = 862,1 \text{ тис. грн.}$$

Вплив другого фактора (ЧДВ) на результативний показник ($\Delta\text{ЧДПЧДВ}$) розраховується множенням фактичного значення першого фактора (ВСЧЗ) на абсолютний приріст другого фактора ($\Delta\text{ЧДВ}$), тобто того фактора, вплив якого вивчається.

$$\Delta\text{ЧДПЧДВ} = \text{ВСЧЗ} \times \Delta\text{ЧДВ} = 1592,8 \times 0,017 = 26,9 \text{ тис. грн.}$$

Загальна ціна впливу факторів дорівнює приросту результативного показника.

$$\Delta\text{ЧДП} = \Delta\text{ЧДПВСЧ} + \Delta\text{ЧДПЧДВ} = 862,1 + 26,9 = 889,0 \text{ тис. грн.}$$

Для розрахунку впливу факторів на $\Delta\text{ЧДВ}$ (кратна модель) використаємо прийом ланцюгових підстановок. Алгоритм розрахунку за цим прийомом для кратної моделі показника буде таким:

$$\Delta\text{ЧДВ} = \Delta\text{ЧДВЧДП} + \Delta\text{ЧДВВСЧ}; \Delta\text{ЧДВЧДП} = \Delta\text{ЧДП} : \text{ВСЧП};$$

$$\Delta\text{ЧДВВСЧ} = - [(\Delta\text{ВСЧ} \times \text{ЧДПЗ}) : (\text{ВСЧП} \times \text{ВСЧЗ})].$$

Як бачимо, зміна ЧДВ була зумовлена впливом:

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

$$\Delta\text{ЧДВ} = 1,180 - 1,163 = 0,017.$$

Зрозуміло, що при факторному аналізі з використанням жорстко детермінованих моделей допускаються певні умовні розрахунки, які не змінюють напрямок 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. 6.4).

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. 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 оцінювання бізнесу поряд із статистичними таблицями доцільно широко застосовувати графічний спосіб зображення інформаційних ресурсів.

Графік при оцінюванні бізнесу – 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 оцінюванні 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 оцінювання господарюючих систем.

Всі прийоми дослідження інформаційних ресурсів при оцінюванні бізнесу 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 оцінювання бізнесу, наявних фактичних, нормативних і прогнозних показників у динаміці дає можливість реально оцінювати ефективність господарської діяльності. Ігнорування хоча б однієї з складових прийомів при оцінюванні бізнесу значно знижує ефективність аналітичних досліджень показників, що характеризують стан і розвиток суб'єктів господарювання.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. У чому сутність прийомів дослідження показників?
2. Дайте характеристику окремих методів дослідження показників:
 - ✓ використання трансформаційних інструментів перетворення показників;
 - ✓ зведення;
 - ✓ горизонтальний (часовий) аналіз;
 - ✓ вертикальний (структурний) аналіз;
 - ✓ інструменти оцінки показників діяльності підприємства;
 - ✓ відносні величини інтенсивності;
 - ✓ порівняльний просторовий аналіз;
 - ✓ факторний аналіз;
 - ✓ індексний аналіз;
 - ✓ використання для характеристики показників таблиць і графіків.

7. СТЕЙКХОЛДЕРИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ

Стейкхолдерами по відношенню до бізнесу є всі ті, хто може впливати на його результати або зацікавлений в них.

Цілком очевидно, що стейкхолдери з будь-яких причин зацікавлені в оцінці діяльності бізнесу та виступають суб'єктами аналітичних досліджень його результатів (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Структура стейкхолдерів оцінювання бізнесу

Найпершими суб'єктами аналізу є органи управління бізнесу у складі власників, управлінського персоналу, а також зацікавлених осіб для забезпечення ефективної діяльності, рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин. Оцінювання бізнесу на рівні суб'єктів господарювання вносить прямий вклад у формування прибуткової моделі його функціонування, а також дозволяє оцінити рівень її конкурентоспроможності.

Результати інформаційних ресурсів оцінювання бізнесу використовуються при проведенні загальних зборів власників, в роботі наглядової ради і правління, посадовими особами, окремими власниками, органами внутрішнього контролю та для вирішення питань самоврядування трудового колективу.

Виконання завдань оцінювання бізнесу, що здійснюється власниками, управлінським персоналом і функціональними службами суб'єкта господарювання на всіх стадіях господарського процесу, охоплює аналітичною роботою всі структурні підрозділи і органи самоврядування трудового колективу. Аналітична робота внутрішніх суб'єктів оцінювання передбачає оптимальний вибір і використання великої кількості різних показників діяльності будь-якого структурного підрозділу суб'єкта господарювання щодо вивчення технології, економічного стану і організації діяльності, забезпечення управлінського обліку та звітності, особливостей взаємозв'язків між об'єктами аналізу.

Зовнішні учасники, що забезпечують та спрямовують діяльність суб'єктів господарювання, здійснюють аналіз для оцінки ефективності своїх відносин з бізнесом, визначення його економічного потенціалу, розробки програм активної політики регіонів і держави щодо забезпечення підтримки їх розвитку.

Для задоволення потреб в інформаційних ресурсах оцінювання органами управління і самоврядування суб'єкта господарювання, власники та працівники, а також зовнішні учасники, що забезпечують і спрямовують діяльність бізнесу, 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 оцінювання можуть здійснювати безпосередньо аналітичну роботу, надавати допомогу щодо діяльності внутрішніх аналітичних служб, готувати висновки і розробляти заходи для прийняття управлінських рішень за результатами проведеного аналізу.

Первинні стейкхолдери впливу на діяльність бізнесу безпосередньо віддзеркалюється в інформації його балансу. Найголовнішими стейкхолдерами бізнесу є його власники, що задають йому стратегію розвитку та забезпечують контрольні функції як безпосередньо, так і через підзвітні органи. За балансом суб'єкта господарювання вони формують його власний капітал. Оперативне управління бізнесом від імені власників здійснює керівник суб'єкта

господарювання.

Інші первинні стейкхолдери здійснюють інвестиції у формування активів бізнесу на умовах його зобов'язань через кредиторську заборгованість. Серед таких стейкхолдерів бізнесу виділяють банківські установи, які надають позики, постачальників ресурсів, персонал, державні і територіальні органи, які одержують податкові надходження від суб'єкта господарювання.

Концептуальна система внутрішніх стейкхолдерів як користувачів інформаційних ресурсів суб'єкта господарювання на прикладі акціонерного товариства наведена на рис. 7.2.

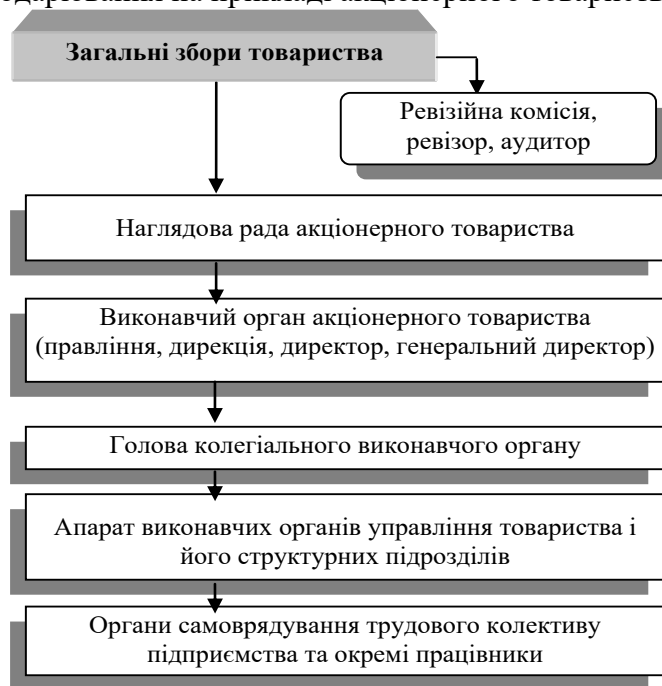


Рис 7.2. Концептуальна система внутрішніх стейкхолдерів як користувачів інформаційних ресурсів з оцінювання ефективності бізнесу

Компетенції власників та інших управлінських органів суб'єктів господарювання визначаються їх статутними документами та відповідними нормативними актами, наприклад, щодо акціонерних товариств – це Закон України «Про акціонерні товариства» від 27.07.2022 року №2465-ІХ.

Відповідно до цього Закону до виключної компетенції загальних зборів акціонерів належить:

- 1) визначення основних напрямів діяльності акціонерного товариства;
- 2) прийняття рішення про внесення змін до статуту акціонерного товариства;
- 3) прийняття рішення про зміну типу акціонерного товариства;
- 4) прийняття рішення про зміну структури управління;
- 5) прийняття рішення про емісію акцій;
- 6) прийняття рішення про анулювання викуплених або в інший спосіб набутих акцій;
- 7) прийняття рішення про продаж акціонерним товариством власних акцій, які викуплені у акціонерів або набуті в інший спосіб;
- 8) прийняття рішення про емісію цінних паперів, які можуть бути конвертовані в акції, а також про емісію цінних паперів на суму, що перевищує 25 відсотків вартості активів акціонерного товариства;
- 9) прийняття рішення про збільшення розміру статутного капіталу акціонерного товариства;
- 10) прийняття рішення про зменшення розміру статутного капіталу акціонерного товариства;
- 11) прийняття рішення про дроблення або консолідацію акцій;

12) затвердження положень про загальні збори, наглядову раду або раду директорів, а також внесення змін до них;

13) затвердження положення про винагороду членів наглядової ради або ради директорів та виконавчого органу акціонерного товариства;

14) розгляд звіту наглядової ради або ради директорів, прийняття рішення за результатами розгляду такого звіту;

15) розгляд звіту виконавчого органу та прийняття рішення за результатами розгляду такого звіту, крім випадку віднесення статутом акціонерного товариства питання про призначення та звільнення голови і членів виконавчого органу до виключної компетенції наглядової ради;

16) розгляд висновків аудиторського звіту суб'єкта аудиторської діяльності та затвердження заходів за результатами розгляду такого звіту;

17) призначення суб'єкта аудиторської діяльності ;

18) затвердження результатів фінансово-господарської діяльності за відповідний рік та розподіл прибутку товариства або затвердження порядку покриття збитків товариства;

19) прийняття рішення про викуп товариством розміщених ним акцій;

20) прийняття рішення про невикористання акціонерами переважного права на придбання акцій додаткової емісії;

21) прийняття рішення про виплату дивідендів за простими акціями товариства, затвердження розміру річних дивідендів та способу їх виплати;

22) прийняття рішень з питань порядку проведення загальних зборів, затвердження регламенту загальних зборів акціонерів;

23) обрання членів наглядової ради або ради директорів;

24) затвердження умов цивільно-правових договорів, трудових договорів (контрактів), що укладаються з членами наглядової ради або ради директорів, встановлення розміру їх винагороди, обрання особи, уповноваженої на підписання договорів (контрактів) з членами наглядової ради або ради директорів;

25) прийняття рішення про припинення повноважень членів наглядової ради або ради директорів;

26) обрання членів лічильної комісії, а також прийняття рішення про припинення повноважень членів лічильної комісії (у разі якщо статутом акціонерного товариства передбачено створення постійно діючої лічильної комісії загальних зборів акціонерів);

27) прийняття рішення про вчинення значного правочину або про попереднє надання згоди на вчинення значного правочину;

28) прийняття рішення про виділ та припинення товариства, про ліквідацію товариства, обрання ліквідаційної комісії, затвердження порядку та строків ліквідації, порядку розподілу між акціонерами майна, що залишається після задоволення вимог кредиторів, затвердження ліквідаційного балансу;

29) прийняття рішення про застосування Кодексу корпоративного управління, затвердженого Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, або кодексу корпоративного управління оператора організованого ринку капіталу, об'єднання юридичних осіб, або іншого кодексу корпоративного управління;

30) обрання членів комісії з припинення акціонерного товариства;

31) вирішення інших питань, що належать до виключної компетенції загальних зборів акціонерів згідно із статутом акціонерного товариства.

Наглядова рада акціонерного товариства має компетенції щодо:

1) затвердження внутрішніх положень, якими регулюється діяльність товариства та тих, що рішенням наглядової ради передані для затвердження виконавчому органу товариства;

2) затвердження стратегічного плану розвитку та показників результативності акціонерного товариства, річного фінансового плану та звіту про його виконання, річного інвестиційного плану, інвестиційного плану на середньострокову перспективу (три - п'ять років);

- 3) підготовка та затвердження проекту порядку денного та порядку денного загальних зборів, прийняття рішення про дату їх проведення та про включення пропозицій до проекту порядку денного, крім випадків скликання акціонерами позачергових загальних зборів;
- 4) формування тимчасової лічильної комісії у разі скликання загальних зборів наглядовою радою, якщо інше не встановлено статутом акціонерного товариства;
- 5) затвердження форми і тексту бюлетеня для голосування;
- 6) прийняття рішення про проведення річних або позачергових загальних зборів відповідно до статуту акціонерного товариства;
- 7) прийняття рішення про розміщення товариством інших, ніж акції, цінних паперів;
- 8) прийняття рішення про викуп розміщених товариством інших, ніж акції, цінних паперів;
- 9) затвердження ринкової вартості майна;
- 10) обрання та припинення повноважень голови і членів виконавчого органу товариства;
- 11) затвердження умов контрактів, що укладаються з членами виконавчого органу товариства; встановлення розміру їхньої винагороди; визначення особи, яка підписуватиме контракти (договори) від імені товариства з головою та членами виконавчого органу товариства;
- 12) прийняття рішення про відсторонення голови або члена виконавчого органу товариства від здійснення повноважень, про обрання особи, яка тимчасово здійснюватиме повноваження голови виконавчого органу;
- 13) обрання та припинення повноважень голови і членів інших органів товариства;
- 14) призначення на посаду і звільнення з посади керівника підрозділу внутрішнього аудиту (внутрішнього аудитора);
- 15) затвердження умов трудових договорів, що укладаються з працівниками підрозділу внутрішнього аудиту (з внутрішнім аудитором), встановлення розміру їхньої винагороди, у тому числі заохочувальних та компенсаційних виплат;
- 16) затвердження звіту та висновків підрозділу внутрішнього аудиту (внутрішнього аудитора);
- 17) затвердження декларації схильності до ризиків акціонерного товариства;
- 18) здійснення контролю за своєчасністю надання (оприлюднення) товариством достовірної інформації про його діяльність відповідно до законодавства, опублікування товариством інформації про кодекс корпоративного управління товариства, що використовується товариством;
- 19) розгляд звіту виконавчого органу та затвердження заходів за результатами його розгляду в разі віднесення статутом акціонерного товариства питання про обрання та припинення повноважень голови та членів виконавчого органу до виключної компетенції наглядової ради;
- 20) обрання членів реєстраційної комісії;
- 21) узгодження умов договору на надання аудиторських послуг та обрання особи, уповноваженої на підписання такого договору з суб'єктом аудиторської діяльності;
- 22) затвердження та надання рекомендацій загальним зборам за результатами розгляду аудиторського звіту суб'єкта аудиторської діяльності щодо фінансової звітності товариства для прийняття рішення щодо нього;
- 23) визначення дати складення переліку осіб, які мають право на отримання дивідендів, порядку та строків виплати дивідендів;
- 24) визначення дати складення переліку акціонерів, які мають бути повідомлені про проведення загальних зборів;
- 25) вирішення питань про участь товариства у промислово-фінансових групах та інших об'єднаннях;
- 26) вирішення питань про створення та/або участь у будь-яких юридичних особах, їх реорганізацію та ліквідацію;
- 27) вирішення питань про створення, реорганізацію та/або ліквідацію структурних

та/або відокремлених підрозділів товариства, крім випадків, коли за рішенням наглядової ради вирішення зазначених питань делеговано виконавчому органу товариства;

28) вирішення питань, що належать до компетенції наглядової ради у разі злиття, приєднання, поділу, виділу або перетворення товариства;

29) прийняття рішення про збільшення розміру статутного капіталу товариства;

30) прийняття рішення про внесення змін до статуту акціонерного товариства;

31) прийняття рішення про вчинення значних правочинів або правочинів із заінтересованістю;

32) визначення ймовірності визнання товариства неплатоспроможним внаслідок прийняття ним на себе зобов'язань або їх виконання, у тому числі внаслідок виплати дивідендів або викупу акцій;

33) прийняття рішення про обрання оцінювача майна товариства та затвердження умов договору, що укладається з ним, встановлення розміру оплати його послуг;

34) прийняття рішення про обрання (заміну) депозитарної установи, що надає акціонерному товариству додаткові послуги, затвердження умов договору, що укладається з нею, встановлення розміру оплати її послуг;

35) надсилання оферти акціонерам;

36) затвердження положень про комітети наглядової ради, якими регулюються питання утворення та діяльності зазначених комітетів;

37) вирішення інших питань, крім тих, що належать до виключної компетенції загальних зборів.

Стейкхолдери формують систему користувачів інформаційних ресурсів оцінювання бізнесу відповідно до їх інтересів (рис. 7.3).



Рис. 7.3. Характеристика користувачів інформаційних ресурсів для оцінювання ефективності бізнесу

Загальноприйнятим є розподіл користувачів інформаційних ресурсів для оцінювання ефективності бізнесу на зовнішніх та внутрішніх, які мають різні інтереси та інформаційні потреби.

Серед внутрішніх користувачів інформаційних ресурсів господарюючих суб'єктів, які виконують функції управління і безпосередньо зацікавлені в їх ефективній діяльності, слід виділити: власників, виконавчі органи управління і трудовий колектив підприємства.

Окрім внутрішніх користувачів інформаційних ресурсів можуть задовольняти свої потреби в наступному:

- власники: які передали свої активи господарюючим суб'єктам та реінвестують чистий

прибуток у їх діяльність, зацікавлені в оцінці здатності суб'єктів господарювання 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 аналізу опрацювати широкодоступну інформацію з точки зору значущості для власного 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 суб'єкта господарювання, 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 суб'єкта господарювання, 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 аналізу про ефективність бізнесу суб'єкта господарювання 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 суб'єкта господарювання, зокрема:

- потенційні інвестори: особи, які вносять свої активи, стурбовані ризиком, притаманним інвестиціям і доходам від них. Їм потрібна чітка інформація, яка б дозволила оцінити спроможність суб'єкта господарювання здійснювати прибуткову діяльність та сплачувати дивіденди. Потенційні інвестори за допомогою аналізу можуть визначати:

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

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

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

- кредитори: здійснюють аналіз суб'єкта господарювання, 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 бізнесу: виявляють інтерес до інформації 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, може визначити як суб'єкти господарювання впливають на соціально-економічний розвиток регіону,

перспективи забезпечення зайнятості і здійснення благодійних акцій, створення соціальної інфраструктури, задоволення потреб населення на рівні територіальних громад;

- органи державної податкової служби: відповідно до своїх повноважень використовують оцінювання ефективності бізнесу 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 суб'єктів господарювання 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 аналізу суб'єктів господарювання можна використовувати в сфері непрямих методів оподаткування і при камеральних перевірках податкової звітності.

До другої групи зовнішніх користувачів інформації про ефективність бізнесу належать ті, які мають не прямий інтерес до суб'єктів господарювання, а використовують їх 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 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 фінансової звітності емітентами цінних паперів носить адміністративний та інформаційний характер. Оприлюднення даних фінансової звітності здійснюється шляхом публікації її бізнесом на власній WEB-сторінці або власному WEB-сайті.

Органи державної статистики в складі центрального, територіальних і функціональних підрозділів виконавчої влади використовують оцінювання бізнесу суб'єктів господарювання 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 бізнесом і користувачами даних статистичних спостережень.

Коли йдеться про збирання мікроданих від бізнесу, 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 аналізу ефективності бізнесу 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 аналізу бізнесу суб'єктів господарювання. Вони повинні використовувати дані 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 аналізу ефективності бізнесу 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 суб'єктів господарювання. Вони, використовуючи інформаційні ресурси аналізу ефективності бізнесу, здійснюють задоволення власних потреб або визначають їх як об'єкт господарської діяльності. До перших можна віднести науково-дослідні установи і заклади освіти, до других – аудиторів і суб'єкти господарювання з надання інформаційних послуг.

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

Для аудиторів та суб'єктів господарювання в сфері інформаційно-аналітичних досліджень 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 суб'єкта господарювання, 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 інформаційних послуг в сфері аналітичних досліджень оцінювання ефективності бізнесу на ринку.

В рамках господарських правовідносин інформація набуває форми товару (продукту праці виготовленого з метою обміну або продажу) у зв'язку з чим вона набуває властивості, корисності для учасників ринку. Для того, щоб інформація становила комерційний інтерес користувачам, які здійснюють оцінювання ефективності бізнесу вона повинна відповідати наступним критеріям:

- мати цінність для замовників;
- має бути інноваційною і визначатися потребою в необхідності звернення за інформаційною послугою;
- забезпечувати здатність задовольняти споживача.

Інформаційна послуга стейкхолдера для оцінювання ефективності бізнесу – це процес задоволення їх потреб шляхом надання їм знань для осмисленого розуміння або визнання

певних фактів в сфері господарської діяльності.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Дайте визначення поняття «стейкхолдерів бізнесу».
2. Яка структура стейкхолдерів бізнесу?
3. Дайте характеристику внутрішніх стейкхолдерів.
4. Дайте характеристику зовнішніх стейкхолдерів.
5. Назвіть потреби окремих користувачів інформацій:
 - ✓ власники;
 - ✓ виконавчі органи управління;
 - ✓ трудовий колектив;
 - ✓ потенційні інвестори;
 - ✓ позикодавці;
 - ✓ кредитори;
 - ✓ споживачі;
 - ✓ громадськість;
 - ✓ органи Державної податкової служби;
 - ✓ Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку;
 - ✓ органи державної статистики;
 - ✓ законодавчих органів державної влади;
 - ✓ місцевих органів державної влади;
 - ✓ аудиторів;
 - ✓ закладів освіти;
 - ✓ науково-дослідних установ;
 - ✓ суб'єкти господарювання з надання інформаційних послуг.
6. Як обчислюється вартість інформації як товару?

МОДУЛЬ II. СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ

8. ПОКАЗНИКИ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Економічна ефективність формування активів для бізнесу 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 оцінювання результатів бізнесу, але і збагачує інформаційну базу для потреб прийняття управлінських рішень щодо поліпшення фінансового стану господарюючих суб'єктів.

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 оцінюванні ефективності бізнесу за показниками активів здійснюється порівнянням їх абсолютних величин в динаміці та оцінкою зміни структури та відбувається 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 джерелами фінансових ресурсів, залученими для їх формування (рис. 8.1).

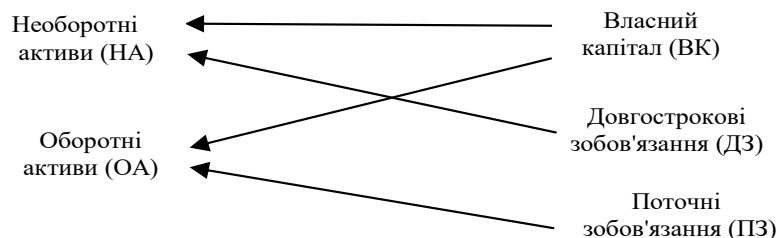


Рис. 8.1. Основні взаємозв'язки між активами та джерелами їх формування

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)		Оборотні активи (ОА)	
Довгострокові фінансові ресурси (ВК+ДЗ)	≤ 1 ;	Поточні зобов'язання (ПЗ)	≥ 1

Оцінку стану формування необоротних активів можна здійснювати за окремими ознаками (табл. 8.1).

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:

$$\text{ВНА} = (\text{НА} - \text{ДЗ}) : \text{НА}; \text{ЗНА} = \text{ДЗ} : \text{НА}; \text{ВНА} + \text{ЗНА} = 1,0$$

Таблиця 8.1

Типи формування необоротних активів відносно джерел фінансових ресурсів

Типи формування	Джерела фінансових ресурсів	Розрахунок оцінки
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
4. Кризовий	ВДЗ	ВДЗ : НА > 1,0 Необоротні активи > ВДЗ Нестача ВДЗ ВДЗ : НА < 1,0
<i>де ВКП – власний капітал; ВПК – власний і прирівняний до нього капітал; ВДЗ – власний і прирівняний до нього капітал та довгострокові зобов'язання</i>		

Великий вплив на ефективність бізнесу справляє результативність використання окремих елементів активів.

Для оцінки рівня впливу на ефективність бізнесу основних засобів можна використовувати наступну систему показників:

1. Показники забезпечення господарської діяльності за розміщеними джерелами фінансових ресурсів в основних засобах.

1.1. Капіталовіддача (фондовіддача) – показує, які обсяги господарської діяльності (виробничі, товарні) здійснює підприємство протягом року в розрахунку на кожен 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).

$$\Delta \text{ПГ} = \Delta \text{СЗ} \times \text{КВ}.$$

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 ефективності бізнесу.

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:

$$\text{Е}(\text{П}) = (\text{КВ}_1 - \text{КВ}_0) \times \text{ОГ}_1 = \text{СЗ}_1 - \text{СЗ}_0 \times (\text{ОГ}_1 : \text{ОГ}_0),$$

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 зносу (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, розмічених 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:

$$\text{ЧП} : \text{СЗ} = (\text{ОГ} : \text{СЗ}) \times (\text{ЧД} : \text{ОГ}) \times (\text{ЧП} : \text{ЧД}),$$

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. Капіталозабезпеченість 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:

$$\text{ПП}_1 : \text{ПП}_0 > \text{КО}_1 : \text{КО}_0.$$

Між показниками капіталоозброєності, продуктивності праці і капіталовіддачі (КВ) існує детермінований зв'язок у вигляді залежності:

$$\text{КВ} = \text{ОГ} : \text{СЗ} = (\text{ОГ} : \text{СП}) : (\text{СЗ} : \text{СП}) = \text{ПП} : \text{КО}.$$

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. 8.2).

Таблиця 8.2

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

Отже, за даними табл. 8.2 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 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 8.3.

Таблиця 8.3

Аналіз використання основних засобів підприємства

Показники	Періоди		Відхилення, +/-
	минулий	поточний	
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

Продовження табл. 8.3

1	2	3	4
• 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
✓ 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

За даними табл. 8.3 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 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 оцінювання ефективності бізнесу щодо стану формування майна підприємства є вивчення ефективності управлінських рішень, пов'язаних з оптимізацією величини оборотних активів.

Вплив стану формування величини залишків оборотних активів на ефективність господарської діяльності можна визначити за показниками табл. 8.4.

Дані таблиці 8.4 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.

Таблиця 8.4

Вплив політики управління оборотними активами на ефективність господарської діяльності

(тис. грн.)

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

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.

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.

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.

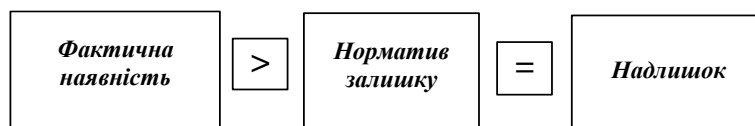
Заниження розміру майна у запасах підприємства може створити перебої у господарській діяльності, призвести до зменшення її обсягів та невиконання договорів з покупцями і відповідно погіршення фінансового результату. Надлишок запасів призводить до відволікання ресурсів з господарської діяльності, послаблення 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).

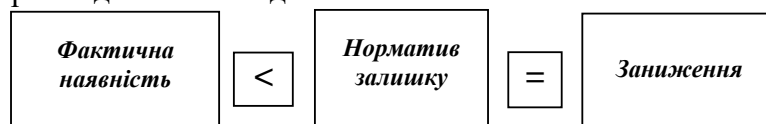
Отримана загальна сума нормативу залишків виробничих запасів використовується для оцінки їх фактичної наявності на підприємстві (надлишок, заниження) та прийняття рішень щодо ліквідації наднормативних запасів або поповнення оптимального до залишків рівня.

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 заниження 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. 8.5).

Таблиця 8.5

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.	24654
2. Норма витрачання певного найменування виробничих запасів	м ³ , на калькуляційну одиницю	0,15	коп, на 1 грн. обсягів господарської діяльності	27,2
3. Середньодобове споживання виробничих запасів (п1 x п2 : 365)	м ³	2,47	грн	18372
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	грн.	587904

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 587904 грн. При умові, що ціна 1 м³ дощок 6000 грн., їх

кількості складає 98 м3 (587904:6000).

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 складатиме – 15 %. Виходячи з наведених даних норматив залишку виробничих запасів становитиме:

Зростання виробничої програми збільшить норматив залишку виробничих запасів до 164,9 тис. грн ($157 \times 105/100$).

Зміна асортименту об'єктів підприємницької діяльності збільшить норматив до 168,2 тис. грн ($164,9 \times 102/100$).

Ріст цін на виробничі запаси збільшить їх норматив до 194,2 тис. грн ($168,9 \times 115/100$).

У зв'язку з прискоренням обертання виробничих запасів на 1 % норматив запасу їх зменшиться до 192,3 тис. грн ($194,2 \times 99 / 100$).

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:

$$НЗВ = ВЗП : ЧДП;$$

$$ПНВ = ФНВ - ПЗВ$$

$$ПЗВ = ЧДФ \times НЗВ;$$

$$ЗНВ = ПЗВ - ФНВ,$$

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 – заниження 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:

$$\text{ПНВ} = (\text{ФЗВ} - \text{ЗНВ}) \times \text{ЧДФ},$$

де ФЗВ – фактичний залишок виробничих запасів (коп.) на 1 гривню створеного на підприємстві чистого доходу.

Якщо ФЗВ – 12 коп., ЗНВ – 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. 8.6).

Таблиця 8.6

Аналіз зміни вартості залишків виробничих запасів підприємства

Показники	Найменування сировини		Усього
	дошки, м ³	метал, т	
Кількість, од.			
• на початок періоду	120,6	80,4	х
• на кінець періоду	150,1	50,4	х
• відхилення	29,8	-30,3	х
Ціна, грн.			
• на початок періоду	500,14	3896,27	х
• на кінець періоду	572,06	4219,62	х
• відхилення	71,92	323,35	х
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 8.6 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 несвоєчасного 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. 8.7.

За даними таблиці 8.7, 66,1% дебіторської заборгованості підприємства виникло менше, ніж за 3 місяці. Разом з тим, борг в сумі 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%.

Таблиця 8.7

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

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. 8.2.

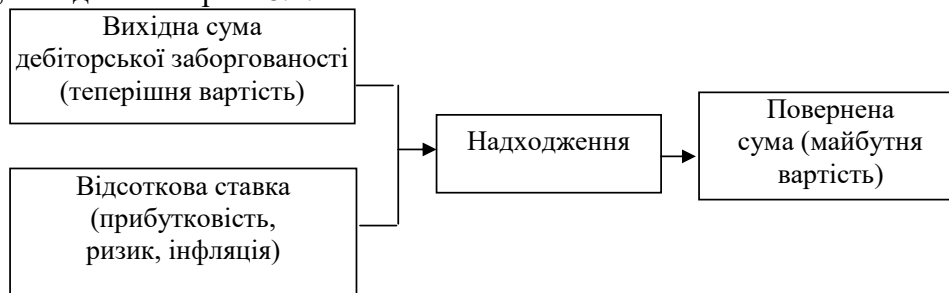


Рис. 8.2. Алгоритм управління дебіторською заборгованістю для забезпечення рівноцінних грошових потоків

В процесі оцінювання ефективності бізнесу доцільно вивчати 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:

$$\text{ВОА} = \text{ВК} - \text{НА}, \text{ВОА} = \text{ОА} - \text{ЗП},$$

де ВК – власний капітал; НА – необоротні активи; ОА – 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 невиправданим, 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 порівнянних 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 прирівняних 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 прирівняні до них оборотні активи можна збільшити на короткострокові кредити і кредиторську заборгованість за отримані виробничі запаси. Суми власних, прирівняних 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. 8.3 і в табл. 8.8.

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 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.

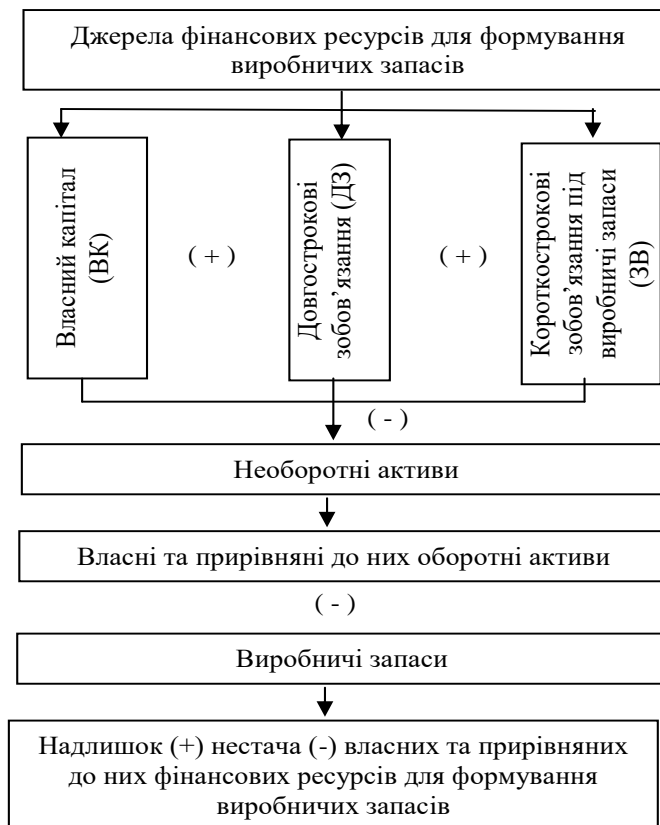


Рис. 8.3. Розрахунок потреби у фінансових ресурсах для формування виробничих запасів

Таблиця 8.8

Типи формування виробничих запасів за видами фінансових ресурсів

Типи формування виробничих запасів	Джерела формування	Розрахунок оцінки
1. Абсолютний	ВОА	Виробничі запаси (ВЗ) ≤ ВОА Надлишок ВОА ВОА : ВЗ > 1,0
2. Нормальний	ВПА	ВОА < Виробничі запаси ≤ ВПА Надлишок ВПА ВПА : ВЗ > 1,0
3. Нестійкий	ЗВА	ВПА < Виробничі запаси ≤ 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 порівнянні до них оборотні активи; ЗВА – загальна величина джерел фінансування оборотних активів.

Аналіз ефективності розміщення фінансових ресурсів в оборотних активах підприємства наведено у табл. 8.9

Як бачимо з таблиці 8.9, 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 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:

$$I_{чд} = I_{ко} \times I_{со}, \text{ або } \frac{Зоп \times Соп}{Зом \times Сом} = \frac{Зоп \times Соп}{Зом \times Соп} \times \frac{Зом \times Соп}{Зом \times Сом},$$

де Зоп і Зом – рівень завантаження оборотних активів, а Соп і Сом – середній залишок оборотних активів, відповідно в поточному і минулому періодах.

Таблиця 8.9

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

За даними табл. 4.2.6 індексна система буде становити:

$$I_{чд} = 1,1719 = \frac{166296,2}{141901,2}; \quad I_{ко} = 0,9652 = \frac{166296,2}{172208,9}; \quad I_{со} = 1,2135 = \frac{172208,2}{141901,2}$$

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.:

$$\text{в минулому періоді} \quad \frac{20071,3}{141901,2} = \frac{10836,3}{141901,2} + \frac{9235,0}{141901,2}; \quad 14,1 = 7,6 + 6,5;$$

$$\text{у звітному періоді} \quad \frac{24357,7}{166296,2} = \frac{14957,1}{166296,2} + \frac{9400,6}{166296,2}; \quad 14,6 = 9,0 + 5,6.$$

В динаміці показника витратомісткості 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:

$$\frac{0,5}{14,6} = \frac{1,4}{14,6} + \frac{-0,9}{14,6}; \quad 0,0342 = 0,0958 + (-0,0616),$$

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 (K_{e_0}) щодо темпів зміни приросту чистого доходу і залишків оборотних активів.

$$K_{e_0} = \text{Ічд} : \text{Ісо} \quad K_{e_0} = 0,1719 : 0,2135 = 0,8052.$$

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.

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 та інвестиційної 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 кожен 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.

Раціональне 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 вироблюваної продукції. Для більшості матеріалів структура норми витрат складається:

$$N_v = V_{ч} + T_v + V_i,$$

де $V_{ч}$ – корисна або чиста витрата матеріалу; T_v – технологічні відходи і втрати; V_i – 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 звітного 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):

$$O_{mn} = K_v \times N_v,$$

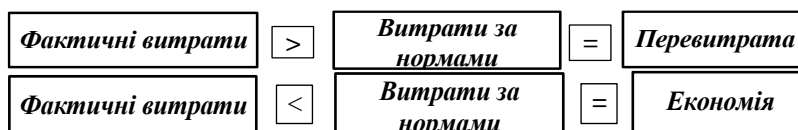
де O_{mn} – обсяг витрат матеріальних ресурсів за нормами в натуральних одиницях виміру; K_v – кількість виготовленої продукції (робіт, послуг); N_v – норми витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції (робіт, послуг) в натуральних одиницях виміру.

На основі натуральних норм витрат і цін на матеріальні ресурси, що споживаються, визначаються норми витрат у вартісному виразі:

$$B_{mn} = O_{mn} \times C_p,$$

де B_{mn} – вартість матеріальних ресурсів за нормами; C_p – 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.



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.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що впливає на економічну ефективність формування активів підприємства?
2. Як використання активів підприємства впливає на фінансовий стан?
3. Які два джерела фінансових ресурсів можуть створювати об'єкти активів?
4. Що таке капіталовіддача (фондовіддача) і як вона розраховується?
5. Чому зростання показника капіталовіддачі вважається позитивним для підприємства?
6. Що таке капіталомісткість (фондомісткість) і як вона взаємопов'язана з капіталовіддачею?
7. Як визначається рівень використання наявних основних засобів?
8. Що показує показник «надлишок оборотних активів»?
9. Що показує показник «заниження оборотних активів»?
10. Як визначається нормативний залишок виробничих запасів?
11. Розробіть алгоритм управління дебіторською заборгованістю.
12. Які показники характеризують ефективність використання оборотних активів?
13. Які показники використовуються для оцінювання джерел формування оборотних активів?
14. Що показує показник «матеріаловіддача»?
15. Що показує показник «перевитрата виробничих запасів»?
16. Що показує показник «економія виробничих запасів»?
17. Як оцінюється рівень екстенсивного використання основних засобів?
18. Які показники оцінки стану основних засобів ви знаєте?
19. Як розраховується придатність основних засобів?
20. Що таке рівень зносу основних засобів і як він визначається?
21. Як співвідношення темпів приросту балансової і первісної вартості основних засобів впливає на фінансовий стан підприємства?
22. Що характеризує рівень оновлення основних засобів і який його нормативний рівень?
23. Як визначається термін оновлення основних засобів?
24. Що показує рівень вибуття основних засобів?
25. Як визначається продуктивність використання основних засобів?
26. Що таке амортизаційне навантаження на господарську діяльність?
27. Які взаємозв'язки існують між показниками капіталоозброєності персоналу, продуктивності праці і капіталовіддачі?

9. ПОКАЗНИКИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ

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 суб'єкта господарювання.

Трудові ресурси є основою господарської діяльності як кожного окремого суб'єкта господарювання, так і національної економіки в цілому. Вони представлені людьми, які є персоналом (працівниками) підприємств та мають економічні та соціальні потреби. Загалом термін «трудові ресурси» застосовують для характеристики працівників підприємства та може відповідати змісту понять «персонал» та «кадри».

Трудові ресурси (персонал) – це сукупність осіб, які працюють на підприємстві, вкладають працю у створення його об'єктів діяльності, використовують свої фізичні і розумові здібності, знання та навички в процесі господарювання при формуванні доходів власникам, державі, територіальним громадам та для особистих потреб.

Персонал на підприємстві, як особливий ресурс його потенціалу, вступає у взаємодію з іншими ресурсами (матеріальними, нематеріальними і фінансовими активами) за відповідними технологічними процесами для створення товарних об'єктів готової продукції, виконаних робіт та наданих послуг.

Основна мета управління трудовими ресурсами – це забезпечення високих їм доходів при максимальних результатах їх використання, що характеризується наступними показниками:

- 1) ПРП : ДПП —> норматив самодостатності персоналу і підприємства;
- 2) ДПП : ПРП —> норматив трудомісткості,

де ПРП – продуктивність праці персоналу підприємства; ДПП – доходи персоналу підприємства.

При умові досягнення нормативного рівня показників ПРП і ДПП необхідно дотримуватися принципу зростання продуктивності праці більшими темпами ніж доходів персоналу.

До завдань управління трудовими ресурсами необхідно віднести:

- формування чисельності та складу працівників підприємства, які здатні забезпечувати реалізацію завдань з його самодостатнього розвитку;
- застосування найбільш ефективних форм залучення трудових ресурсів для господарської діяльності підприємства;
- створення необхідних організаційних та економічних умов для поєднання економічних інтересів працівників з інтересами підприємства та його власників;
- забезпечення високих та сталих темпів зростання продуктивності та ефективності праці, доходів працівників;
- пошук та застосування ефективних форм мотивації та матеріального стимулювання персоналу.

Поділ персоналу на певні види та виокремлення його особливостей можна здійснювати на основі класифікаційних ознак (табл. 9.1).

При класифікації персоналу за функціональною роллю виділяють працівників процесу виробництва, загальновиробничого управління, загальногосподарського управління, збутової діяльності, соціальної інфраструктури, інвестиційної діяльності, матеріально-технічного постачання.

До персоналу, зайнятому у виробництві (виробничій інфраструктурі), відносять працівників, які виконують роботи безпосередньо в структурних підрозділах, де створюються об'єкти діяльності.

Класифікація трудових ресурсів підприємства

Класифікаційна ознака	Види трудових ресурсів за структурою та відношенням до бізнесу
Функціональна роль	Виробничих процесів
	Загальновиробничого управління
	Загальногосподарського управління
	Збутової діяльності
	Соціальної інфраструктури
	Інвестиційної діяльності
	Матеріально-технічного постачання
Відношення до власності	Власники
	Наймани
Відношення до місця роботи	Постійні
	Зовнішні сумісники
Форми і системи формування доходів	Погодинна оплата
	Відрядна оплата
	Посадові оклади
	Договірні відносини
	Акордний розрахунок
	Безтарифна система
Відношення до штатного розпису	Підприємства
	Зовнішніх суб'єктів господарювання (аутстафінг)
	Аутсорсинг
Професії	Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)
	Професіонали
	Фахівці
	Технічні службовці
	Працівники сфери торгівлі та послуг
	Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства
	Кваліфіковані робітники з інструментом
	Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин
	Найпростіші професії
Відношення до бізнесу	Державні службовці
	Працівники бізнесу
Види трудового договору	Строкові
	Безстрокові
	Контракті
	Сезонні
	Тимчасові
	На певну роботу
	З нефіксованим робочим часом
Форма трудового договору	Усна
	Письмова
Умови праці	Оптимальні
	Допустимі
	Шкідливі
	Небезпечні
Посади	За штатним розписом

До персоналу загальновиробничого управління належать працівники, які здійснюють управління господарюючими виробничими структурними підрозділами.

Персонал загальногосподарського управління формується з працівників, які здійснюють загальне управління підприємством та відповідають за зв'язки із зовнішнім середовищем (адміністративний персонал), а також працівники, які є відповідальними за планування, облік, контроль, кадрове забезпечення, юридичний та технічний супровід діяльності підприємства (керівники та працівники структурних підрозділів загальногосподарського призначення).

Збутову діяльність забезпечують працівники, які відповідають за просування об'єктів господарської діяльності на ринок. Серед них можна виділити таких, які забезпечують:

- загальну збутову стратегію – планування обсягу реалізації об'єктів діяльності із урахуванням рівня очікуваного прибутку;
- маркетингову діяльність – дослідження й аналіз кон'юнктури ринку, вибір та управління каналами розподілу, розробка маркетингових заходів;
- логістичну діяльність – транспортування, складування, управління запасами, обслуговування замовлень;
- розрахункові операції – встановлення умов і здійснення процедур розрахунків із покупцями за відвантажені об'єкти діяльності.

До персоналу соціальної інфраструктури належать працівники, які працюють в структурних підрозділах, що забезпечують задоволення соціально-побутових та культурних потреб персоналу підприємства. До них належать підрозділи, що знаходяться на балансі підприємства, зокрема: громадського харчування (їдальні, кафе, буфети), охорони здоров'я (лікарні, поліклініки, медпункти), заклади освіти (дитячі дошкільні заклади, школи, професійно-технічні училища, курси підвищення кваліфікації), житлово-комунальне господарство (власні житлові будинки, заклади побутового обслуговування), підрозділи організації відпочинку, заняття фізкультурою та спортом (бібліотеки, клуби, будинки та бази відпочинку, літні табори школярів, спортивні комплекси).

Персонал структурних підрозділів інвестиційної діяльності виконує роботи, пов'язані з капітальними інвестиціями.

До персоналу матеріально-технічного постачання відносять працівників структурних підрозділів, які відповідають за своєчасне, безперебійне та комплексне забезпечення підприємства матеріально-технічними ресурсами (відділи матеріально-технічного забезпечення, склади виробничих запасів, дільниці попередньої обробки матеріалів, склади чи дільниці відходів). До їх функцій належить аналіз та визначення потреби в матеріально-технічних ресурсах, їх пошук і придбання, організація доставки, зберігання та видачі споживачам на підприємстві.

При класифікації персоналу за відношенням до власності виділяють працівників, які відносяться до власників (засновників) підприємства та найманих працівників.

Працівники, що є власниками підприємства – це особи, які володіють часткою у його статутному капіталі та, одночасно, займають посади відповідно до штатного розпису підприємства.

Наймані працівники – це особи, які виконують трудову функцію за дорученням чи наказом працедавця відповідно до умов укладеного з ним трудового договору або контракту, за що одержують обумовлену при найманні оплату праці.

По відношенню до місця роботи виділяють постійних працівників та зовнішніх сумісників.

Постійні працівники працюють на підприємстві за визначеними місцями роботи і можуть здійснювати діяльність за внутрішнім сумісництвом або суміщенням.

Сумісники – це коли працівник працює на двох посадах за різними графіками, виконуючи роботу у вільний від основної роботи час. При суміщенні передбачається доплата за виконання обов'язків за іншою посадою без відриву від основної.

Зовнішні сумісники – це залучені працівники інших господарюючих структур, які додатково працюють на підприємстві у вільний від основної або іншої регулярно оплачуваної роботи час відповідно до укладеного трудового договору про роботу за сумісництвом.

Працівники на підприємстві можуть працювати за погодинною оплатою праці, за відрядною оплатою праці, на умовах договору, за акордним розрахунком та безтарифною системою.

Працівникам з погодинною оплатою праці доходи нараховуються виходячи з відпрацьованих ними годин та погодинної тарифної ставки, а з відрядною – залежно від кількості виробленої продукції, обсягів виконаних робіт, наданих послуг належної якості на

основі попередньо установлених норм часу (виробітку) і розцінок з урахуванням складності та умов праці.

Працівники, які займають посади керівників, професіоналів, фахівців та технічних службовців, заробітна плата нараховується виходячи з посадового окладу – норми оплати праці за місяць на основі тарифних ставок.

Працівники, які залучені до роботи на підприємстві за договором, отримують заробітну плату відповідності до визначеного в ньому розрахунку. За договором оплачується не процес праці, а її результати, котрі визначають після закінчення роботи і оформляють актами здавання-приймання виконаних робіт (наданих послуг), на підставі яких провадиться їх оплата. Розмір, порядок, умови, строки виплати винагороди за договором встановлюються за домовленістю сторін.

Працівники, до яких застосовується для розрахунку доходу відрядна розцінка не за окрему виробничу операцію, а на весь комплекс робіт загалом, виходячи із діючих норм часу і розцінок, працюють за акордним розрахунком оплати праці.

При акордній системі загальна сума заробітку визначається до початку виконання роботи за нормами, що діють, і відрядних розцінок. Відрядна розцінка встановлюється відразу на весь обсяг робіт, які повинні бути виконані в строк. Якщо при акордній системі за термінове та якісне виконання робіт виплачується премія, то вона називається акордно-преміальною системою оплати праці. Акордна оплата праці стимулює виконання всього комплексу робіт з меншою чисельністю працюючих і в коротші терміни.

Безтарифна система оплати праці – це спосіб визначення величини заробітної плати, в основу якого покладено принципи часткового розподілу зароблених колективом коштів між працівниками згідно з прийнятими співвідношеннями (коефіцієнтами) в оплаті праці різної якості залежно від рівня кваліфікації, особистого трудового внеску у кінцевий загальний результат праці. Безтарифна система оплати праці характеризується гнучкістю, простотою і доступністю для сприйняття всіма працівниками. Її перевагою є тісний зв'язок величини оплати праці конкретного працівника з фондом оплати праці підприємства, який формується за кінцевими результатами колективної роботи. Основним призначенням цих систем є мотивація ефективної праці кожного індивіда та колективу в цілому.

За відношенням до підприємства виділяють працівників, які працюють безпосередньо на підприємстві (штатні працівники), працівників зовнішніх суб'єктів господарювання, що виконують роботи для підприємства від імені постачальників і підрядників, та аутсорсерів.

Штатні працівники – це всі наймані працівники, які уклали письмово трудовий договір (контракт) і виконують постійну, тимчасову або сезонну роботу один день і більше, а також власники підприємства, якщо, крім доходу, вони отримують заробітну плату на цьому підприємстві.

Працівник зовнішніх суб'єктів господарювання (аутстафінг), які знаходяться на підприємстві при виконанні для нього певних робіт, офіційно оформляються на роботу на одному підприємстві (аутстафері або підряднику), а виконують трудові обов'язки в іншому (замовнику). При цьому працівник повинен дотримуватись правил, графіку та інших умов праці підприємства-замовника. А всі інші питання, наприклад, оплата праці, відпустки, лікарняні, пільги, соціальні гарантії, покладаються на аутстафера.

Для скорочення витрат на персонал, а також залучення до роботи висококваліфікованих вузькоспеціалізованих фахівців сучасні підприємства використовують інструменти аутсорсингу. Аутсорсинг – це передача підприємством певної частини робіт, послуг або бізнес-процесів зовнішньому виконавцю (іншому суб'єкту господарювання), який має необхідні кваліфіковані трудові ресурси на умовах субпідряду. При цьому роботи виконуються працівниками підприємства-аутсорсера.

Важливою складовою управлінської діяльності на підприємстві є розрахунок необхідної (нормативної) чисельності працівників, потрібної для своєчасного та якісного виконання певного обсягу робіт з дотриманням встановлених режимів праці і відпочинку.

Встановлення чисельності працівників здійснюють на основі нормативних матеріалів (табл. 9.2).

Таблиця 9.2

Перелік нормативних матеріалів для встановлення чисельності працівників для здійснення господарської діяльності на підприємстві за Методикою розрахунку чисельності окремих категорій працівників на основі норм з праці (наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 4 вересня 2000 р. № 222)

Нормативні матеріали для розрахунку чисельності працівників	
перелік методик на основі	зміст
норм часу	розмір витрат робочого часу, встановлений для виконання одиниці роботи працівником або групою працівників відповідної кваліфікації в певних організаційно-технічних умовах
норм виробітку (навантаження)	встановлений обсяг одиниць роботи, який працівник або група працівників відповідної кваліфікації повинні виконати за одиницю робочого часу в певних організаційно-технічних умовах
норм керованості	чисельність працівників, яка знаходиться в підпорядкуванні у одного керівника
норм обслуговування	встановлена кількість одиниць об'єктів, які працівник або група працівників відповідної кваліфікації повинні обслуговувати в одиницю робочого часу в певних організаційно-технічних умовах
норм часу обслуговування	величина витрат часу на обслуговування одиниці обсягу роботи
нормативів чисельності	установлена чисельність працівників певного професійно-кваліфікованого складу, яка необхідна для виконання конкретних виробничих, управлінських функцій або обсягів робіт

При визначенні нормативної чисельності працівників для здійснення господарської діяльності використовують наступні розрахунки:

1. Чисельність працівників на основі норм часу визначається за формулою:

$$[ЗТВ : (КФГ \times КВН)] \times КНР,$$

де ЗТВ – загальні трудові витрати на обсяг роботи за рік, люд.-год.; КФГ – корисний фонд робочого часу 1 працівника за рік (в 2022 р. – 1987 год.); КВН – запланований коефіцієнт виконання норм; КНР – коефіцієнт, що враховує заплановані невиходи працівників за час відпустки, хвороби та інше, який визначається за формулою:

$$КНР = 1 + (ВПН : 100),$$

де ВПН – відсоток передбачених невиходів, %.

2. Розрахунок чисельності працівників на основі нормативів чисельності здійснюється за нормативами, які розробляються за функціями управління, окремими професіями або видами робіт, наприклад на підставі лінійних багатофакторних рівнянь регресії.

$$НЧФ = КРР + КВФ_1 \times ЧЗФ_1 + КВФ_2 \times ЧЗФ_2 + \dots + КВФ_n \times ЧЗФ_n,$$

де НЧФ - нормативна чисельність за функцією управління, чол.; КРР – сталий коефіцієнт рівняння регресії (нормативної формули); ЧЗФ₁, ЧЗФ₂ ... ЧЗФ_n – чисельні значення факторів; КВФ₁, КВФ₂ ... КВФ_n – коефіцієнти, що характеризують ступінь впливу відповідного фактора на чисельність працівників за функцією управління.

Загальна нормативна чисельність професіоналів, фахівців та технічних службовців господарюючої системи (структурного підрозділу) визначається як сума нормативної чисельності працівників за функціями управління:

$$ЗНЧ = НЧП + НЧФ + НЧС + \dots + НЧІ,$$

де ЗНЧ – нормативна чисельність працівників, що виконують функції управління, чол.; НЧП, НЧФ, НЧС, ... НЧІ – нормативна чисельність, відповідно, професіоналів, фахівців, технічних службовців та іншого управлінського персоналу по кожній функції, чол.

3. Чисельність персоналу (ЧПВ) на основі норм виробітку визначається за формулою:

$$ЧПВ = БОР : (НВО \times КВВ \times КФЧ),$$

де БОР – бюджетний (плановий) обсяг робіт у прийнятих одиницях виміру; НВО – норма виробітку в тих же одиницях за годину, зміну; КВВ – коефіцієнт виконання норм виробітку; КФЧ – корисний фонд робочого часу працівника за рік, год.

4. Чисельність працівників на основі норм навантаження (ЧНН) визначається за формулою:

$$\text{ЧНН} = (\text{ЗКР} : \text{ННВ}) \times \text{КНП},$$

ЗКР – загальна кількість виконаних робіт в одиницях вимірювання за рік; ННВ – середньорічні норми навантаження в одиницях вимірювання за рік на одного виконавця; КНП – запланований коефіцієнт невиходів працівників.

Середня норма навантаження в одиницях вимірювання на одного виконавця (ННВ) розраховується за формулою:

$$\text{ННВ} = \text{КФЧ} : \text{СНТ},$$

де КФЧ – корисний фонд робочого часу за рік, год.; СНТ – середні нормативні трудовитрати на виконання однієї роботи в одиницях вимірювання.

$$\text{СНТ} = \text{ЗТВ} : \text{ЗКР},$$

де ЗТВ – загальні трудовитрати на виконання виконавцем (або виконавцями) усього обсягу встановлених робіт за рік.

5. Чисельність персоналу з кожної професії на основі норм часу обслуговування (ЧПО) розраховується за формулою:

$$\text{ЧПО} = (\text{НЧО} : \text{ФРЧ}) \times \text{КНП},$$

де НЧО – норма часу обслуговування на весь комплекс робіт з даної професії; ФРЧ – змінний, місячний або річний фонд робочого часу; КНП – запланований коефіцієнт невиходів робітників.

Норма часу обслуговування (НЧО) визначається за формулою:

$$\text{НЧО} = (\text{НЧР}_1 + \text{НЧР}_2 + \dots + \text{НЧР}_n) \times \text{КВД},$$

де НЧР₁, НЧР₂, ..., НЧР_n – час, що витрачається на виконання окремих робіт; КВД – коефіцієнт, що враховує витрати часу на виконання допоміжних функцій, відпочинок і особисті потреби.

$$\text{НЧР}_1 = \text{НЧО}_1 \times \text{ОРВ}_1 \times \text{ПРВ}_1;$$

$$\text{НЧР}_2 = \text{НЧО}_2 \times \text{ОРВ}_2 \times \text{ПРВ}_2;$$

$$\text{НЧР}_n = \text{НЧО}_n \times \text{ОРВ}_n \times \text{ПРВ}_n,$$

де НЧО₁, НЧО₂, ..., НЧО_n – норми часу обслуговування на одиницю обсягу робіт, що виконуються; ОРВ₁, ОРВ₂, ..., ОРВ_n – обсяги, що виконуються по кожному виду робіт; ПРВ₁, ПРВ₂, ..., ПРВ_n – середня повторюваність робіт, що виконуються.

Коефіцієнт КВД визначається за формулою:

$$\text{КВД} = 1 + [(\text{ЧДВ} + \text{ЧВВ}) : 100],$$

де ЧДВ – час на допоміжні функції у відсотках від часу основних функцій; ЧВВ – час на відпочинок і особисті потреби у відсотках від часу основних функцій.

6. Чисельність персоналу кожної професії на основі норм обслуговування визначається за формулою:

$$\text{ЧПО} = [(\text{ОРВ}_1 : \text{НОР}_1) + (\text{ОРВ}_2 : \text{НОР}_2) + \dots + (\text{ОРВ}_n : \text{НОР}_n)] \times \text{КВД},$$

де НОР₁, НОР₂, ..., НОР_n – норми обслуговування на окремі види робіт.

При розрахунку норм тривалості (корисного фонду) робочого часу працівників (КФЧ) необхідно використовувати роз'яснення Директорату ринку праці та умов оплати праці Міністерства економіки України.

Ділову активність персоналу суб'єкта господарювання формує:

- характеристика персоналу за оціночними показниками;
- 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.

Ефективність бізнесу безпосередньо залежить від його оціночних характеристик в порівнянні з відповідними вимогами господарської діяльності (вік, спеціальність, освіта, професійний рівень, стаж, гендерна політика).

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. 9.3).

Таблиця 9.3

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

З табл. 9.3 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 (ТРО) і працівників (ТРП), розраховані за середньо-арифметичною:

$$\begin{aligned}
 \text{ТРП} &= \left(\sum \text{Т}_{\text{РП}} \times \text{ПП} \right) : \sum \text{ПП} \\
 \text{ТРО} &= \left(\sum \text{Т}_{\text{РП}} \times \text{ОО} \right) : \sum \text{ОО} \\
 \text{ТРП} &= \text{ТРО}
 \end{aligned}$$

де ТРП і ТРО – тарифний розряд, відповідно персоналу і господарських операцій; ПП – чисельність персоналу підприємства; ОО – обсяг 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 зворотне 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 впливають 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. 9.4.

Таблиця 9.4

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. Оплатою 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
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

Продовження табл. 9.4

1	2	3	4	5
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. 9.5.

Таблиця 9.5

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. 9.6.

Таблиця 9.6

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. 9.7.

Таблиця 9.7

Аналіз темпів зміни продуктивності і оплати праці персоналу підприємства

Показники	Одиниця виміру	Періоди		Відхилення	
		минулий	поточний	відхилення +/-	темп зміни
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	грн. л.-год.	26,11	32,06	5,95	1,228
5. Оплата праці	грн. л.-год.	3,45	3,80	0,35	1,101
6. Трудомісткість чистого доходу	л.-год. грн.	0,038	0,031	-0,007	0,816
7. Затрати праці на 1 грн. фонду оплати праці	л.-год. 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
10. Співвідношення темпів зміни продуктивності і оплати праці	x	x	x	x	2,26

За наведеними в табл. 9.7 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.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке трудові ресурси і як вони впливають на економічне зростання підприємства?
2. Дайте визначення поняття «трудові ресурси» у контексті суб'єкта господарювання?
3. Яка основна мета управління трудовими ресурсами на підприємстві?
4. Які показники використовуються для оцінки продуктивності праці та доходів персоналу?
5. Що означає норматив самодостатності персоналу на підприємстві?
6. Як досягнення нормативного рівня продуктивності праці і доходів персоналу впливає на зростання ефективності бізнесу?
7. Які основні завдання управління трудовими ресурсами на підприємстві?
8. Які ефективні форми залучення трудових ресурсів можна застосовувати на підприємстві?
9. Як економічні інтереси працівників можуть бути поєднані з інтересами підприємства?
10. Які методи мотивації та матеріального стимулювання персоналу є ефективними?
11. Які класифікаційні ознаки використовуються для поділу трудових ресурсів підприємства?
12. Як класифікуються працівники за функціональною роллю на підприємстві?
13. Які види працівників входять до складу персоналу загальновиробничого управління?
14. Які працівники забезпечують збутову діяльність на підприємстві?
15. Що входить до обов'язків персоналу соціальної інфраструктури?
16. Які функції виконують працівники структурних підрозділів інвестиційної діяльності?
17. Як класифікуються працівники за відношенням до власності підприємства?
18. Які працівники вважаються постійними, а які - зовнішніми сумісниками?
19. Які системи оплати праці існують на підприємстві і як вони впливають на доходи працівників?
20. Як проводиться розрахунок необхідної чисельності працівників на підприємстві?
21. Які показники діяльності персоналу впливають на ділову активність бізнесу?

10. ПОКАЗНИКИ УПРАВЛІННЯ ЗОБОВ'ЯЗАННЯМИ БІЗНЕСУ

Формування активів суб'єктів господарювання відбувається з різних джерел, які визначають рівень їх якості. Показники стану окремих джерел формування активів є одним з головних індикаторів майнового потенціалу і основою для визначення фінансової незалежності, стійкості та стабільності господарської діяльності.

Стан фінансових ресурсів підприємства оцінюється за напрямами формування його джерел: власний капітал, довгострокові залучення, поточні зобов'язання, а також щодо окремих елементів.

$$\text{ДФА} = \text{ФРП} = \text{ПБП},$$

де ДФА – джерела формування активів,

ФРП – фінансові ресурси підприємства,

ПБП – пасив балансу підприємства.

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 проектів розвитку підприємства, а зменшення – про згортання діяльності. 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 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.

$$\text{КЗК} = (\text{ДКП} + \text{РКП}) : \text{ВКП},$$

$$\text{КРК} = (\text{ВКП} - \text{ДКП} - \text{РКП}) : (\text{ДКП} + \text{РКП}),$$

$$\text{КЗС} = \text{РКП} : \text{СКП},$$

де КЗК – коефіцієнт захисту власного капіталу; ДПК – додатковий капітал; РКП – резервний капітал; ВКП – власний капітал; КРК – коефіцієнт ризику власного капіталу; КЗС – коефіцієнт захисту статутного капіталу; СКП – 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 нерозподіленого 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:

$$\text{КРФ} = (\text{СЧП} - \text{ЗЧП}) : \text{СЧП},$$

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.

Кожний суб'єкт господарювання розробляє власний варіант дивідендних зобов'язань. Дивідендну політику визначають методи формування фонду дивідендів (рис. 10.1) і форма їх виплати (рис. 10.2).

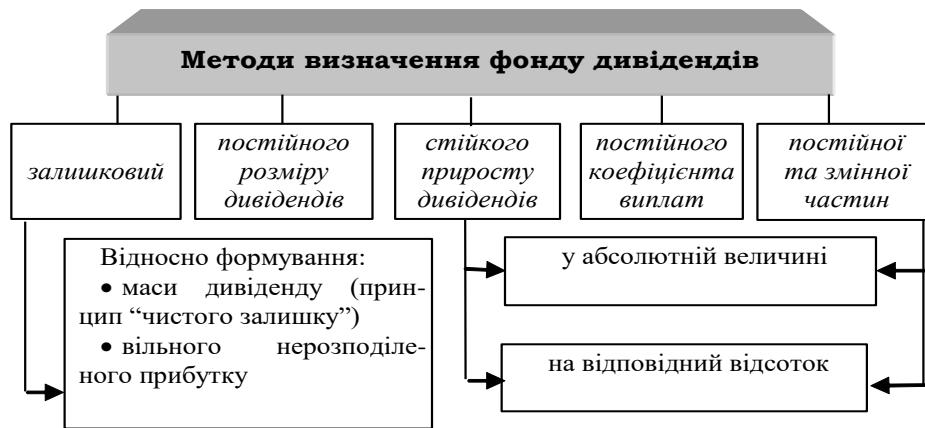


Рис. 10.1. Методи визначення фонду дивідендів на підприємстві

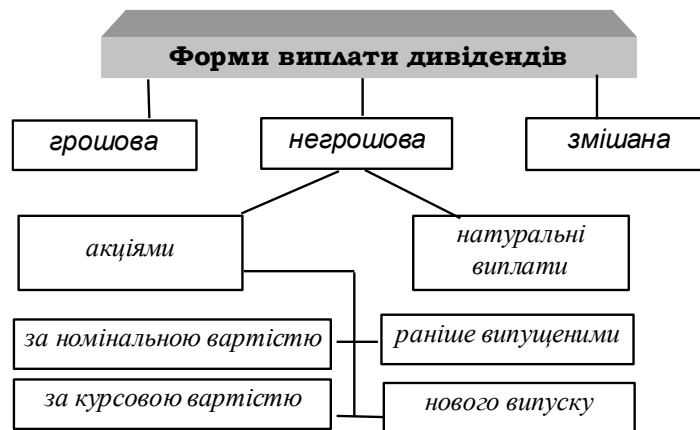


Рис. 10.2. Основні форми виплати дивідендів

Джерелами виплати дивідендів можуть бути чистий прибуток звітного періоду, нерозподілений прибуток минулих років і резервний капітал, якщо підприємство одержить недостатню суму прибутку.

Оцінку дивідендної політики підприємства можна здійснювати за величиною доходів власників від вкладеного капіталу (табл. 10.1).

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.

Таблиця 10.1

Розрахунок доходу акціонера підприємства

Назва показника	Од. виміру	Величина показника
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
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

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 активів.

У процесі оцінювання 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 кредиторська заборгованість за окремими різновидами (табл. 10.2).

Таблиця 10.2

Характеристика джерел формування поточних зобов'язань суб'єкта господарювання

Джерела поточних зобов'язань	Механізм формування активів суб'єкта господарювання
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

За допомогою аналізу досліджують стан джерел поточних зобов'язань щодо:

- забезпечення заборгованості з фінансових ресурсів вексями;
- 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.

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 (ЦВД) на формування власного капіталу (ВКП) враховує частину чистого прибутку (ДВВ), яка вилучається власниками підприємства:

$$\text{ЦВД} = \text{ДВВ} : \text{ВКП}$$

Прибутковий спосіб визначення ціни (ЦВП) на формування власного капіталу (ВКП) враховує створений чистий прибуток (ЧПП):

$$\text{ЦВП} = \text{ЧПП} : \text{ВКП}$$

При визначенні ціни на формування власного капіталу за ринковою ставкою прибутковості (ЦВР) для розрахунку використовують формулу:

$$\text{ЦВР} = \text{ЦВП} \times \text{КРВ},$$

де КРВ – 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 (ЦБК) обчислюється за формулою:

$$\text{ЦБК} = [\text{НВК} \times (1 - \text{СОП})] : \text{СБК},$$

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 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, прирівнюються 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 інвестицій за окремими власними і позиковими джерелами формування розраховують середню ціну авансованого в бізнес капіталу (ЦІБ), як середньозважену величину цін всіх видів вкладень.

$$\text{ЦІБ} = \sum_{i=0}^n \text{ЦІД} * \text{ПВД}$$

де ЦІБ – ціна надходження капіталу з конкретного джерела; ПВД – 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. 10.3).

Таблиця 10.3

Розрахунок ціни інвестицій для формування активів суб'єкта господарювання

Джерела інвестицій	Структура інвестицій за періоди, %		Ціна за 1 грн. інвестицій, коп. у періодах	
	минулий	поточний	минулий	поточний
Власний капітал	58,6	59,8	10,5	12,8
Забезпечення наступних витрат і платежів	1,7	2,0	0,0	0,0
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 інвестицій	x	x	8,96	10,67

Середня ціна інвестицій залежить від вартості окремих складових його джерел і від частки їх у формуванні загальної суми фінансових ресурсів.

Розрахувати вплив цих факторів на зміну ціни інвестицій в бізнес (ЦІБ) можна методом абсолютних різниць:

а) зміна середньої ціни за рахунок структури ($\Delta \text{ЦІЗ}$):

$$\Delta \text{ЦІЗ} = [1,2 \cdot 10,5 + 0,3 \cdot 0,0 + (-0,5) \cdot 15,6 + 0,7 \cdot 19,8 + (-1,4) \cdot 4,7 + 0,2 \cdot 1,2 + (-0,5) \cdot 2,5] : 100 = 0,11 \text{ коп.}$$

б) зміна середньої ціни за рахунок цін на окремі елементи фінансових ресурсів ($\Delta \text{ПІЦ}$):

$$\Delta \text{ПІЦ} = [59,8 \cdot 2,3 + 2,0 \cdot 0,0 + 4,5 \cdot (-0,8) + 4,9 \cdot (-1,1) + 20,0 \cdot 1,4 + 2,9 \cdot 0,7 + 5,9 \cdot 0,2] :$$

$$100 = 1,60$$

$$\Delta \text{ЦБ} = \Delta \text{ЦЗ} + \Delta \text{ПЦ}$$

$$10,67 - 8,96 = 1,71 = 0,11 + 1,60.$$

Оптимізація структури інвестицій 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 інвестицій суб'єкта господарювання досліджується в динаміці і, виходячи із її величини, здійснюється оцінка ефективності інвестування та формуються критерії вибору майбутніх джерел інвестицій. Порівнюючи вартість капіталу з очікуваним рівнем прибутковості залучених інвестицій, можна оцінити міру ефективності і доцільності здійснення вкладень в окремі активи.

Вдаючись до тієї чи іншої форми джерел, залучення активів в бізнес, слід оцінювати, яким чином вона вплине на рівень самостійності суб'єкта господарювання і можливі ризики при здійсненні господарської діяльності. З позиції суб'єкта господарювання, формування активів 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 джерел ресурсів характеризує один із найважливіших напрямів оцінки фінансової стійкості підприємства. При цьому діяльність суб'єкта господарювання потребує дослідження вертикальної структури джерел формування ресурсів і динаміку їх розвитку. Прив'язка до активів, тобто напрямів використання економічних ресурсів суб'єкта господарювання, в даному разі не здійснюється.

Оптимізація вертикальної структури вимагає дотримуватися певного співвідношення між власними і залученими фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання. Результати аналізу структури і динаміки використовуються під час прийняття рішень щодо формування фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, зокрема при оцінці інвестиційної привабливості та кредитоспроможності.

Аналіз фінансової стійкості суб'єкта господарювання здійснюють через розрахунок та оцінку таких показників:

Абсолютна автономія – відношення власного капіталу (чистих активів) до загальної вартості активів, що характеризує, яка частина активів суб'єкта господарювання сформована за рахунок власного капіталу.

Стійка автономія – відношення власного і прирівняного 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 суб'єкта господарювання, тобто його незалежність від зовнішніх джерел фінансування діяльності.

Концентрація залученого капіталу (зовнішня залежність підприємства) – частка зобов'язань суб'єкта господарювання в його активах.

Загальна залежність суб'єкта господарювання – відношення активів до власного капіталу. Він показує, яка сума активів припадає на кожен 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.

Загальна незалежність підприємства – відношення активів до залученого капіталу, а саме, яка сума активів припадає на кожен гривню залучених фінансових ресурсів. Якщо від величини показника відняти одиницю, то це буде означати, що на 1 гривню залучених активів припадає розрахована сума власних.

Зовнішня поточна залежність підприємства – показує, яку частину активів сформовано за рахунок фінансових ресурсів короткострокового характеру.

Зовнішня довгострокова залежність підприємства – показує, яку частину активів сформовано за рахунок фінансових ресурсів довгострокового характеру.

Рівень незалежності власних фінансових ресурсів характеризується відношенням власного капіталу до власного і прирівняного до нього капіталу. Показує, яку частину займає власний капітал у власних і прирівняних до них фінансових ресурсах.

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.

Рівень абсолютного покриття залучених фінансових ресурсів власним капіталом – показує співвідношення власних і залучених фінансових ресурсів.

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.

Рівень абсолютного ризику авансування фінансових ресурсів у господарську діяльність – характеризує величину залучених фінансових ресурсів на одну гривню власного капіталу.

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 і необоротних (активів).

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, узятої за базу порівняння, то його доцільно назвати „рівень координації фінансових ресурсів підприємства”.

Виходячи з даних фінансової звітності підприємства, показник можна розраховувати за двома алгоритмами (рівнями), які будуть характеризувати постійно-стійку і умовно-стійку його величину. При розрахунку першого рівня показника (РКП) власні фінансові ресурси визначаються тільки величиною власного капіталу (ВКП), тобто чистими активами, а другого рівня (РКУ) – з урахуванням наявних забезпечень наступних витрат і платежів (ЗВП) та довгострокових зобов'язань (ДЗП), а також розрахунків, які здійснені при формуванні доходів майбутніх періодів (ДМП). Описані алгоритми відображені в наступних розрахункових формулах:

$$\text{РКП} = \text{ВКП} : \text{СЗП}; \text{РКУ} = (\text{ВКП} + \text{ЗВП} + \text{ДЗП}) : (\text{ПЗП} + \text{ДМП}),$$

де СЗП – зобов'язання; ПЗП – поточні зобов'язання.

Результати розрахунку рівня координації фінансових ресурсів підприємства представлені в табл. 10.4.

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.

Таблиця 10.4

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

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. 10.3 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 ЧПП%) і темпів приросту створеного прибутку до покриття витрат за користування залученим капіталом і сплати податків на прибуток (Δ СПП%):

$$РЕЗ = \Delta \text{ ЧПП}\% : \Delta \text{ СПП}\%.$$

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. 10.5).

Таблиця 10.5

Розрахунок оптимізації структури інвестиційних джерел на формування активів суб'єкта господарювання

Показники	Варіанти розрахунку						
	1	2	3	4	5	6	7
1. Власний та порівняний 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, коп.	-	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
10. Податок на прибуток, при ставці 18%, тис. грн. (ряд. 9 x 0,18)	13,0	13,5	13,8	14,0	13,8	13,0	11,6
11. Чистий прибуток, тис. грн. (ряд. 9 – ряд. 10)	59,0	61,5	62,7	64,0	62,7	59,0	52,9
12. Прибутковість власного капіталу за чистим прибутком, на 1 гривню, коп. (ряд. 11 : ряд.1 x 100)	9,83	10,25	10,45	10,67	10,45	9,83	8,82

Як видно з даних таблиці 10.5, 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 використання залучених коштів відсутній, а при їх збільшенні в структурі прибутковість 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).

$$РМВ = \text{ВОА(ВПА)} : \text{ВКП(ВПК)},$$

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.10.6).

Таблиця 10.6

Аналіз впливу факторів на зміну наявності власних оборотних активів

(тис. грн.)

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	–	х
накопичена амортизація	–	–	х
2.2. Незавершені капітальні інвестиції	2222,0	4802,9	-2580,9
2.3. Основні засоби:			

1	2	3	4
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 10.6 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 прирівняних 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.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке джерела формування активів і як вони впливають на майновий потенціал підприємства?
2. Які основні індикатори фінансової незалежності та стійкості господарської діяльності?

3. Як оцінюється стан фінансових ресурсів підприємства?
4. Що включає власний капітал підприємства?
5. Які функції виконує статутний капітал підприємства?
6. Як зміна статутного капіталу впливає на діяльність підприємства?
7. Які є складові власного капіталу та їх основне призначення?
8. Як оцінюється рівень захисту власного капіталу?
9. Що показує коефіцієнт ризику власного капіталу?
10. Які фактори впливають на рівень захисту статутного капіталу?
11. Як чистий прибуток впливає на самофінансування підприємства?
12. Що включає дивідендна політика підприємства?
13. Які є методи формування фонду дивідендів?
14. Які основні форми виплати дивідендів?
15. Як здійснюється розрахунок доходу акціонера підприємства?
16. Що є джерелами формування капіталу підприємства крім власного капіталу?
17. Як оцінюється стан позичкових фінансових ресурсів?
18. Які є джерела формування поточних зобов'язань підприємства?
19. Які показники використовуються для аналізу стану поточних зобов'язань?
20. Як визначається загальна вартість залучення фінансових ресурсів у господарську діяльність?
21. Як розраховується ціна інвестицій в бізнес?

11. ПОКАЗНИКИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ СТВОРЕННЯ ОБ'ЄКТІВ ДІЯЛЬНОСТІ

Виробництво являє собою процес поєднання живої праці з активами підприємства. Так як процес виробництва відбувається безперервно, то він вимагає і безперервних затрат праці та використання необоротних і оборотних активів. З одного боку, цей процес виражає виробниче споживання активів і живої праці, а з другого – процес виготовлення нової продукції. Обидві сторони процесу виробництва взаємопов'язані. Мета цього процесу – одержання об'єктів діяльності і визначення затрат на створені продукцію (товари), виконані роботи та надані послуги, визначення їх кількості і собівартості. Модель процесу виробництва на підприємстві наведена на рис. 11.1.

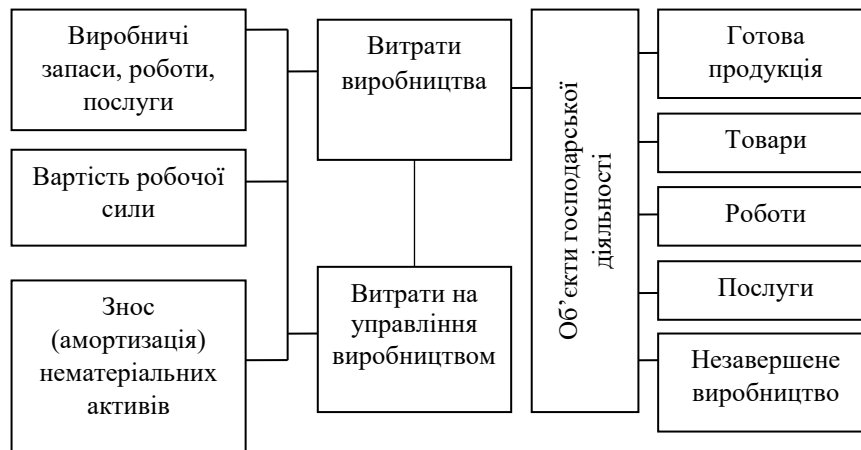


Рис. 11.1. Модель процесу виробництва на підприємстві

Процес виробництва на підприємстві забезпечується діяльністю структурних підрозділів, де відбуваються виробничі (основні, допоміжні, обслуговуючі), управлінські, інвестиційні та соціальні господарські операції.

Виробничий процес (англ. manufacturing process) – систематичне та цілеспрямоване змінювання в часі та просторі кількісних та якісних характеристик активів і робочої сили для отримання готової продукції (виконання робіт та надання послуг) з вихідної сировини згідно із заданою технологією. Це складний комплекс первинних процесів основних, допоміжних і обслуговуючих підрозділів підприємства, що забезпечують своєчасне створення об'єктів діяльності.

Об'єкти діяльності – це кінцевий результат виробничого процесу, який визначається обсягами і асортиментом створеної готової продукції, виконаної роботи, наданими послугами в натуральних, трудових і грошових вимірниках.

Основні процеси – це технологічні процеси, в ході яких відбуваються зміни форм, розмірів і фізико-хімічних властивостей матеріальних виробничих запасів та прирівняних до них як основи для одержання готової продукції, виконання робіт та наданих послуг).

Допоміжні процеси – це процеси, які забезпечують безперебійний перебіг основних процесів (виготовлення і ремонт інструментів і оснащення, ремонт устаткування, забезпечення всіма видами енергій (електроенергією, теплом, паром, водою, стисненим повітрям)).

Обслуговуючі процеси – це процеси, пов'язані з обслуговуванням як основних, так і допоміжних процесів, котрі не створюють продукцію (зберігання, транспортування, технічний контроль).

Управлінські процеси на підприємстві здійснюються на рівні підприємства та його структурних підрозділів.

На рівні структурного підрозділу здійснюється система управління, пов'язана з безпосередньою організацією виробничого процесу посадовими особами, які мають право приймати рішення та організовувати діяльність інших працівників підрозділу.

Управління на рівні підприємства здійснює адміністрація в складі вищого керівництва, що представлено найбільш узагальненим суб'єктом управлінського процесу, який здійснює організаційну діяльність в сфері загальногосподарського управління. Адміністрація на підприємстві складається з апарату управління як сукупності функціональних підрозділів та/або посадових осіб, що виконують штабну адміністративну функцію, необхідну для загальногосподарського управління.

Соціальні підрозділи підприємства створюють його соціальну інфраструктуру, яка забезпечує задоволення соціально-побутових та культурних потреб персоналу в сфері громадського харчування, охорони здоров'я, дитячих дошкільних закладів, житлово-комунального господарства, організації відпочинку, зайняття фізкультурою та спортом.

Інвестиційні підрозділи підприємства забезпечують його діяльність об'єктами в сфері формування капітальних вкладень щодо виконання будівельних робіт і створення необоротних активів.

Виробничі процеси на підприємстві за рівнем технічної оснащеності можна поділити на ручні, ручні механізовані, машинно-ручні, машинні, автоматизовані, апаратні (сушіння деревини).

Ефективна організація виробничого процесу залежить від дотримання певних принципів (рис. 11.2).



Рис. 11.2. Принципи організації технологічного процесу

В безпосередньому процесі виробництва і пов'язаних з ним процесах відбувається використання ресурсів, формування витрат та створення об'єктів діяльності.

Ресурси, що використовуються в інвестиційних підрозділах формують витрати, пов'язані з формуванням інвестиційних об'єктів активів підприємства, які створюються безпосередньо в процесі його власної господарської діяльності.

Використані ресурси у виробничому процесі та при управлінні його структурними підрозділами формують витрати виробничої собівартості створених об'єктів діяльності.

При цьому, виробничі витрати собівартості створених об'єктів діяльності (ВВС) розраховують за наступним алгоритмом:

$$\text{ВВС} = \text{ВВП} + \text{ВУЗ}; \text{ВВП} = \text{ВОП} + \text{ВДП} + \text{ВПО},$$

де ВВС – витрати виробничої собівартості; ВВП – витрати виробництва по створенню об'єктів діяльності; ВУЗ – витрати на управління структурними підрозділами з виробництва; ВОП – витрати основних підрозділів виробництва; ВДП – витрати допоміжних підрозділів виробництва; ВПО – витрати обслуговуючих підрозділів виробництва.

Процес виробництва безпосередньо пов'язаний із загальногосподарським управлінням, якому використовуються ресурси та формуються адміністративні витрати, які приймають участь у формуванні повної собівартості створених об'єктів діяльності.

Процес реалізації об'єктів діяльності бізнесу забезпечують витрати на збут, які пов'язані з рухом товарів від виробника (постачальника) до покупця.

Для процесу виробництва важливе значення має соціальна інфраструктура, в якій теж використовуються ресурси і від діяльності якої формуються соціальні витрати, що забезпечують корпоративну відповідальність бізнесу.

Використані ресурси, пов'язані із загальним управлінням формують адміністративні витрати, а на формування соціальної інфраструктури – соціальні витрати на забезпечення корпоративної відповідальності бізнесу.

Раціональна організація процесу виробництва забезпечує інтегрування всієї сукупності ресурсів бізнесу, цілісну і високоефективну виробничу систему з метою одержання економічної і соціальної ефективності функціонування підприємства.

Витрати при оцінюванні ефективності бізнесу досліджують за елементами та функціональним змістом.

Структура витрат за елементами характеризується наступними показниками:

$$\text{ВБЕ} = \text{МВБ} + \text{ВОП} + \text{ВСЗ} + \text{ЗРБ} + \text{ІВБ},$$

$$\text{МВБ} = \text{КВМ} \times \text{ОЦМ},$$

$$\text{ВОП} = \text{ОВР} \times \text{РОР},$$

$$\text{ВСЗ} = \text{БНС} \times \text{ННС},$$

$$\text{ВСЗ} = \text{ЄСВ} + \text{ІВС},$$

$$\text{ЄСВ} = \text{ВОП} \times \text{НВС},$$

$$\text{ЗРБ} = \text{ВРБ} \times \text{НАВ},$$

$$\text{ІВБ} = \text{ОГО} \times \text{ОЦО},$$

де ВБЕ – витрати бізнесу за елементами, МВБ – матеріальні та прирівняні до них витрати бізнесу, ВОП – витрати на оплату праці, ВСЗ – витрати на соціальні заходи, ЗРБ – знос ресурсів бізнесу, ІВБ – інші витрати бізнесу, КВМ – кількість використаних матеріальних цінностей, ОЦМ – облікова ціна матеріальних цінностей, ОВР – обсяг виконаних робіт працівниками, РОР – розцінка за одиницю виконаних робіт, БНС – база для нарахування соціальних витрат, ННС – норма для нарахування соціальних витрат, ЄСВ – єдиний соціальний внесок, ІВС – інші витрати на соціальні заходи бізнесу, НВС – норма відрахувань в єдиний соціальний внесок, ВРБ – вартість ресурсів бізнесу на які нараховується знос, НАВ – норма зносу (амортизації) ресурсів бізнесу, ОГО – обсяг господарських операцій, віднесених до інших витрат бізнесу, ОЦО – облікова ціна господарської операції, віднесеної до інших витрат бізнесу.

Сума амортизації (зносу ресурсів бізнесу) 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); ПМВ – 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.

Функціональний зміст витрат дозволяє оцінювати ефективність бізнесу в розрізі окремих процесів господарської діяльності бізнесу.

$$\text{ВБФ} = \text{ТВБ} + \text{ВУВ} + \text{АВБ} + \text{ВЗО} + \text{СПБ} + \text{ВПБ} + \text{ВМЗ},$$

де ВБФ – витрати бізнесу за функціональним змістом, ТВБ – технологічні витрати бізнесу в процесі виробництва, ВУВ – витрати на управління виробничими структурними підрозділами, АВБ – адміністративні витрати бізнесу, ВЗО – витрати на збут об'єктів бізнесу, СПБ – витрати на соціальні потреби бізнесу, ВПБ – витрати на податки бізнесу, ВМЗ – витрати майбутніх забезпечень і платежів бізнесу.

Формування собівартості об'єктів діяльності підприємства передбачає поділ витрат на прямі і непрямі, постійні і змінні, виробничі і невиробничі. Це дозволяє розраховувати собівартість за неповними і повними витратами по відношенню до створених об'єктів діяльності (рис. 11.3).

Повні витрати формуються господарськими операціями що забезпечують надходження чистого доходу від покупців за реалізовані об'єкти діяльності. У формуванні чистого доходу що надходить від покупців приймають участь використані ресурси на:

- безпосереднє виробництво готової продукції, надання послуг, виконання робіт;
- управління центрами витрат (загальновиробничі витрати);
- діяльність загальногосподарських служб (адміністративні витрати);
- забезпечення відносин між підприємством і покупцями (витрати на збут);
- соціальні витрати на робочу силу;
- податкові платежі підприємства від господарської діяльності;
- забезпечення майбутніх витрат і платежів підприємства.

Водночас, частина повних витрат формується без прямої відповідальності персоналу що забезпечує створення об'єктів діяльності.

Витрати повної собівартості об'єктів діяльності забезпечують цільове виконання підприємством економічної і соціальної відповідальності.

Економічна відповідальність – це рівень господарської діяльності підприємства що забезпечує його захист від банкрутства та в повному обсязі потреби в доходах власників, найманих працівників і держави за рахунок доходів створених витратами підприємства.

$$\text{ВОП} < \text{ЧДП}; \text{ДФД} = \text{ВПД},$$

де ВОП – витрати пов'язані з формуванням і реалізацією покупцям об'єктів діяльності підприємства; ЧДП – чистий дохід одержаний від реалізації створених об'єктів діяльності підприємства; ДФД – доходи власників, найманих осіб і держави одержані на підприємстві; ВПД – витрати підприємства на створення доходів власників, найманих осіб і держави.

Соціальна відповідальність – це участь підприємства у соціальних витратах на засадах довгостроковості та взаємодії з зацікавленими сторонами, щодо умов праці, життя і здоров'я працівників та їх сімей, а також територіальної громади.

$$\text{СВП} = \text{ДПТ},$$

де СВП – соціальні витрати підприємства; ДПТ – доходи працівників і територіальних громад за рахунок соціальних витрат підприємства.



Рис. 11.3. Формування витрат та калькулювання собівартості об'єктів діяльності підприємства за повними витратами

Повна собівартість надає можливість розрахувати чистий прибуток від реалізації об'єктів діяльності.

Система формування неповних витрат припускає виявлення неповної собівартості продукції, тобто собівартості без непрямих (загальних) витрат. Ця система зводиться до того, що тільки змінні витрати поділяються за об'єктами діяльності, а постійні витрати повністю або частково відносяться на загальні фінансові результати того звітного періоду, в якому вони виникли.

Загальна схема формування витрат у бізнесі та витрат виробничої собівартості наведені на рис. 11.4.

Модель формування виробничої собівартості (калькуляції) одиниці об'єктів діяльності має наступний алгоритм:

$$BCO = (НВП + ВЗП - НВК) : ООЗ,$$

де BCO – виробнича собівартість калькуляційної одиниці об'єктів бізнесу, НВП – незавершене виробництво на початок калькуляційного періоду, ВЗП – виробничі затрати поточного періоду калькуляційного періоду, НВК – незавершене виробництво на кінець

калькуляційного періоду, ООЗ – обсяги калькуляційних одиниць об'єктів діяльності бізнесу у звітному періоді.

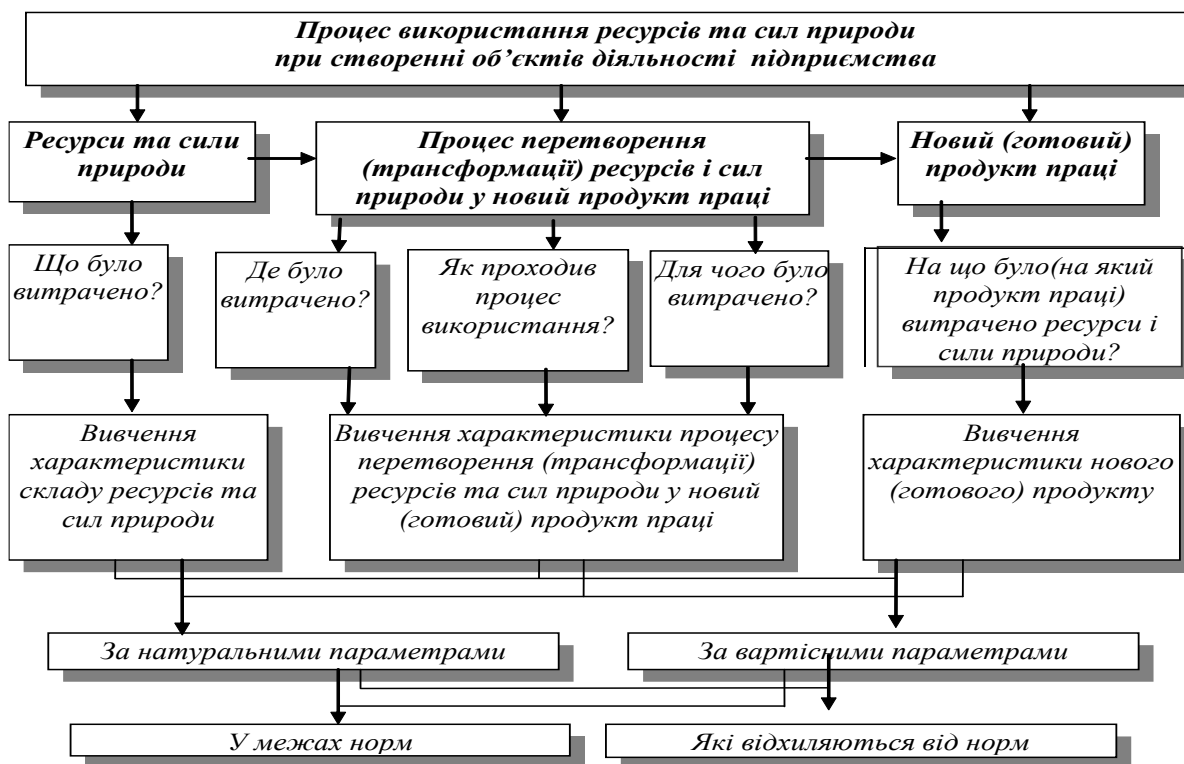


Рис. 11.4. Формування витрат в процесі використання ресурсів та сил природи в господарській діяльності підприємства

Змінні витрати поділяються на пропорційні, прогресивні, дегресивні, регресивні, стрибкоподібні, реланентні, гнучкі.

Пропорційні витрати – знаходяться в прямій пропорційній залежності від обсягів господарської діяльності.

$$\text{ППВ} = \text{ОГД} \times \text{ВОО},$$

де ППВ – пропорційні витрати підприємства; ОГД – обсяги господарської діяльності в облікових одиницях виміру (натуральні, грошові, трудові); ВОО – витрати на облікову одиницю створених об'єктів діяльності.

Прогресивні – зростають швидше ніж обсяги господарської діяльності.

$$\text{ПГВ} = (\text{ОГД} \times \text{ВОО}) \times \text{КЗП}; \text{КЗП} > (\text{ФОД} : \text{БОД}) > 1,0,$$

де ПГВ – прогресивні витрати підприємства; КЗП – коефіцієнт зростання прогресивних витрат; ФОД – фактичні обсяги господарської діяльності; БОД – базові обсяги господарської діяльності.

Дегресивні – зростають повільніше ніж обсяги господарської діяльності.

$$\text{ДВП} = (\text{ОГД} \times \text{ВОО}) \times \text{КЗД}; \text{КЗД} < (\text{ФОД} : \text{БОД}) < 1,0,$$

де КЗД – коефіцієнт зростання дегресивних витрат.

Регресивні – зі зростанням обсягів господарської діяльності вони знижуються.

$$\text{РВП} = (\text{ОГД} \times \text{ВОО}) \times \text{КРВ}; \text{КРВ} = (\text{ФОД} : \text{БОД}) < 1,0,$$

де РВП – регресивні витрати підприємства; КРВ – коефіцієнт зміни регресивних витрат;

Стрибкоподібні – мають разовий характер при значному підвищенні чи зниженні цін на ресурси.

$$\text{ВПЗ} = \text{ВЗД} + \text{СВП}; \text{ВЗД} = \text{ОГД} \times \text{ЗВО}; \text{СВП} = \text{ОГД} \times \text{ЗВО} \times \text{КЗР};$$

$$\text{КЗР} = (\text{ФЦР} : \text{БЦР}) > 1,0,$$

де ВПЗ – витрати підприємства за звітний період; ВЗД – витрати за звичайним рівнем; СВП – стрибкоподібні витрати підприємства; ЗВО – звичайні витрати на облікову одиницю

створених об'єктів діяльності; КЗР – коефіцієнт зростання витрат на ресурси; ФЦР – фактичні ціни на ресурси; БЦР – базові ціни на ресурси.

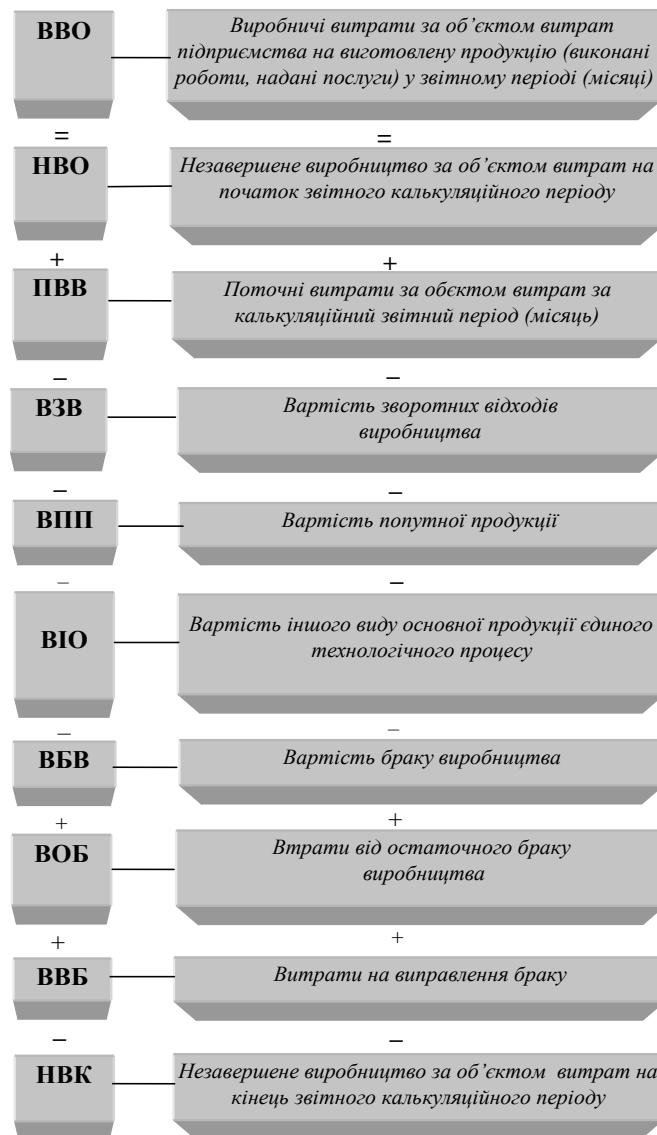


Рис. 11.5. Модель формування виробничих витрат за об'єктами господарської діяльності

Реманентні – швидко підвищуються при збільшенні обсягів господарської діяльності, і значно повільніше знижуються при його зменшенні.

$$\text{ВРП} = \text{ВЗД} + \text{ВДГ} - \text{ВЗГ}; \text{ВДГ} = \text{ДОГ} \times \text{ЗВО} \times \text{КВЗ};$$

$$\text{ВЗГ} = \text{ЗОГ} \times \text{ЗВО} \times \text{КЗВ}; \text{КВЗ} > \text{КЗВ}; \text{КВЗ} = \text{ВЗО} : \text{ЗВО}; \text{КЗВ} = \text{ВОЗ} : \text{ЗВО},$$

де ВРП – реманентні витрати підприємства; ВДГ – витрати при додаткових обсягах господарювання; ВЗГ – витрати при зменшенні обсягів господарювання; ДОГ – додаткові обсяги господарювання; КВЗ – коефіцієнт збільшення витрат на додаткові обсяги господарювання; ВЗГ – витрати при зменшенні обсягів господарювання; ЗОГ – зменшений обсяг господарювання; КЗВ – коефіцієнт зміни витрат при зменшенні обсягів господарювання; ВЗО – витрати на облікову одиницю додаткових обсягів господарювання; ВОЗ – витрати на облікову одиницю, щодо зменшених обсягів господарювання.

Гнучкі – при зміні обсягів господарської діяльності поведуть себе по-різному (можуть бути пропорційні, прогресивні, дегресивні чи регресивні).

$$\text{ГВП} = (\text{ОГД} \times \text{ВОО}) + (\text{ОГД} \times \text{ВОО} \times \text{КЗП}) + (\text{ОГД} \times \text{ВОО} \times \text{КЗД}) + (\text{ОГД} \times \text{ВОО} \times \text{КРВ}),$$

де ГВП – гнучкі витрати підприємства.

Облік змінних витрат передбачає формування виробничих витрат за об'єктами діяльності.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

Виробнича собівартість продукції зменшується на справедливую вартість супутньої продукції, яка реалізується та вартість супутньої продукції в оцінці можливого її використання, що використовується на самому підприємстві.

Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) устанавлюються підприємством.

До складу прямих матеріальних витрат включається вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу виготовленої продукції, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих 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.

До складу прямих витрат на оплату праці включаються заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація, втрати від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливую вартість, та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку.

До складу загальновиробничих витрат включаються:

Витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, дільницями тощо; відрахування на соціальні заходи й медичне страхування апарату управління цехами, дільницями; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо).

Амортизація основних засобів загальновиробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення.

Амортизація нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення.

Витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення.

Витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці та відрахування на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології й організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її надійності, довговічності, інших експлуатаційних характеристик у виробничому процесі; витрати матеріалів, купівельних комплектуючих виробів і напівфабрикатів, оплата послуг сторонніх організацій тощо).

Витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень.

Витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці загальновиробничого персоналу; відрахування на соціальні заходи, медичне страхування робітників та апарату управління виробництвом; витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт, послуг).

Витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища.

Інші 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; оплата простоїв тощо).

Загальновиробничі витрати поділяються на постійні і змінні.

До змінних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітного періоду.

До постійних загальновиробничих витрат відносяться витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності. Постійні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення. Загальна сума розподілених та нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може перевищувати їх фактичну величину.

Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат устанавлюються підприємством.

За неповними витратами формують виробничу собівартість підприємства України.

$$ВСО=ВВО+ЗЗВ+ПРЗ; ВВО=ПВО+НВО; НВО=ПДО+НДО,$$

де ВСО – виробнича собівартість об'єктів діяльності підприємства; ВВО – витрати виробництва на створення об'єктів діяльності; ЗЗВ – змінні розподілені загальновиробничі витрати; ПРЗ – постійні розподілені загальновиробничі витрати; ПВО – прямі виробничі витрати за центрами відповідальності на створення об'єктів діяльності; НВО – непрямі виробничі витрати за центрами відповідальності від допоміжних і обслуговуючих виробництв на створення об'єктів діяльності; ПДО – прямі витрати, що забезпечують господарську діяльність допоміжних і обслуговуючих виробництв; НДО – непрямі витрати, що забезпечують господарську діяльність допоміжних і обслуговуючих виробництв.

Отже, відрахувавши за кожним об'єктом діяльності із виручки від реалізації (ціни підприємства) виробничу собівартість цього об'єкта, одержимо валовий прибуток за кожною обліковою одиницею об'єктів діяльності. Сукупний валовий прибуток від усіх реалізованих об'єктів діяльності призначений для покриття загальної суми непрямих постійних нерозподілених витрат. Нерозподілені витрати не співвідносяться із запасами готової продукції та не фіксуються в обсягах незавершеного виробництва.

В даний час система формування витрат за виробничою собівартістю широко поширена в усіх економічно розвинутих країнах під назвою директ–костинг (система формування змінних витрат). У Німеччині та Австрії такий метод отримав найменування «облік часткових витрат», або «облік суми покриття», у Великобританії його називають «облік маржинальних витрат» маржинал-костинг (marginal-costing), у Франції – «маржинальна бухгалтерія», або «маржинальний облік».

Під час опису цієї системи у вітчизняній літературі з бухгалтерського обліку часто зустрічається термін «облік обмеженої, неповної або скороченої собівартості». Прийнятною назвою для цієї системи в Україні може бути «метод бухгалтерського обліку валового прибутку».

Отже, можливі найрізноманітніші варіанти побудови формування витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції. Право вибору того чи іншого варіанта побудови процесу формування затрат належить підприємству. Для конкретного втілення того чи іншого методу в практику на підприємстві розробляється облікова політика. Персоналу підприємства необхідно володіти відмінностями між ними і вміти визначати їх користь для потреб управління витратами.

В процесі оцінювання ефективності витрат бізнесу на створення об'єктів діяльності використовують систему методів.

Метод ABC - це система формування витрат за видами діяльності підприємства способом процесного (поопераційного) визначення. В основі методу ABC лежить припущення, що продукцію підприємство виготовляє в результаті виконання певної сукупності бізнес-процесів, кожен з яких потребує певних витрат. Цей метод спрямований на виявлення найбільш продуктивних видів діяльності, доцільність здійснення яких є економічно виправданою.

Ведення формування витрат за методом ABC-аналізу дозволяє:

- отримувати релевантну інформацію для коригування і більш точного розподілу витрат по кожному бізнес-процесу та місці їх виникнення;
- приймати управлінські рішення по кожному бізнес процесу, виду діяльності, функцій, операцій та їх ефективності, а також здійснювати порівняння з відповідними еталонами, що дозволяє застосовувати заходи щодо їх реінжинірингу. Реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів з метою досягнення істотного поліпшення якості функціонування;
- кваліфікувати частину непрямих витрат зібраних по бізнес-процесам, видам діяльності, функціях та операціях, як «умовно непрямих» для обчислення собівартості конкретного виду продукції;
- забезпечити формування інформації про витрати по видах діяльності і бізнес-процесу;
- сформуванню управлінську інформацію для забезпечення виконання загальних функцій управління.

Сутність методу ABC полягає у твердженні про те, що причиною виникнення витрат є не продукція, а діяльність, тобто продукція, яку виробляє підприємство, споживає діяльність (виробничі процеси чи операції), а вже діяльність споживає конкретні ресурси. При цьому витрати підприємства можуть формуватись за наступними видами діяльності:

- придбання оборотних активів для діяльності підприємства;
- виробництво продукції, виконання робіт та надання послуг;
- управління структурними підрозділами;
- управління підприємством;
- реалізація готової продукції товарів робіт і послуг підприємства;
- діяльність на підприємстві житлово-комунальних і обслуговуючих господарств, дитячих дошкільних закладів, будинків відпочинку, санаторіїв та інших закладів оздоровчого та культурного призначення;
- капітальні інвестиції на придбання або створення матеріальних і нематеріальних необоротних активів;
- фінансова діяльність підприємства;
- діяльність пов'язана з надзвичайними подіями;
- податки і обов'язкові платежі підприємства.

Впровадження системи формування витрат за методом ABC забезпечує їх формування відповідно до видів діяльності як центрів відповідальності.

Нормативний метод забезпечує розкладання фактичних витрат на витрати за нормами, відхилення від норм і за рахунок зміни норм. При цьому методі здійснюється оперативний облік і контроль відхилень фактичних витрат від установлених норм.

Реалізація цього методу охоплює облікові процедури, планування, організацію господарської діяльності, а також оперативне управління процесом формування собівартості на базі облікової і нормативної інформації (рис. 11.6).

Прототипом нормативного методу на підприємствах зарубіжних країн є система "стандарт-кост". Основною ідеєю методу "стандарт-кост" є розробка норм, до яких підприємство повинно прагнути.

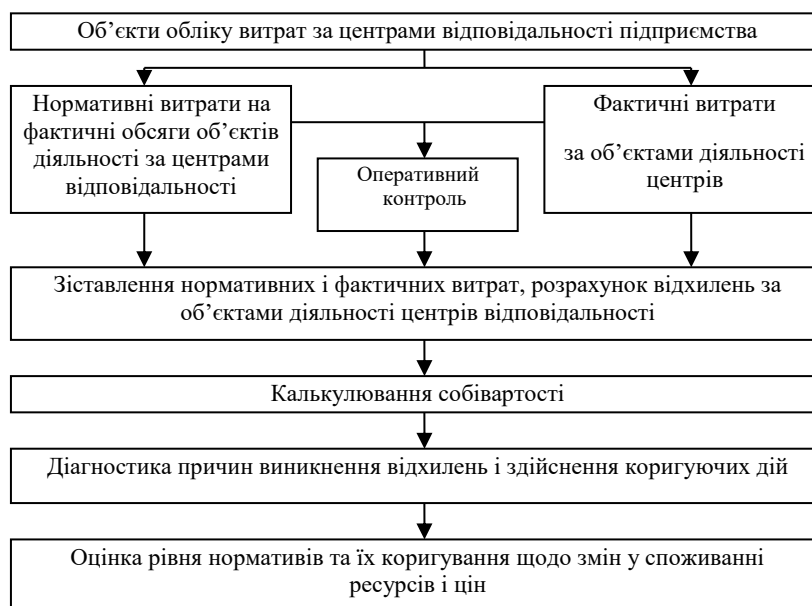


Рис. 11.6. Формування витрат і калькулювання собівартості об'єктів діяльності за нормативним методом

Систематизована сукупність процесів щодо розробки норм (стандартів), складання стандартних калькуляцій до початку виробництва і обліку фактичних витрат з виділенням відхилень від стандартів, отримала назву системи "стандарт-кост". Стандарт – кількість необхідних виробничих витрат (матеріальних і трудових) для виготовлення одиниці продукції або заздалегідь обчислені витрати на виробництво одиниці продукції або надання послуг; "кост" – це грошовий вираз виробничих витрат, які припадають на одиницю продукції.

"Стандарт-кост" – це заздалегідь визначені або передбачені кошториси витрат на створення об'єктів діяльності протягом певного періоду, з якими порівнюють фактичну собівартість. "Стандарт-кост" можна розглядати як систему обліку стандартних витрат, їх порівняння з фактичними витратами і аналіз відхилень фактичних витрат від стандартних за причинами і місцями їх виникнення. У всіх випадках ця система є інструмент контролю, який направлений на регулювання витрат господарської діяльності.

Зміст системи "стандарт-кост" полягає в тому, що обліковується лише те, що повинно відбутись, а не те, що відбулося, враховується не реальне, а належне, і обґрунтовано відображаються відхилення, які виникли. В основі лежить чітке, тверде запровадження норм витрат матеріалів, енергії, робочого часу, праці, зарплати та інших витрат, пов'язаних з виготовленням будь-яких об'єктів діяльності. До того ж встановлені норми не можна недовиконати. Перевищення норми над фактом означає, що вона була встановлена помилково.

Основою системи "стандарт-кост" є, безперечно, підрахунок майбутніх (очікуваних) витрат. Очікувані витрати визначають на основі стандартів (норм і нормативів), розрахованих на підприємстві. Ці стандарти є основою функціонування системи і розкривають її зміст.

Координацію робіт по організації системи "стандарт-кост", визначені стандартів для використання, виявленні відхилень від стандартів і методиці їх списання забезпечують облікова, економічна і технологічна служби підприємства. У найбільш великих підприємствах створюється структурний підрозділ стандартів, де сконцентровується вся робота по стандартах, їх розробці, внесенні в них змін та ведення обліку.

Основою виявлення відхилень від стандартів у процесі витрачання ресурсів в системі "стандарт-кост" є бухгалтерські записи на спеціальних рахунках, а не їх документування. Перед управлінням ставиться завдання не документувати відхилення, а не допускати їх.

З метою управління витратами завжди розглядається, наскільки істотні ці відхилення щоб їх враховувати; що вони показують; при розв'язанні яких проблем вони можуть бути використані; важливість виявлених відхилень в аналізі витрат. Для підприємства важливе не

стільки точно і повне визначення собівартості продукції, скільки попередження невикористаних затрат, яких можна було б уникнути.

За допомогою методу "стандарт-кост" заздалегідь встановлюється величина затрат у вигляді норм. Відхилення, виявлені в оперативному порядку, сигналізують про негативні обставини у господарському процесі, на які необхідно звернути увагу, тобто прийняти відповідні рішення. Виявлені ж відхилення в процесі здійснення господарської діяльності – це та інформація, яка необхідна для прийняття своєчасних управлінських рішень і є найбільш цінною в регулюванні виробничого процесу, а отже, в управлінні витратами.

Основною метою системи "стандарт-кост" є визначення неефективної роботи підприємства шляхом порівняння фактичних витрат з нормативними. Елементи нормативного обліку забезпечують своєчасне виявлення економії або додаткових витрат за рахунок відхилень від встановленого технологічного процесу, змін складу витраченої сировини, напівфабрикатів і матеріалів, асортименту випущеної продукції та її сортності. Використання елементів нормативного методу є основою для належного контролю та аналізу витрат, обґрунтованого калькулювання фактичної собівартості продукції, контролю за дотриманням і вдосконаленням норм.

До методів формування витрат, які підтримують їх оптимізацію при створенні об'єктів діяльності належать таргет-костинг і кайзен-костинг. Вони розглядають витрати не як заздалегідь розрахований показник, а як величину, до якої повинно прагнути підприємство, щоб запропонувати ринку конкурентоздатні об'єкти діяльності.

Таргет-костинг – це метод формування витрат, що забезпечує їх нормативний рівень за розрахунком різниці: можлива ціна реалізації об'єкта діяльності і необхідна величина прибутку для підприємства (рис. 11.7).

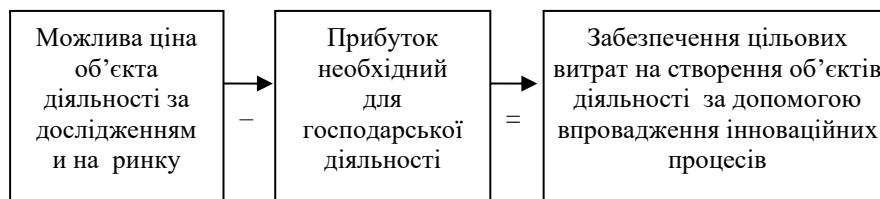


Рис. 11.7. Процес формування витрат за методом таргет-костинг (досягнення цільових витрат)

При цьому на стадії прийняття рішення про створення нових видів об'єктів діяльності визначають цільові витрати (максимально допустимі в ринкових умовах), яких необхідно дотримуватися підприємству.

$$ЦВ = ЧД - ЧП$$

де ЦВ – цільові витрати на створення об'єктів діяльності; ЧД – чистий дохід від продажу об'єктів діяльності; ЧП – чистий прибуток від реалізації об'єктів діяльності.

З однієї сторони, визначити цільові витрати неможливо без глибокого дослідження ринкових поточних і перспективних умов створення об'єктів діяльності, а за іншої – доведення фактичних витрат на підприємстві за допомогою інноваційної діяльності до цільових ринкових витрат. Всі ці процеси пов'язані з метою – ліквідації різниць між фактичними витратами підприємства і цільовими витратами ринку. Даний метод підтримує стратегію оптимізації витрат та застосовується на етапі розробки нових або модернізації об'єктів діяльності.

Кайзен-костинг – метод формування витрат, що забезпечує досягнення їх цільового ринкового рівня шляхом оптимізації використання ресурсів за наявними об'єктами діяльності на підприємстві (рис. 11.8).

Головним завданням методу формування витрат кайзен-костинг є ліквідація наявної різниці між фактичними і цільовими витратами шляхом залучення всіх доступних засобів підприємства.

Методи формування витрат таргет-костинг і кайзен-костинг доповнюють один одного, де кожний із них направлений на вирішення задач оптимізації витрат у системі стратегічного їх управління.

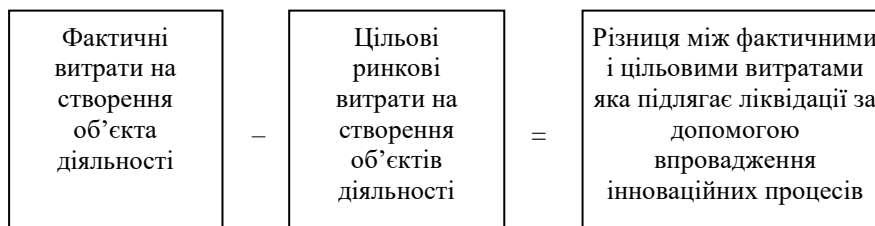


Рис. 11.8. Процес формування витрат за методом кайзен-костинг (ліквідації різниці між фактичними і цільовими витратами)

При формуванні витрат за системою «точно в строк» витрати здійснюються тільки при їх необхідності. Це забезпечує зменшення непродуктивних витрат щодо випуску продукції на яку відсутній попит покупців утримання складських приміщень, ліквідацію простою обладнання і персоналу.

На практиці це означає, що продукція виготовляється точно до моменту її реалізації, а ресурси надходять до моменту здійснення процесу виробництва. Якщо система «точно в строк» діє на підприємстві, то стають непотрібними запаси матеріалів і запаси готової продукції. Вони можуть бути повністю відсутні що призведе до ліквідації складських запасів матеріалів і продукції та самих приміщень.

З економічної точки зору залишки запасів визначають роль носіїв витрат «заморожених грошей». Витрати на зберігання запасів зменшуються. Це призводить до зменшення обсягів витрат на виробництво (рис. 11.9).

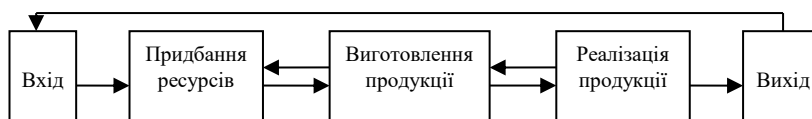


Рис. 11.9. Схема формування витрат при організації виробництва за системою «точно в строк»

При системі «точно в строк» ритм роботи, обсяг і номенклатура об'єктів діяльності підприємства визначають покупці. «Вхід» і «вихід» в системі міняються місцями, входить у виробництво тільки те, що потрібно на виході. Вимоги на вхід надходять від покупців.

Функціонально-вартісний аналіз в системі оцінювання фективності витрат бізнесу сприяє виготовленню продукції високої якості при одночасній ліквідації функціонально зайвих витрат.

На підприємствах використовуються три форми функціонально-вартісного аналізу:

- коригуюча – виявлення зайвих витрат, визначення диспропорцій між значимістю функцій для споживачів і витратами для їх забезпечення, пошук резервів зниження собівартості і підвищення якості виробів;

- творча – пошук оптимальних технічних рішень, встановлення граничних витрат на виготовлення об'єктів;

- інверсна – пошук найбільш ефективних умов використання об'єктів.

Функціонально-вартісний аналіз забезпечує оцінку витрат на предмет їх необхідності і корисності.

При цьому господарські операції поділяють на: основні (визначають призначення об'єкта діяльності), допоміжні (сприяють виконанні об'єктом діяльності основних функцій), непотрібні (не сприяють виконанні основних функцій).

Мета методу – формування корисних функцій продукції (товару, робіт, послуг) при максимальному співвідношенні між їх значенням для користувачів і витратами на їх створення.

СВП / ВСО → max

де СВП – споживча вартість об'єкта діяльності підприємства для покупців; ВСО – витрати на створення об'єкта діяльності з визначеними споживчими властивостями. Склад та розмір витрат визначають за показниками повної собівартості продукції підприємства.

Отже, в процесі управління ефективності формування витрат бізнесу при створенні об'єктів діяльності можливо використовувати різноманітну систему показників, моделі їх розрахунку та підходи до оцінювання.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке виробничий процес і як він пов'язаний з активами і трудовими ресурсами бізнесу?
2. Яка мета процесу виробництва на підприємстві?
3. Які основні складові моделі процесу виробництва на підприємстві?
4. Як визначаються витрати на створення продукції, робіт та послуг?
5. Які структурні підрозділи підприємства беруть участь у виробничому процесі?
6. Що таке основні, допоміжні та обслуговуючі процеси?
7. Як здійснюється управління виробничими процесами на рівні структурних підрозділів?
8. Яка роль персоналу підприємства у загальногосподарському управлінні?
9. Що таке соціальні підрозділи підприємства і яку функцію вони виконують?
10. Як інвестиційні підрозділи впливають на діяльність підприємства?
11. Які принципи організації виробничого процесу бізнесу?
12. Як оцінюються витрати виробничої собівартості створених об'єктів діяльності?
13. Що таке технологічні витрати бізнесу і як вони формуються?
14. Які витрати включаються до загальногосподарської собівартості?
15. Як розраховується амортизація ресурсів бізнесу за поточний місяць?
16. Що таке витрати на збут і як вони впливають на процес реалізації продукції?
17. Як витрати на соціальні потреби впливають на корпоративну відповідальність бізнесу?
18. Які показники характеризують структуру витрат за елементами?
19. Як формуються витрати за функціональним змістом?
20. Що таке повні витрати і як вони впливають на чистий прибуток підприємства?
21. Як розраховується повна собівартість об'єктів діяльності?
22. Як розраховуються витрати виробництва за звітний період?
23. Як розраховується виробнича собівартість одиниці створеного об'єкта діяльності у звітному періоді?
24. Як відбувається формування витрат за нормативним методом?
25. Дайте характеристику процесу формування витрат за методом «таргет-костинг»?
26. Дайте характеристику процесу формування витрат за методом «кайзен-костинг»?
27. Дайте характеристику процесу формування витрат за системою «точно в строк»?

12. ПОКАЗНИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ

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: оціночною, розподільчою, стимулюючою, соціальною.

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 $BC:C \rightarrow min$;
- асортимент (АП) → max;

- структура асортименту (СТ) → opt;
- адміністративні витрати (АВ) і витрати на збут (ВЗ) → opt та/або АВ:Ц → min, ВЗ:Ц → min;
- (Ц - ВС) → max та/або за умови, що збільшення ціни відбувається більшими темпами, ніж виробничої собівартості, тобто з одиниці продукції підприємство одержує максимум прибутку (ПО);

• (ОР x ПО) → 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) → max і (ОР x ПО) → 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 оцінювання ефективності бізнесу використовують різні показники фінансових результатів, які формуються за наслідками господарської діяльності.

$$\begin{aligned} \text{ВПБ} &= \text{ЧДБ} - \text{СРБ}, \\ \text{СПО} &= \text{ЧДБ} - \text{СРБ} - \text{АВБ} - \text{ВЗО}, \\ \text{СПО} &= \text{ВПБ} - \text{АВБ} - \text{ВЗО}, \\ \text{СПБ} &= \text{СПО} - \text{СВБ} - \text{ЗМВ}, \\ \text{ЧПБ} &= \text{СПБ} - \text{ППБ}, \\ \text{ЧП} &= \text{ЧПБ} - \text{ВВД}, \end{aligned}$$

де ВПБ – валовий прибуток бізнесу від об'єктів господарської діяльності, ЧДБ – чистий дохід створений в процесі бізнесу, СРБ – собівартість реалізації об'єктів діяльності бізнесу, СПО – створений прибуток від об'єктів діяльності бізнесу, АВБ – адміністративні витрати бізнесу, ВЗО – витрати на збут об'єктів бізнесу, СПБ – створений прибуток бізнесом, СВБ – витрати бізнесу на утримання соціальної інфраструктури, ЗМВ – забезпечення майбутніх витрат і платежів бізнесом, ЧПБ – чистий прибуток бізнесу, ППБ – податок на прибуток бізнесу, ЧП – чистий інвестиційний прибуток бізнесу, ВВД – витрати на виплату дивідендів.

Для порівняння фінансових результатів і рентабельності вітчизняних і зарубіжних показників наведемо алгоритми їх розрахунку.

1. ЕВІТ (Earnings Before Interest and Taxes) – операційний прибуток до вирахування витрат (процентів) із залучення фінансових ресурсів і податків:

$$\text{ЕВІТ} = \text{ЧП} + \text{ПЗ} + \text{П},$$

де ЧП – чистий прибуток; ПЗ – витрати (проценти) із залучення коштів; П – податки.

2. ЕВІТДА (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization) – прибуток до вирахування витрат із залучення фінансових ресурсів (проценти), податків і амортизації (А):

$$\text{ЕВІТДА} = \text{ЧП} + \text{ПЗ} + \text{П} + \text{А} = \text{ЕВІТ} + \text{А}$$

3. ЕВІАТ (Earnings Before Interest After Tax) – прибуток до вирахування витрат із залучення фінансових ресурсів:

$$\text{ЕВІАТ} = \text{ЧП} + \text{ПЗ}$$

4. НОРАТ (Net Operating Profit After Tax) – чистий прибуток:

$$\text{НОРАТ} = \text{ЧП}$$

5. ROA (Return On Assets) – відношення прибутку EBIAT до середньорічної вартості активів (CA):

$$ROA = \frac{EBIAT}{CA} = \frac{ЧП + ПЗ}{CA}$$

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):

$$RONA = \frac{ЧП}{СЧА} = \frac{ЧП}{СВК + СКБ} = \frac{NOPAT}{СЧА}$$

7. ROE (Return On Equity) – відношення чистого прибутку до середньорічної вартості статутного капіталу (ССК):

$$ROE = \frac{ЧП}{ССК} = \frac{NOPAT}{ССК}$$

8. ROS (Return On Sales; Net Profit Margin) – відношення прибутку (валового, чистого, EBIT) до чистого доходу (ЧД):

$$ROS = \frac{ЧП}{ЧД}$$

9. ROI (Return On Investment) – відношення прибутку (валового, чистого, EBIT) до інвестицій (ІВ):

$$ROI = \frac{ЧП}{ІВ}$$

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):

$$MVA = ВПК - ВПП = (ВКК - ВКП) \times КІП$$

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, EBIT) 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. 12.1).

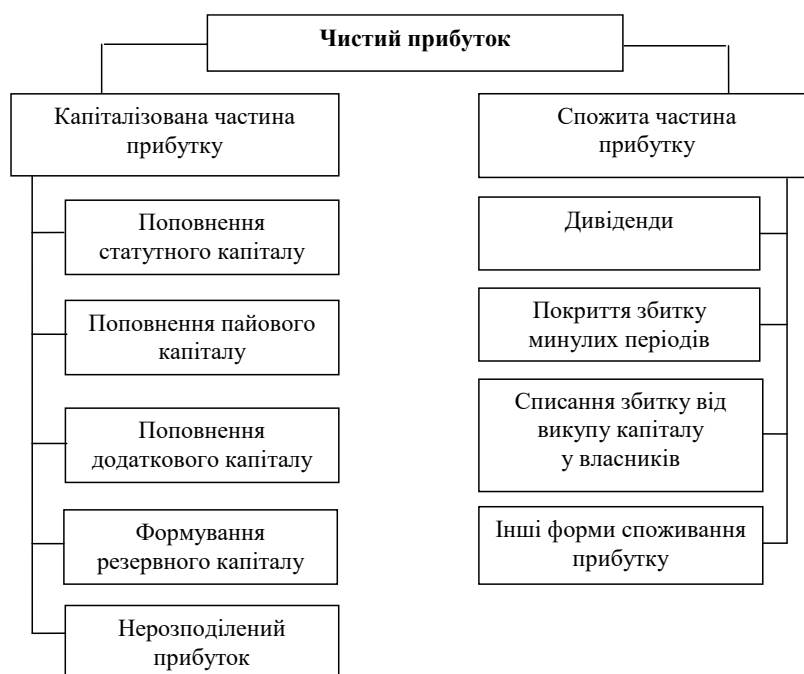


Рис. 12.1. Загальна схема розподілу чистого прибутку суб'єкта господарювання

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 і чистих активів, зростання балансової і ринкової вартості внесків власників та справедливої вартості бізнесу;

б) необхідної величини прибутковості на інвестований капітал власникам підприємства.

В господарській діяльності мають місце 6 видів підприємницьких ситуацій, які впливають на операційний фінансовий результат (рис. 12.2).



Рис. 12.2 Підприємницькі ситуації при моделюванні фінансових результатів господарської діяльності

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:

$$\begin{aligned} \text{ПР} &= \text{ЧД} \times \text{Пч}; & \text{ПР} &= \text{В} \times \text{Пв}; & \text{ПР} &= \text{СА} \times \text{Па}; \\ \text{ПР} &= \text{СК} \times \text{Пк}, & \text{або} & & \text{ПР} &= \text{Оі} \times \text{Пі}, \end{aligned}$$

де ЧД – чистий дохід бізнесу; В – витрати бізнесу; СА – середньорічна вартість активів; СК – середньорічна вартість 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. 12.1.

Таблиця 12.1

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)	
Чистий дохід бізнесу	25877,3	37724,3	11847,0
Витрати бізнесу	24692,5	36505,8	11813,3
Чистий прибуток	1184,8	1218,5	33,7
Середньорічна вартість активів	33408,9	39842,1	6433,2
Середньорічна вартість власного капіталу	18194,1	20031,5	1837,4
Прибутковість (рентабельність), 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. 12.1 свідчать, що прибуток залежить від показників фізичного обсягу діяльності підприємства (I_o) та прибутковості (I_п), і відповідно індекс прибутку (I_{пр}) можна подати як добуток індексів:

$$I_{\text{пр}} = I_{\text{оч}} \times I_{\text{пч}}, \quad I_{\text{пр}} = I_{\text{ов}} \times I_{\text{пв}}, \quad I_{\text{пр}} = I_{\text{оа}} \times I_{\text{па}},$$

$$I_{\text{пр}} = I_{\text{ок}} \times I_{\text{пк}}, \quad I_{\text{пр}} = I_{\text{оі}} \times I_{\text{пі}},$$

де $I_{\text{оч}}$, $I_{\text{ов}}$, $I_{\text{оа}}$, $I_{\text{ок}}$, $I_{\text{оі}}$ – індекси фізичного обсягу показників діяльності підприємства, відповідно чистих доходів, витрат, активів, власного капіталу та інших видів ресурсів; $I_{\text{пч}}$, $I_{\text{пв}}$, $I_{\text{па}}$, $I_{\text{пк}}$, $I_{\text{пі}}$ – 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 $\sum O_0 \times P_0 = 1184,8$ тис. грн. періоду:

$$I_{\text{пр}} = \frac{1218,5}{1184,8} = 1,0284, \quad \text{тобто прибуток збільшився на } 2,84\%. \quad \text{Цей індекс можна записати,}$$

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 визначити також абсолютний вплив факторів на зміну результату.

За результатами господарювання підприємства у поточному періоді в порівнянні з минулим періодом відбулося абсолютне збільшення фінансового результату.

$$\Delta \text{ПР} = \sum O_1 \times P_1 - \sum O_0 \times P_0 = 1218,5 - 1184,8 = 33,7 \text{ тис. грн.}$$

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 $\Delta \text{ПР} = \Delta \text{ПР}(\text{оі}) + \Delta \text{ПР}(\text{пі})$. 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.

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:

$$\text{ФР} = \sum_{i=1}^n K \times (\text{Ц} - \text{В}),$$

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. 12.2).

Таблиця 12.2

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 (І_п) розраховується як добуток факторних показників: індексу впливу зміни цін (І_ц), індексу впливу зміни витрат (І_в), індексу впливу структурних зрушень в асортименті продукції (І_з) та індексу обсягів реалізації (І_к), 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. 12.3).

Таблиця 12.3

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. 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
<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:

$$\left(I_{\text{Ц}} = \frac{\sum K_1 \times \text{Ц}_1 - \sum K_1 \times B_1}{\sum K_1 \times \text{Ц}_0 - \sum K_1 \times B_1} \right) = \frac{276147 - 167403}{262311 - 167403} = \frac{108744}{94908} = 1,1458,$$

або 114,58%, тобто за рахунок збільшення рівня цін прибуток збільшився на 14,58%. Абсолютне збільшення прибутку за рахунок зростання цін становить:

$$\Delta \text{ПР}(\text{ц}) = 108744 - 94908 = 13836 \text{ грн.}$$

Індекс впливу на прибуток зміни витрат, пов'язаних із створенням валового прибутку, дорівнює:

$$I_B = \frac{\sum K_1 \times Ц_0 - \sum K_1 \times B_1}{\sum K_1 \times Ц_0 - \sum K_1 \times B_0} = \frac{262311 - 167403}{262311 - 161177} = \frac{94908}{101134} = 0,9384,$$

або 93,84%, тобто за рахунок збільшення витрат прибуток зменшився на 6,16%. Абсолютне зменшення прибутку за рахунок збільшення витрат становить:

$$\Delta ПР_{(B)} = 94908 - 101134 = -6226 \text{ грн.}$$

Індекс впливу зміни структурних зрушень в асортименті продукції на прибуток дорівнює:

$$I_z = \frac{\sum K_1 \times Ц_0 - \sum K_1 \times B_0}{(\sum K_0 \times Ц_0 - \sum K_0 \times B_0) \times \frac{\sum K_1 \times Ц_0}{\sum K_0 \times Ц_0}} =$$

$$= \frac{262311 - 161177}{(234708 - 141094) \times \frac{262311}{234708}} = \frac{101134}{104623} = 0,9667,$$

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:

$$\Delta ПР_{(z)} = 101134 - 104623 = -3489 \text{ грн.}$$

Індекс впливу на зміну прибутку обсягів реалізації продукції дорівнює:

$$I_k = \frac{(\sum K_0 \times Ц_0 - \sum K_0 \times B_0) \times \frac{\sum K_1 \times Ц_0}{\sum K_0 \times Ц_0}}{\sum K_0 \times Ц_0 - \sum K_0 \times B_0} =$$

$$= \frac{(234708 - 141094) \times \frac{262311}{234708}}{234708 - 141094} = \frac{104623}{93614} = 1,1176,$$

або 111,76%, тобто за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції прибуток збільшився на 11,76%. Абсолютне збільшення прибутку за рахунок збільшення обсягів реалізації становить:

$$\Delta ПР_{(k)} = 104623 - 93614 = 11009 \text{ грн.}$$

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:

$$\Delta пр = \Delta пр_{(ц)} + \Delta пр_{(B)} + \Delta пр_{(z)} + \Delta пр_{(k)} = 13836 + (-6226) +$$

$$+ (-3489) + 11009 = 15130 \text{ грн.}$$

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%.

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.

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 управління безпекою господарської діяльності необхідно обчислювати й аналізувати наступні показники:

- ✓ валовий прибуток (збиток);
- ✓ валову і операційну прибутковість чистого доходу;
- ✓ рівноважний обсяг операційної діяльності (точку беззбитковості);
- ✓ 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.

Оцінка 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 ($ЗВ = СР$) і постійні ($ПВ = АВ + ВЗ$). За показниками фінансової 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 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 визначатися у натуральному (кількість продукції), і грошовому (виручка) виразах, або у відсотках до нормальної потужності. Натуральний вираз найбільш прийнятний для монономенклатурної діяльності. При багатоменклатурній діяльності виникає проблема розподілу постійних витрат між реалізацією окремих об'єктів господарювання. За інформаційними ресурсами фінансової звітності підприємства 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.

Залежно від рівня формування постійних витрат, який приймається в розрахунках, вдаються до визначення системи багатоступінчастих точок беззбитковості. Основний зміст цієї системи зводиться до розподілу постійних витрат за окремими рівнями формування: підприємство, види господарської діяльності, структурні підрозділи, об'єкти витрат, асортимент готової продукції (робіт, послуг, товарів). Відповідно рівень беззбитковості доцільно досліджувати на рівні суб'єкта господарювання, виду господарської діяльності, центру відповідальності, об'єкта діяльності.

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 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 оцінки залежності прибутку від операційної активності з'ясовується два питання:

- ✓ який обсяг реалізації забезпечує цільовий прибуток підприємства;
- ✓ як зміна обсягу реалізації реагує на величину прибутку.

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 можна обчислити за наступними формулами:

- якщо визначена цільова сума прибутку, необхідна для розвитку економічної системи:

$$ЧДц = ЧДБ + (ОПц : ПВчд),$$

де ЧДц – обсяг продукції, який необхідно реалізувати, щоб забезпечити цільовий прибуток; ОПц – цільовий операційний прибуток;

- якщо необхідно забезпечити певний нормативний рівень прибутковості чистого доходу:

$$ЧДц = ЧД + (ОП - ЧД \times РЧДн) : (-ПВчд + РЧДн),$$

де РЧДн – нормативний рівень прибутковості чистого доходу.

Наведені формули функціональних залежностей дають змогу за показниками визначити 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:

$$КЕП = Топ : Тчд,$$

де Топ – темп приросту операційного прибутку, процентів; Тчд – темп приросту обсягу реалізації, процентів.

Отже, Топ і Тчд визначаються відповідно:

$$Топ = \Delta ОП : ОП; \quad Тчд = \Delta ЧД : ЧД$$

Величина КЕП – показує, на скільки відсотків зміниться прибуток при зміні обсягу реалізації продукції (операційної активності) на 1%, тобто $\Delta ОП = \Delta ЧД \times КЕП$.

Точка беззбитковості може бути визначена трьома методами: рівняння, валового прибутку, графічним.

За методом рівняння для визначення точки беззбитковості використовують загальну формулу розрахунку:

$$\begin{aligned} ЧДР - (ЗВВ + ПВП) &= 0; \quad ЧДР = ЗВВ + ПВП \\ ЧДР &= ЦРО \times КРО; \quad ЗВВ = ЗВО \times КРО \end{aligned}$$

де ЧДР – чистий дохід від реалізації об'єктів діяльності; ЗВВ – змінні витрати на створення реалізованих об'єктів діяльності; ПВП – постійні витрати за період реалізації об'єктів діяльності; ЦРО – ціна реалізації одиниці об'єктів діяльності; ЗВО – змінні витрати на одиницю реалізованих об'єктів діяльності (виробнича собівартість); КРО – кількість реалізованих об'єктів діяльності.

За умови що підприємство реалізує на протязі місяця готову продукцію: ЦРО = 70 грн., ЗВО = 50 грн., а ПВП = 12000 грн. Точка беззбитковості (КРО) за кількістю готової продукції дорівнює:

$$70 \times \text{КРО} = 50 \times \text{КРО} + 12000; 20 \times \text{КРО} = 12000;$$

$$\text{КРО} = 12000 : 20 = 600 \text{ одиниць готової продукції.}$$

При визначенні точки беззбитковості у грошовому виразі ЧДР дорівнює:

$$\text{ЧДР} = 12000 : [(70 - 50) : 70] = 42000 \text{ грн.}$$

$$600 \text{ од. готової продукції} \times 70 \text{ грн.} = 42000 \text{ грн.}$$

За методом валового прибутку для визначення точки беззбитковості використовують формулу:

$$\text{ВПР} - \text{ПВП} = 0; \text{ВПР} = \text{ПВП}; \text{ВПР} = \text{КРО} \times \text{ВПО}; \text{ВПО} = \text{ЦРО} - \text{ЗВО}$$

де ВПР – валовий прибуток від реалізації об'єктів діяльності; ВПО – валовий прибуток з одиниці реалізованих об'єктів діяльності.

Точка беззбитковості в одиницях виробів дорівнює:

$$(70 - 50) \times \text{КРО} = 12000; \text{КРО} = 12000 : 20 = 600 \text{ одиниць}$$

При визначенні точки беззбитковості у грошовому виразі ЧДР дорівнює:

$$\text{ЧДР} = \text{ПВП} : (\text{ВПО} : \text{ЦРО}); \text{ЧДР} = 12000 : (20 : 70) = 42000 \text{ грн.}$$

Отже, точка беззбитковості залежить від трьох факторів: ціни продажу за одиницю об'єктів діяльності, змінних витрат на одиницю реалізованих об'єктів діяльності та постійних витрат за період реалізації об'єктів діяльності.

Беззбитковість вимагає при зменшенні ціни реалізації одиниці об'єктів діяльності, збільшенні змінних витрат на одиницю реалізованих об'єктів діяльності і збільшенні постійних витрат за період реалізації об'єктів діяльності збільшувати обсяги продажу об'єктів діяльності.

Зв'язок між витратами, обсягом діяльності та прибутком також можна відобразити за допомогою графіків: беззбитковості, валового прибутку і чистого прибутку.

Графік беззбитковості демонструє рівень постійних та змінних витрат, величину чистого доходу і прибутку за різних обсягів діяльності підприємства (рис. 12.3).

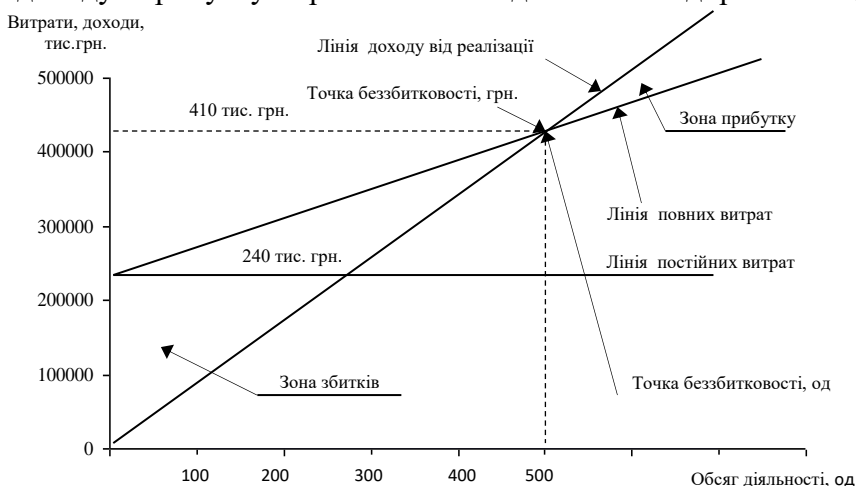


Рис. 12.3. Графік беззбитковості за об'єктами діяльності підприємства

Із наведеного графіка (рис. 12.3) видно, що постійні витрати разом становлять 240 тис. грн., а змінні – 340 грн. на одиницю, ціна одиниці продукції 820 грн. Точка беззбитковості (ТБП) – це такий обсяг діяльності підприємства, коли доходи дорівнюють витратам.

Відповідно, фінансовий результат дорівнює нулю. Тобто, це обсяг реалізації, після досягнення якого підприємство починає отримувати прибуток. За таких умов точка беззбитковості в натуральному вираженні (ТБПн) і точка беззбитковості в грошовому вимірі (ТБПг) становить:

$$\text{ТБПн} = 240000 : (820 - 340) = 500 \text{ од.}$$

$$\text{ТБПг} = (340 \times 500) + 240000 = 410000 \text{ грн.}$$

За обсягу продажу менше 500 од. (410 тис. грн. чистого доходу) підприємство за рахунок доходу від продажу не може відшкодувати витрати і тому матиме збиток. І, навпаки, за обсягу продажу, що перевищує 500 од. (410 тис. грн. чистого доходу) підприємство отримає прибуток, який зростатиме відповідно до збільшення обсягу продажу.

Інший спосіб графічного аналізу беззбитковості – побудова графіка валового прибутку (рис. 12.4).

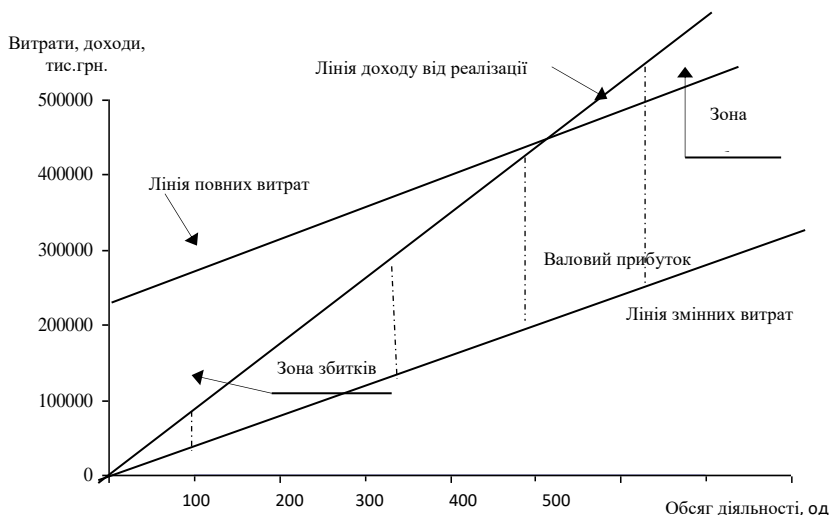


Рис. 12.4. Графік формування валового прибутку за об'єктами діяльності підприємства

Цей графік дає змогу виявити динаміку приросту прибутку підприємства, який тотожний приросту валового прибутку. На графіку (рис. 12.4) видно, що валовий прибуток зростає прямо пропорційно до зростання обсягу продажу. За обсягу реалізації 500 од. (точка беззбитковості) валовий прибуток дорівнює постійним витратам, а в разі подальшого зростання продажу забезпечує отримання та збільшення прибутку.

Графік чистого прибутку описує залежність прибутку від зростання обсягу діяльності (рис. 12.5).

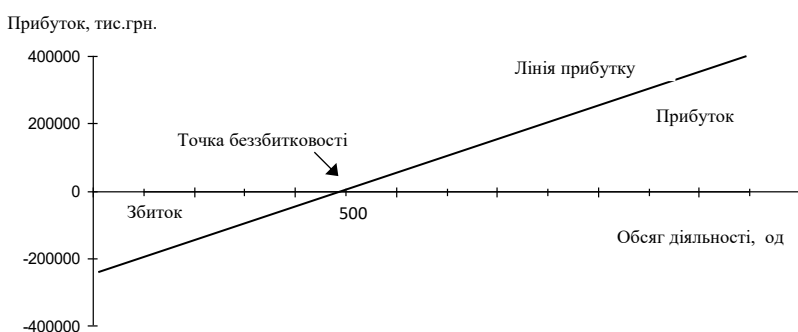


Рис. 12.5. Графік чистого прибутку

Із наведеного графіка видно, що в разі відсутності доходу від продажу підприємство має збитки, що дорівнюють сумі постійних витрат, тобто 240 тис. грн. Величина збитків знижується відповідно до збільшення обсягу продажу і дорівнює нулю, коли дохід від продажу досягає 410 тис. грн.

Діяльність підприємства має на меті не лише визначення беззбитковості, а й отримання прибутку. Аналіз беззбитковості легко продовжити для моделювання величини прибутку на рівні центрів відповідальності та підприємства.

Як приклад, підприємство планує отримати від реалізації готової продукції 15000 грн. прибутку, при ціні реалізації одиниці – 70 грн., змінних витратах на одиницю реалізованої готової продукції – 50 грн. та постійних витратах за період реалізації готової продукції – 12000 грн. Необхідно визначити, скільки треба продати виробів (в натуральних вимірниках і гривнях), щоб отримати плановий прибуток:

- обсяг реалізації у гривнях $(12000 + 15000) : [(70 - 50) : 70] = 94500$ грн.
- обсяг реалізації в натуральних вимірниках $(12000 + 15000) : (70 - 50) = 1350$ одиниць.

Інший приклад, підприємство планує продати протягом місяця виробу на суму 100000 грн. При цьому буде отримано прибуток $[100000 \times (70 - 50) : 70] - 12000 = 16600$ грн.

За умови, що підприємство планує продати 1500 виробів і отримати 20000 грн. прибутку, ціна реалізації одиниці продукції має бути $[(50 \times 1500) + 12000 + 20000] : 1500 = 71,33$ грн.

При складанні виробничої програми підприємства необхідно забезпечити максимізацію прибутку за умов наявних обмежень. Обмежені фактори – це чинники, які не дозволяють підприємству продавати стільки, скільки воно бажає чи скільки може. Обмежуваним чинником можуть бути попит, обмежені кошти і складські приміщення, потужності, кваліфікований персонал.

Аналогічні розрахунки щодо оцінки безпеки господарської діяльності можна зробити на прикладі підприємства, що виробляє і реалізує два або більше видів продукції і в цілому за сукупністю всіх витрат і доходів.

Для ілюстрації аналізу беззбитковості за умов асортименту об'єктів діяльності підприємства розглянемо приклад за табл. 12.4.

Таблиця 12.4

Показники господарської діяльності підприємства

Показники	Продукція	
	столи	стілці
1. Обсяг продажу, од.	500	800
2. Ціна за одиницю, грн..	600,00	250,00
3. Чистий дохід, грн..	300000,00	200000,00
4. Виробнича собівартість за одиницю, грн.	350,00	150,00
5. Собівартість реалізації, грн.	175000,00	120000,00
6. Валовий прибуток, грн.	125000,00	80000,00
7. Структура реалізації за чистим доходом, %	60,0 (0,60)	40,0 (0,40)
8. Валовий прибуток на:		
• одиницю продукції, грн.	250,00	100,00
• 1 грн. чистого доходу	41,67	40,00
9. Постійні витрати, грн.	100000,00	
10. Створений прибуток, грн.	105000,00	

Для визначення точки беззбитковості за сукупністю об'єктів діяльності необхідно визначити середньозважений валовий прибуток на 1 грн. чистого доходу за формулою:

$$СВП = \sum ВПО_i \times СРП_i$$

де СВП – середньозважений валовий прибуток; ВПО_i – валовий прибуток на 1 грн. чистого доходу i-го об'єкту діяльності; СРП_i – структура реалізації.

$$СВП = 41,67 \times 0,6 + 40,00 \times 0,4 = 41,00 \text{ коп.}$$

Знаючи середньозважений валовий прибуток і загальні постійні витрати, можемо обчислити точку беззбитковості:

$$100000 : 41,00 \times 100 = 243902 \text{ грн.}$$

Отже, для відшкодування всіх витрат підприємство має реалізувати продукції на суму 243902 грн., а саме столів – 244 од. $(243902 \times 0,60 : 600,00)$, стільців – 390 од. $(243902 \times 0,40 : 250,00)$. Якщо зміниться структура реалізації, то зміниться і точка беззбитковості.

У разі виробництва багатьох видів продукції та наявності кількох центрів відповідальності такий підхід не дає можливості об'єктивно оцінити ефективність щодо кожного об'єкта діяльності. При цьому для розрахунку необхідно умовно розподілити на об'єкти діяльності постійні витрати.

Аналізувати беззбитковість можна також за показниками звітності, що формують фінансові результати діяльності підприємства.

Загальний чистий дохід підприємства визначається таким чином:

$$\text{ЧД}_{\text{п}} = \text{ЧД}_{\text{од}} + \text{ЧД}_{\text{іо}} + \text{ЧД}_{\text{ук}} + \text{ЧД}_{\text{фд}} + \text{ЧД}_{\text{ід}} + \text{ЧД}_{\text{дп}} + \text{ЧД}_{\text{пд}}$$

де $\text{ЧД}_{\text{п}}$ – чистий дохід (надходження чистих грошових потоків) підприємства від господарської діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної) та надзвичайних подій за досліджуваний період; $\text{ЧД}_{\text{од}}$ – чистий дохід від основної операційної діяльності (реалізації товарів, готової продукції, робіт, послуг); $\text{ЧД}_{\text{іо}}$ – чистий дохід від іншої операційної діяльності (реалізації виробничих запасів, оренда активів); $\text{ЧД}_{\text{ук}}$ – дохід від участі в капіталі; $\text{ЧД}_{\text{фд}}$ – інші фінансові доходи; $\text{ЧД}_{\text{ід}}$ – інші доходи; $\text{ЧД}_{\text{дп}}$ – дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності; $\text{ЧД}_{\text{пд}}$ – чистий дохід (прибуток) від припиненої діяльності.

Алгоритм розрахунку $\text{ЧД}_{\text{п}}$ за звітом про фінансові результати визначається сумою рядків 2000; 2120; 2200; 2220; 2240; 2300; 2305. 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:

$$\text{ВВ}_{\text{п}} = \text{СР}_{\text{од}} + \text{ОВ}_{\text{іо}} + \text{АВ} + \text{ВЗ} + \text{ВВ}_{\text{фд}} + \text{ВК}_{\text{у}} + \text{ІВ} + \text{ПП}_{\text{з}} + \text{ВВ}_{\text{пд}} + \text{ПП}_{\text{с}}$$

де $\text{ВВ}_{\text{п}}$ – витрати підприємства, що призводять до зменшення активів, або до збільшення зобов'язань, крім пов'язаних з формуванням капітальних інвестицій, за досліджуваний період; $\text{СР}_{\text{од}}$ – собівартість реалізованих об'єктів основної операційної діяльності (товарів, готової продукції, робіт, послуг); $\text{ОВ}_{\text{іо}}$ – собівартість об'єктів іншої операційної діяльності (виробничих запасів); АВ – адміністративні витрати; ВЗ – витрати на збут; $\text{ВВ}_{\text{фд}}$ – фінансові витрати; $\text{ВК}_{\text{у}}$ – втрати від участі в капіталі; ІВ – інші витрати; $\text{ПП}_{\text{з}}$ – податок на прибуток від звичайної діяльності; $\text{ВВ}_{\text{пд}}$ – витрати (збиток) від припиненої діяльності; $\text{ПП}_{\text{с}}$ – податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом.

Алгоритм розрахунку $\text{ВВ}_{\text{п}}$ за звітом про фінансові результати визначається сумою рядків 2050; 2130; 2150; 2180; 2250; 2255; 2270; 2300; 2305; 2455.

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 ($\text{ЗВ}_{\text{п}}$) та постійні ($\text{ПВ}_{\text{п}}$).

$$\begin{aligned} \text{ЗВ}_{\text{п}} &= \text{СР}_{\text{од}} + \text{ОВ}_{\text{іо}} + \text{ВВ}_{\text{фд}} + \text{ВК}_{\text{у}} + \text{ІВ} + \text{ПП}_{\text{з}} + \text{ВВ}_{\text{пд}} + \text{ПП}_{\text{с}} \\ \text{ПВ}_{\text{п}} &= \text{АВ} + \text{ВЗ}; \quad \text{ЗВ}_{\text{п}} = \text{ВВ}_{\text{п}} - \text{ПВ}_{\text{п}} \end{aligned}$$

Алгоритми розрахунку $\text{ЗВ}_{\text{п}}$ і $\text{ПВ}_{\text{п}}$ визначаються сумою рядків, відповідно (2050; 2180; 2250; 2270; 2300; 2305; 2455) та (2130; 2150).

Для обґрунтування рівня економічної безпеки підприємства визначають розрахункові показники:

1. Розрахунковий валовий прибуток підприємства ($\text{ВП}_{\text{п}}$), грн.

$$\begin{aligned} \text{ВП}_{\text{п}} &= \text{ЧД}_{\text{п}} - \text{ЗВ}_{\text{п}}; & \text{ВП}_{\text{п}} &= \text{АВ} + \text{ВЗ} + \text{ЧП}_{\text{п}} \\ \text{ВП}_{\text{п}} &= \text{ПВ}_{\text{п}} + \text{ЧП}_{\text{п}} \end{aligned}$$

де $\text{ЧП}_{\text{п}}$ – чистий прибуток підприємства.

Чистий прибуток підприємства визначається як різниця між ЧП_п і ВВ_п. ЧП = ЧД_п – ВВ_п. Якщо ВВ_п більші ніж ЧП_п - господарська діяльність збиткова (ЧЗ_п = ВВ_п – ЧД_п).

2. Валову прибутковість (рентабельність) чистого доходу (ПВ_{чд}), коп. $PV_{чд} = \frac{ВП_{п}}{ЧД_{п}}$. Показник свідчить, скільки приносить підприємству валового прибутку (ВП_п) 1 грн. одержаного чистого доходу (ЧД_п)

3. Витратомісткість чистого доходу за змінними витратами (ВМ_{чд}), коп. $VM_{чд} = \frac{ЗВ_{п}}{ЧД_{п}}$. Показник виражає величину змінних витрат (ЗВ_п), що здійснює підприємство для одержання 1 грн. чистого доходу (ЧД_п).

4. Чистий дохід підприємства, який забезпечує беззбиткову господарську діяльність (ЧД_б), грн. $ЧД_{б} = \frac{ПВ_{п}}{ПВ_{чд}}$. Показник показує обсяг чистого доходу, який забезпечує підприємству беззбитковий рівень господарської діяльності.

5. Змінні витрати підприємства, які забезпечують беззбиткову господарську діяльність (ЗВ_б), грн. $ЗВ_{б} = ЧД_{б} \times VM_{чд}$. 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:

$$ЧД_{б} - ЗВ_{б} - ПВ_{п} = 0 \text{ (нуль); } ЗВ_{б} + АВ + ВЗ = ЧД_{б}$$

6. Рівень (коефіцієнт) економічної безпеки (фінансової стійкості) господарської діяльності підприємства (К_б), процентів.

$$K_{б} = \frac{ЧД_{п} - ЧД_{б}}{ЧД_{п}} \times 100.$$

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. 12.5. і рис. 12.6.

Таблиця 12.5

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.
Показники діяльності підприємства за звітом про фінансові результати					
ЧД _{од}	2000	151121,5	СР _{од}	2050	124782,4
ЧД _ю	2120	15123,0	АВ	2130	5214,1
ЧД _{ук}	2200	–	ВЗ	2150	4037,5
ЧД _{фд}	2220	15,5	ОВ _ю	2180	13453,6
ЧД _{ід}	2240	36,2	ВВ _{фд}	2250	393,3
ЧД _{лп}	2300	–	ВК _у	2255	–
ЧД _{плд}	2305	–	ІВ	2270	204,0
–	–	–	ІІІ _з	2300	5651,2
–	–	–	ВВ _{плд}	2305	–
–	–	–	ІІІ _п	2455	–
Разом (ЧД _п)	x	166296,2	Разом (ВВ _п)	x	153736,1
Чистий прибуток підприємства 12560,1 тис. грн. (166296,2 – 153736,1)					
Розрахункові показники					
Найменування		Алгоритм розрахунку	Розрахунок		Величина показника
1		2	3		4
Постійні витрати (ПВ _п)		АВ+ВЗ	5214,1+4037,5		9251,6 тис.грн.
Змінні витрати (ЗВ _п)		ВВ _п –ПВ _п	153736,1-9251,6		144484,5 тис.грн.
Валовий прибуток (ВП _п)		ПВ _п + ЧД _п	9251,6+12560,1		21811,7 тис.грн.
Валова прибутковість чистого доходу (ПВ _{чд})		$\frac{ВП_{п}}{ЧД_{п}}$	$\frac{21811,7}{166296,2}$		0,131 грн. (13,1 коп.)

1	2	3	4
Витратомісткість чистого доходу за змінними витратами (ВМ _{чд})	ЗВ _п : ЧД _п	$\frac{144484,5}{166296,2}$	0,869 грн. (86,9 коп.)
Чистий дохід, який забезпечує беззбиткову діяльність (ЧД _б)	ПВ _п : ПВ _{чд}	$\frac{9251,6}{0,131}$	70622,9 тис.грн.
Змінні витрати, які забезпечують беззбиткову діяльність (ЗВ _б)	ЧД _б x ВМ _{чд}	70622,9 x 0,869	61371,3 тис.грн.
Рівень (коефіцієнт) економічної безпеки діяльності підприємства (К _б)	$\frac{\text{ЧДп} - \text{ЧДб}}{\text{ЧДп}}$	$\frac{166296,2 - 70622,9}{166296,2}$	0,575 (57,5%)

Графічне зображення аналітичних розрахунків для оцінки рівня економічної безпеки господарської діяльності підприємства показано на рис. 12.6.

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 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. 12.5 і рис. 12.6);
- ЗВп : ЧДп < 1,0 при чистому збитку;
- ЗВп : ЧДп > 1,0 при чистому збитку.

Для обґрунтування цих сценаріїв розвитку використаємо дані табл. 12.6.

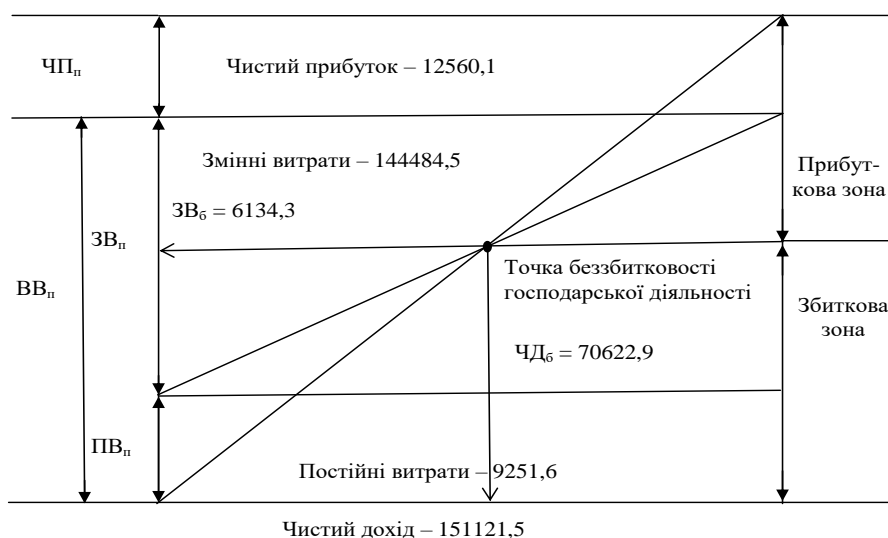


Рис. 12.6. Графічне зображення оцінки рівня економічної безпеки господарської діяльності підприємства

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 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.

Таблиця 12.6

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 (ЧПп)	-200 (ЧЗп)	-1200 (ЧЗп)
Витратомісткість 1 грн. чистого доходу за змінними витратами (ВМчд), грн.	0,56	0,84	1,04

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:

- цін на об’єкти господарської діяльності;
- цін на ресурси для виробництва готової продукції, надання послуг і виконання робіт;
- витрат окремих видів ресурсів на одиницю об’єктів господарської діяльності;
- структури ресурсів на виробництво;
- 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.

На практиці виникає необхідність розрахунку точки беззбитковості в розрізі окремих видів продукції, об’єктів витрат, структурних підрозділів, центрів відповідальності, покупців, регіонів збуту та по підприємству в цілому.

Отже, на основі розрахунку точки беззбитковості можна дійти висновків щодо доцільності господарської діяльності з виробництва тих чи інших видів продукції, мінімальних цін або обсягів реалізації, які забезпечують беззбиткову діяльність. Аналізуючи точку беззбитковості, можна визначити, наскільки успішно підприємство працює (у разі його прибутковості) і наскільки глибокою є криза (у разі збитковості). На підставі відповідних висновків розробляються рекомендації щодо шляхів зменшення збитковості та збільшення прибутковості господарської діяльності підприємства.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Які основні показники використовуються для оцінки фінансових результатів діяльності підприємства?
2. Що таке коефіцієнт безпеки операційної діяльності і як він розраховується?
3. Як оцінюється прибутковість господарської діяльності підприємства?
4. Які функції виконує прибуток підприємства?
5. Що таке цільовий прибуток і як його визначають?
6. Який показник характеризує ефект господарської діяльності підприємства?
7. Як визначається чистий дохід підприємства, що забезпечує безбиткову діяльність?
8. Що таке витратомісткість чистого доходу за змінними витратами?
9. Як розраховується чистий прибуток підприємства?
10. Які фактори впливають на динаміку операційної активності підприємства?
11. Що таке економічна безпека господарської діяльності підприємства?
12. Як визначається валовий прибуток підприємства?
13. Що таке чистий дохід підприємства і як він розраховується?
14. Які витрати враховуються при визначенні безбиткової господарської діяльності?
15. Як перевіряється достовірність розрахунку показників точки безбитковості?
16. Що таке Economic Value Added (EVA) і як він розраховується?
17. Який показник використовується для визначення прибутку на акцію (EPS)?
18. Що таке Cash Flow Return on Investment (CFROI) і як він розраховується?
19. Як розподіляється прибуток підприємства для задоволення потреб держави, працівників і власників?
20. Що свідчить про фінансову стійкість та інвестиційну привабливість підприємства?
21. Які фактори впливають на валовий прибуток бізнесу?
22. Які фактори впливають на чистий прибуток бізнесу?
23. Які фактори впливають на операційний прибуток бізнесу?
24. Які фактори впливають на створений прибуток бізнесу?

13. УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНІЮ БІЗНЕСУ

Всі активи суб'єкта господарювання 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.

Господарська діяльність бізнесу потребує постійного порівняння платіжних активів (засобів) з платіжними зобов'язаннями для оцінювання стану кредитоспроможності суб'єкта господарювання. Отже, на рівень кредитоспроможності суб'єкта господарювання, тобто можливе погашення зобов'язань, безпосередньо впливають обсяги платіжних активів та їх ліквідність і обсяги зобов'язань, які підлягають оплаті.

Сутність економічних категорій „ліквідність” і „кредитоспроможність” обумовлюється тим, що перша передбачає спроможність поточних активів суб'єкта господарювання, 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 кредитоспроможність, а лише забезпечує рівень її якості щодо потреб розрахунків. Ліквідність платіжних засобів характеризує як поточний стан розрахунків суб'єкта господарювання, так і перспективний. При цьому, суб'єкт господарювання може бути на певний момент часу кредитоспроможним, але втратити її в майбутньому, і навпаки. Водночас, на рівень ліквідності можна впливати управлінськими рішеннями, поліпшувати шляхом ефективною структуризації активів і при цьому підвищувати величину кредитоспроможності.

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 кредитоспроможності здійснюється за показниками, які характеризують наявність окремих видів активів, визначених об'єктами платіжних засобів, в розрахунку на поточні зобов'язання суб'єкта господарювання.

Кредитоспроможність є відносним показником інтенсивності, який визначається шляхом відношення двох різноіменних 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. Кредитоспроможність як відносна величина інтенсивності, що показує, скільки одиниць платіжних засобів припадає на одиницю поточних зобов'язань, є іменованим показником.

Форма вираження кредитоспроможності залежить від кількісного співвідношення порівнюваних величин. У тих випадках, коли порівнювана величина є більшою від бази порівняння, кредитоспроможність може бути виражена або у коефіцієнтній, або у відсотковій формі. Якщо порівнювана величина є меншою від бази порівняння, кредитоспроможність доцільніше виражати у відсотках.

Показник кредитоспроможності суб'єкта господарювання, 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 кредитоспроможності суб'єкта господарювання 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 кредитоспроможності 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 кредитоспроможності слід вияснити, 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 $1,27 : 1,00$, а собівартості реалізованої продукції з урахуванням прибутку від операційної діяльності до собівартості реалізованої продукції як $1,19 : 1,00$, то вартість готової продукції для оцінки кредитоспроможності можливо максимально визначити в сумі 1245 тис. грн. ($980 \times 1,27$), а мінімально – 1166 тис. грн. ($980 \times 1,19$).

Найбільш песимістичний показник кредитоспроможності 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 кредитоспроможність тісно взаємопов'язані, їх не можна ототожнювати. Поняття кредитоспроможність більш ширше за поняття ліквідність, оскільки перше включає в себе проблему наявності коштів для виконання зобов'язань і форму, в якій ці кошти перебувають.

Оцінювання кредитоспроможності бізнесу, насамперед 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 безперебійну 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. 13.1).

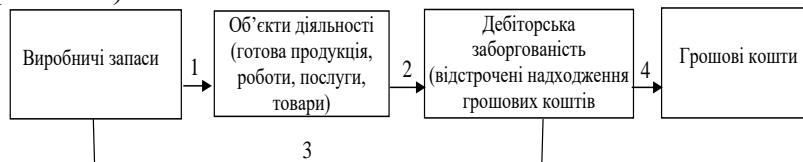


Рис. 13.1. Трансформація об'єктів активів при оцінці ліквідності розміщених фінансових ресурсів у платіжних засобах

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 розрізняти 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 13.1.

У методичних цілях для розрахунку показників табл. 13.1 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.

Таблиця 13.1

Оцінка рівня ліквідності розміщених інвестицій у об'єктах платіжних засобів для забезпечення поточних зобов'язань підприємства

(на останній день періоду)

Показники	Розміщення інвестицій за групами платіжних засобів			Інтегральний показник ліквідності
	A ₁	A ₂	A ₃	
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				
кредитоспроможності				
• 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 кредитоспроможності				
• 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

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:

$$РЛА_1 = ЧАЛ : 0,2; РЛА_2 = ЧШЛ : 0,3; РЛА_3 = ЧПЛ : 0,5;$$

де РЛА₁, РЛА₂, РЛА₃ – рівень ліквідності активів, що визначені об'єктами платіжних засобів для здійснення поточних зобов'язань, відповідно за групами А₁, А₂, А₃ (еталонний рівень РЛА₁, РЛА₂ і РЛА₃ = 1, будь-яке відхилення фактичного рівня кожного показника від 1,0 свідчить про порушення оптимального процесу); ЧАЛ, ЧШЛ, ЧПЛ – відповідно частка абсолютно-, швидко-, і повільноліквідних об'єктів платіжних засобів (А₁, А₂, А₃) підприємства.

4. Коригують фактичний рівень ліквідності платіжних засобів (РЛА₁, РЛА₂, РЛА₃) на величину загальної кредитоспроможності (в минулому періоді на 1,03, в поточному періоді на 0,76) (див. табл. 13.4).

5. Визначають інтегральний показник ліквідності як суму модулів відхилень величин всіх видів ліквідності (РЛА₁, РЛА₂, РЛА₃) 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:

$$ТТГ = \sum (ТТ_i \times ПЗ_i) : \sum ПЗ_i ; \quad СГЗ = \sum ПЗ_i : ТТГ$$

де ТТГ – середній термін трансформації платіжних засобів підприємства у грошові кошти, дні; ТТ_i– термін для трансформації і-го виду платіжних засобів у грошові кошти, дні; ПЗ_i – величина і-го виду платіжних засобів; СГЗ – 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 13.2.

Таблиця 13.2

Розрахунок терміну трансформації платіжних засобів у грошові кошти

Платіжні засоби	Сума, тис. грн. (ПЗ _i)	Період до трансформації в грошові кошти, дні (ТТ _i)	Сума ΣПЗ _i ×Т _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 (ТТ_i) становить 39,9 дні, а можлива щоденна сума формування грошових коштів (СГЗ) – 483,6 тис. грн. (19297,1:39,9).

Оцінка можливостей трансформації активів підприємства в платіжні засоби дає змогу всебічно охарактеризувати їх ліквідність.

Оцінювання кредитоспроможності підприємства полягає в абсолютному і відносному порівнянні активів як платіжних засобів з фінансовими ресурсами (зобов'язаннями), за рахунок яких відбулося їх формування.

Для оцінки кредитоспроможності фінансові ресурси підприємства групуються наступним чином:

Перша група (З₁) – 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 (З₂) – 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 (З₃) – довгострокові зобов'язання з терміном погашення більше одного року (довгострокові кредити банків і позики);

Четверта група (З₄) – 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. 13.2.

Такий поділ активів і зобов'язань щодо окремих груп для оцінки кредитоспроможності не є постійним і змінюється виходячи з конкретних економічних умов господарювання. Тому при здійсненні аналізу кредитоспроможності 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).

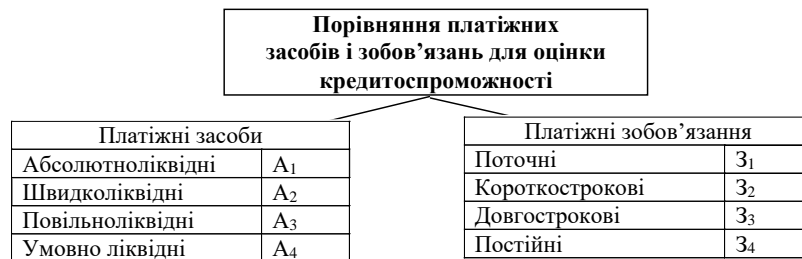


Рис. 13.2. Класифікаційні ознаки для групування активів і зобов'язань за джерелами формування для оцінки кредитоспроможності

Підприємство вважається кредитоспроможним, 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 кредитоспроможність відрізняється від нормативної.

В основу методики розрахунку рівня кредитоспроможності суб'єктів господарювання покладено співвідношення активів, розміщених, відповідно, в абсолютно-, швидко- і повільноліквідні об'єкти платіжних засобів до поточних зобов'язань.

$$РАК = A_1 : Z_1$$

$$РПК = (A_1 + A_2) : Z_1$$

$$РЗК = (A_1 + A_2 + A_3) : Z_1$$

де РАК, РПК, РЗК – відповідно величина абсолютної, проміжної і загальної кредитоспроможності.

Загальна кредитоспроможність показує, скільки гривень всіх платіжних засобів (A₁+A₂+A₃) підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Отже, якщо платіжні засоби перевищують поточні зобов'язання, підприємство вважається кредитоспроможним. В економічній літературі наводиться теоретичне значення величини загальної кредитоспроможності – 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 кредитоспроможності значно перевищує співвідношення 1,0, то можна зробити висновок, що підприємство має значні оборотні активи, сформовані завдяки власних джерел. 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 кредитоспроможність за смисловим значенням аналогічна загальній кредитоспроможності, тільки обчислюється для вузкого кола платіжних засобів (A₁+A₂), 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 кредитоспроможність показує, яку частину платіжних зобов'язань підприємство може погасити негайно. Теоретично достатнім значенням для абсолютної кредитоспроможності є співвідношення 0,2 : 1,0 при допустимому рівні від 0,2 до 0,5. На практиці фактичні середні значення показників кредитоспроможності 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 кредитоспроможності підприємства шляхом порівняння його активів і зобов'язань (пасивів) наведено в табл. 13.3.

Таблиця 13.3

Порівняльна оцінка кредитоспроможності підприємства

(на останній день періоду, тис. грн.)

Групи активів	Значення за періодами		Групи 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

Дослідження співвідношень активів і зобов'язань (табл. 13.3) свідчить про те, що підприємство не виконує нормативні умови кредитоспроможності. 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 (A₁, A₂) з найбільш терміновими платіжними зобов'язаннями (З₁, З₂) дає змогу оцінити поточну кредитоспроможність. Порівняння платіжних засобів, що мають повільну ліквідність (A₃) з довгостроковими зобов'язаннями, відображає перспективну кредитоспроможність.

Поряд з абсолютними показниками для оцінювання кредитоспроможності розраховують відносні показники.

Однак, аналіз рівня кредитоспроможності 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 кредитоспроможності.

Інтегральний показник кредитоспроможності формується як сумарний (синтетичний) рівень відносних величин, одержаних від порівняння фактичних значень абсолютної, проміжної і загальної кредитоспроможності 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 кредитоспроможності (РІК) буде наступним:

$$РІК = (РАК : 0,2) + (РПК : 0,5) + (РЗК : 1,0).$$

Нормативна величина показника має значення > 3,0, що свідчить про достатність рівня всіх складових його ознак.

Аналіз рівня кредитоспроможності підприємства наведено в табл. 13.4.

Таблиця 13.4

Кредитоспроможність підприємства за поточними зобов'язаннями

(на останній день періоду)

Періоди	Кредитоспроможність			Інтегральний показник кредитоспроможності
	абсолютна (РАК)	проміжна (РПК)	загальна (РЗК)	
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

Як видно з таблиці 13.4, на кінець поточного періоду показник загальної кредитоспроможності погіршився і не відповідає нормативному значенню, тобто підприємство не має можливості оплатити поточні зобов'язання. На кожну гривню поточних зобов'язань підприємства припадає лише 76 коп. платіжних засобів.

Значення показника проміжної кредитоспроможності зменшилось 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 кредитоспроможність, 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 кредитоспроможності підтверджуються погіршенням величини інтегрального показника на 0,7 пункта.

Зміна величини показників кредитоспроможності 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. 13.5.

Таблиця 13.5

Факторний аналіз загальної кредитоспроможності підприємства

(на останній день періоду)

Показники	Періоди		Відхилення	Зміна загальної кредитоспроможності
	минулий	поточний		
1. Платіжні засоби, всього, тис. грн., в т.ч.:	11260,1	16700,8	5440,7	0,50
• абсолютноліквідні	143,6	395,8	252,2	0,023
• швидколіквідні	9639,6	14196,8	4557,2	0,419
• повільноліквідні	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 кредитоспроможність	1,03	0,76	-0,27	-0,27

З таблиці 13.5 видно, що загальна кредитоспроможність 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 кредитоспроможність підприємства була б за умови, якби не відбулося зміни платіжних зобов'язань: (16700,8 : 10895,5), тобто 1,53 грн.. Порівняння цієї величини з кредитоспроможністю 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. поліпшило кредитоспроможність підприємства на 0,50.

Якщо кредитоспроможність підприємства на останній день поточного періоду порівняти з кредитоспроможністю за умови, що не відбулося зміни суми платіжних засобів, то різниця покаже вплив на кредитоспроможність зміни (збільшення) платіжних зобов'язань: $0,76 - 1,03 = -0,77$. Збільшення платіжних зобов'язань підприємства на 11126,4 тис. грн. погіршило його кредитоспроможність на 0,77. Загальна сума впливу двох факторів (зміна платіжних засобів і зобов'язань) погіршила кредитоспроможність підприємства на 0,27 ($+0,50 - 0,77$). Отже, на кінець поточного періоду підприємство значно погіршило кредитоспроможність, 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 кредитоспроможність підприємства на 0,0092 коп. ($50 : 5440,7$), а відповідно збільшення платіжних засобів зменшує кредитоспроможність на 0,0069 коп. ($- 77 : 11126,4$).

Отже, якщо абсолютноліквідні активи на останній день поточного періоду підприємство збільшило на 252,2 тис. грн., то кредитоспроможність підприємства збільшилась на 2,31 коп. ($252,2 \times 0,0092$), і відповідно збільшення швидколіквідних активів на 4557,2 тис. грн. збільшило кредитоспроможність на 41,9 коп. ($4557,2 \times 0,0092$), а збільшення повільноліквідних активів на 631,3 тис. грн. збільшило кредитоспроможність на 5,88 коп. ($631,3 \times 0,0092$).

Водночас, збільшення короткострокових кредитів на 816,8 тис. грн. зменшило кредитоспроможність підприємства на 5,7 коп. ($816,8 \times 0,0069$), а відповідно збільшення кредиторської заборгованості на 8476,6 тис. грн. зменшило кредитоспроможність на 58,6 коп. ($8476,6 \times 0,0069$), а збільшення поточних зобов'язань на 1833,0 тис. грн. зменшило кредитоспроможність підприємства на 12,7 коп. ($1833,0 \times 0,0069$).

Крім загальної кредитоспроможності підприємства за поточними зобов'язаннями (Z_1) можна визначити загальний показник кредитоспроможності (ЗКЗ) щодо всіх зовнішніх зобов'язань (Z_1, Z_2, Z_3).

$$\text{ЗКЗ} = (A_1 + A_2 + A_3) : (Z_1 + Z_2 + Z_3).$$

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 безперебійну діяльність підприємства в межах визначеної потужності, якщо всі кредитори одночасно пред'являть йому свої вимоги.

Якщо загальна кредитоспроможність нижча, ніж нормативна, проте є тенденція до її зростання, додатково необхідно оцінити можливість відновлення кредитоспроможності (РМВ).

$$\text{РМВ} = [\text{РКК} + \text{ТВК} : \text{ЗПО} (\text{РКК} - \text{РКП})] : \text{РКН},$$

де РКК, РКП, РКН відповідно кредитоспроможність на кінець звітного періоду, початок звітного періоду та за нормативом; ЗПО – звітний період (12 міс.); ТВК – період (6 місяців), протягом якого буде відновлюватися кредитоспроможність.

РКН за Методичними рекомендаціями щодо проведення аналізу фінансового стану підприємства-боржника при отриманні відстрочок (розстрочок) (лист ДПА України від 15.06.1998 № 7141/10/20-0017) визначається коефіцієнтом 2.

Значення одержаних розрахунків:

а) $\text{РМВ} > 1$ – у підприємства є реальна можливість відновити кредитоспроможність;

б) $\text{РМВ} < 1$ – у підприємства найближчим часом немає можливості відновити кредитоспроможність.

Якщо загальна кредитоспроможність вища, ніж нормативна, але намітилась тенденція до її зниження, додатково необхідно оцінити можливість збереження кредитоспроможності (РКЗ).

$$\text{РКЗ} = [\text{РКК} + \text{ТЗК} : \text{ЗПО} (\text{РКК} - \text{РКП})] : \text{РКН},$$

ТЗК – період (3 місяці), протягом якого підприємство має можливість зберегти кредитоспроможність.

Значення нормативних розрахунків:

а) $РКЗ > 1$ – підприємство має можливість зберегти свою кредитоспроможність протягом 3-х місяців;

б) $РКЗ < 1$ – підприємство найближчим часом не має можливості зберегти кредитоспроможність.

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:

$$ТПП = \sum (ТЗ_i \times ЗП_i) : \sum ЗП_i ; СПП = \sum ЗП_i : ТПП$$

де ТПП – середній термін погашення поточної заборгованості, дні; ТЗ_i – термін до погашення і-го виду поточних зобов'язань, дні; ЗП_i – сума і-го виду поточних зобов'язань; СПП – сума платіжних зобов'язань, що можуть щоденно формуватися відносно підприємства.

Дані для визначення терміну і щоденної суми погашення платіжних зобов'язань наведені в таблиці 13.6.

Таблиця 13.6

Розрахунок терміну до погашення поточної заборгованості

Платіжні зобов'язання	Сума, тис. грн. (ЗП _i)	Термін погашення, дні (ТЗ _i)	Сума Σ ЗП _i хТЗ _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 (ТПП) становить 59,0 днів, а щоденна потреба в грошових коштах (СПП) – 373,3 тис. грн. (22021,9 : 59,0).

Співвідношення показників (табл. 13.2 і 13.6) щодо трансформації платіжних засобів і погашення поточних зобов'язань (ТТГ : ТПП і СГЗ : СПП) дозволяє оцінювати кредитоспроможність підприємства в майбутньому. Для підприємства ці показники становлять відповідно 0,676 (39,9 : 59,0), норматив ≤ 1 і 1,295 (483,6 : 373,3), норматив ≥ 1 , що свідчить про забезпечення стійкої перспективної кредитоспроможності.

За нормативним документом НБУ «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» (постанова Національного банку України від № 351 30.06.2016 р.) для оцінювання кредитоспроможності рекомендується використовувати інтегральний метод який передбачає комплексне використання системи економічних показників.

Інтегральний показник кредитоспроможності при застосуванні логістичної моделі, запропонованої НБУ, розраховується за такою формулою:

$$ІПК = РПМ + \sum_{i=0}^n КВП_i \times ПФК_i$$

$$ПФК = РФП \times ПКД,$$

$$КРК = ІПК \times КОС,$$

де ІПК – інтегральний показник кредитоспроможності суб'єкта господарювання, РПМ – розрахунковий показник логістичної моделі (вільний член), значення якого актуалізується НБУ, КВП – коефіцієнти вагомості показників логістичної моделі, ПФК – показники фінансових коефіцієнтів логістичної моделі розраховані за алгоритмом, встановленим НБУ з урахуванням поправочних коефіцієнтів щодо діапазону показника за його величиною, РФП – величина (рівень) розрахункового показника за алгоритмом, визначеним НБУ, ПКД – поправочні коефіцієнти до розрахункових показників в залежності від їх діапазону по

величині, КРК – кредитний рейтинг рівня кредитоспроможності, КОС – коефіцієнт оцінювання рівня самодостатнього розвитку суб'єкта господарювання

Як приклад, наведемо модель розрахунку інтегрального показника кредитоспроможності для великих і середніх підприємств в сфері торгівлі відповідно до табл. 13.7-13.10.

$$\text{ІПК} = 2,094 + 0,389 \times \text{РЗЛ} + 0,466 \times \text{РОЗ} + 0,523 \times \text{РПБ} + 0,265 \times \text{РРЗ} + 0,576 \times \text{РОК} + 0,279 \times \text{РЧН} + 0,237 \times \text{РПФ}$$

де РЗЛ – розрахункова величина загальної ліквідності, РОЗ – розрахункова величина оборотності запасів, РПБ – розрахункова величина покриття боргу валовим прибутком, РРЗ – розрахункова величина рівня заборгованості, РОК – розрахункова величина оборотності кредиторської заборгованості, РЧН – розрахункова величина частки неопераційних елементів балансу, РПФ – розрахункова величина покриття фінансових витрат валовим прибутком.

Пояснення до розрахунку до показників логістичної моделі:

1. Загальна ліквідність.

$$\text{РЗЛ} = \text{ЗЛ} \times \text{ПЗЛ}; \text{ЗЛ} = (\text{ОА} : \text{ПЗ}); \text{РЗЛ} = (\text{ОА} : \text{ПЗ}) \times \text{ПЗЛ},$$

де ЗЛ – загальна ліквідність, ОА – оборотні активи, ПЗ – короткострокові і довгострокові зобов'язання, ПЗЛ – поправочний коефіцієнт до показника загальної ліквідності.

2. Оборотність запасів.

$$\text{РОЗ} = \text{ОЗ} \times \text{ПОЗ}; \text{ОЗ} = \text{ЗП} : \text{СР}; \text{РОЗ} = (\text{ЗП} : \text{СР}) \times \text{ПОЗ},$$

де ОЗ – оборотність запасів, ПОЗ – поправочний коефіцієнт до показника оборотності запасів, ЗП – запаси; СР – собівартість реалізованої продукції.

3. Покриття боргу валовим прибутком.

$$\text{РПБ} = \text{ПБ} \times \text{ППБ}; \text{ПБ} = \text{ВП} : \text{ЧЗ}; \text{РПБ} = (\text{ВП} : \text{ЧЗ}) \times \text{ППБ},$$

де ПБ – покриття боргу валовим прибутком, ППБ – поправочний коефіцієнт до показника покриття боргу валовим прибутком, ВП – валовий прибуток; ЧЗ – чисті короткострокові і довгострокові зобов'язання.

4. Рівень заборгованості.

$$\text{РРЗ} = \text{РЗ} \times \text{ПРЗ}; \text{РЗ} = \text{ПЗ} : \text{АП}; \text{РРЗ} = (\text{ПЗ} : \text{АП}) \times \text{ПРЗ}$$

де РЗ – покриття рівня заборгованості, ПРЗ – поправочний коефіцієнт до показника рівня заборгованості, ПЗ – короткострокові і довгострокові зобов'язання; АП – сума активів підприємства.

5. Оборотність кредиторської заборгованості.

$$\text{РОК} = \text{ОК} \times \text{ПОК}; \text{ОК} = \text{ПК} : \text{СР}; \text{РОК} = (\text{ПК} : \text{СР}) \times \text{ПОК}$$

де ОК – оборотність кредиторської заборгованості, ПК – поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, СР – собівартість реалізованої продукції, ПОК – поправочний коефіцієнт до показника оборотності кредиторської заборгованості.

6. Частка неопераційних елементів балансу.

$$\text{РЧН} = \text{ЧН} \times \text{ПЧН}; \text{ЧН} = \text{НА} : \text{АП}; \text{РЧН} = (\text{НА} : \text{АП}) \times \text{ПЧН}$$

де ЧН – частка неопераційних елементів балансу, НА – неопераційні активи, АП – сума активів підприємства, ПЧН – поправочний коефіцієнт до показника частки неопераційних елементів балансу.

7. Покриття фінансових витрат валовим прибутком

$$\text{РПФ} = \text{ПФ} \times \text{ППФ}; \text{ПФ} = \text{ВП} : \text{ЧФ}; \text{РПФ} = (\text{ВП} : \text{ЧФ}) \times \text{ППФ}$$

де ПФ – покриття фінансових витрат валовим прибутком, ППФ – поправочний коефіцієнт до показника покриття фінансових витрат валовим прибутком, ВП – валовий прибуток, ЧФ – чисті фінансові витрати.

Таблиця 13.7

Моделі розрахунку показників для оцінювання кредитоспроможності бізнесу для великих і середніх підприємств в сфері торгівлі

Фінансовий показник	Характеристика	Формула розрахунку	Алгоритм за фінансовою звітністю
Загальної ліквідності	Спроможність підприємства покривати короткострокові зобов'язання за рахунок Оборотних активів	Оборотні активи / Поточні зобов'язання і забезпечення	(Ф. 1 р. 1125 + р. 1100 + р. 1110 + р. 1165 гр. 4) : Ф. 1 р. 1695 гр. 4
Оборотності запасів	Період повного обороту запасів	Запаси / Собівартість реалізованої продукції	(Ф. 1 р. 1100 + р. 1110 гр. 4) x 365 : Ф. 2 р. 2050 гр. 3
Покриття боргу валовим прибутком	Спроможність обслуговування боргу валовим прибутком	Валовий прибуток/ Чисті короткострокові та довгострокові зобов'язання	(Ф. 2 р. 2090 - р. 2095 гр. 3) : (Ф. 1 р. 1510 + р. 1515 + р. 1600 + р. 1610 - р. 1165 гр. 4)
Рівня заборгованості	Частка боргу підприємства до активів	Короткострокові та довгострокові зобов'язання / Валюта балансу (актив)	(Ф. 1 р. 1510 + р. 1515 + р. 1600 + р. 1610 гр. 4) : Ф. 1 р. 1300 гр. 4
Оборотності кредиторської заборгованості	Період повного обороту кредиторської заборгованості	Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги / Собівартість реалізованої продукції	(Ф. 1 р. 1615 гр. 4 x 365) : Ф. 2 р. 2050 гр. 3
Частки неопераційних елементів балансу	Частка активів, яка не має прямого відношення до операційної діяльності підприємства	Неопераційні активи / Валюта балансу (актив)	(Ф. 1 р. 1000 + р. 1030 + р. 1035 + р. 1040 + р. 1045 + р. 1050 + р. 1090 + р. 1155 + р. 1160 + р. 1190 гр. 4) : Ф. 1 р. 1300 гр. 4
Покриття фінансових витрат валовим прибутком	Спроможність фінансування фінансових витрат валовим прибутком	Валовий прибуток (збиток) / Чисті фінансові витрати	(Ф. 2 р. 2090 - р. 2095 гр. 3) : (Ф. 2 р. 2250 - р. 2220 гр. 3)

Таблиця 13.8

Модель розрахунку інтегрального показника кредитоспроможності великого та середнього суб'єкта господарювання в сфері торгівлі

Фінансові показники	Діапазони фінансових показників	Значення діапазону		Поправочні коефіцієнти до показників
		мінімальне	максимальне	
загальної ліквідності	1	Менше ніж 37,6 %		-1,744
	2	37,6 %	58,3 %	-0,460
	3	58,3 %	74,3 %	0,259
	4	74,3 %	99,1 %	0,351
	5	99,1 %	112,4 %	0,675
	6	112,4 %	128,4 %	0,837
	7	Дорівнює або більше ніж 128,4 %		0,857
оборотності запасів	1	Менше ніж 2449,0 %		-0,451
	2	2449,0 %	4309,5 %	0,224
	3	4309,5 %	6775,3 %	0,702
	4	6775,3 %	11774,4 %	0,469
	5	Дорівнює або більше ніж 11774,4 %		-0,481
покриття боргу валовим прибутком	1	Менше ніж 12,3 %		-1,843
	2	12,3 %	36,7 %	-0,788
	3	36,7 %	63,6 %	-0,071
	4	63,6 %	98,3 %	0,367
	5	98,3 %	150,0 %	0,645
	6	150,0 %	231,6 %	1,071
	7	231,6 %	351,2 %	1,133

Фінансові показники	Діапазони фінансових показників	Значення діапазону		Поправочні коефіцієнти до показників
		мінімальне	максимальне	
	8	351,2 %	742,8 %	1,165
	9	Дорівнює або більше ніж 742,8 %		1,198
рівня заборгованості	1	Менше ніж 0,001%		1,258
	2	0,001%	4,9%	0,839
	3	4,9%	9,0%	0,726
	4	9,0%	36,1%	0,360
	5	36,1%	47,3%	-0,152
	6	47,3%	69,4%	-0,440
	7	Дорівнює або більше ніж 69,4%		-1,449
оборотності кредиторської заборгованості	1	Менше ніж 1275,5%		0,243
	2	1272,5%	3389,3%	0,512
	3	3389,3 %	6001,2 %	0,535
	4	6001,2 %	11416,1 %	0,294
	5	Дорівнює або більше ніж 11416,1 %		-0,927
частки неопераційних елементів балансу	1	Менше ніж 3,5 %		0,545
	2	3,5 %	5,6 %	0,451
	3	5,6 %	8,4 %	0,294
	4	8,4 %	13,2 %	0,259
	5	13,2 %	22,3 %	-0,101
	6	22,3 %	38,8 %	-0,291
	7	Дорівнює або більше ніж 38,8 %		-1,331
покриття фінансових витрат валовим прибутком	1	Менше ніж 248,6 %		-1,786
	2	248,6 %	457,1 %	-0,357
	3	457,1 %	699,6 %	-0,271
	4	699,6 %	990,7 %	0,127
	5	990,7 %	1411,6 %	0,536
	6	1411,6 %	1915,6 %	1,027
	7	Дорівнює або більше ніж 1915,6 %		1,081

Таблиця 13.9

Визначення класу боржника - юридичної особи для великого або середнього підприємства за інтегральним показником в сфері торгівлі

Діапазони значень інтегрального показника за класами									
значення	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Більше або дорівнює	+3,77	+3,12	+2,46	+1,80	+1,14	+0,49	-0,17	-0,83	-
Менше ніж	-	+3,77	+3,12	+2,46	+1,80	+1,14	+0,49	-0,17	-0,83

Таблиця 13.10

Трансформація кредитного рейтингу за міжнародною шкалою боржника/країни місцезнаходження боржника/цінного папера в клас боржника

№ з/п	Кредитний рейтинг за міжнародною шкалою за класифікацією:		Клас боржника, що оцінюється за 10 класами	Клас боржника, що оцінюється за 5 класами
	рейтингових агентств «Standard & Poor's» або «Fitch Ratings»	рейтингового агентства «Moody's Investors Service»		
1	від AAA до AA+	від Aaa до Aa1	1	1
2	від AA до AA-	від Aa2 до Aa3	2	
3	від A+ до A-	від A1 до A3	3	
4	від BBV+ до BBV-	від Baa1 до Baа3	4	2
5	від BB+ до BB-	від Ba1 до Ba3	5	
6	від B+ до B-	від B1 до B3	6	3
7	ССС+	Саa1	7	
8	від ССС до ССС-	від Саa2 до Саa3	8	
9	від СС до С	Са	9	4
10	D	С	10	

Таблиця 13.11

Кредитний рейтинг за міжнародною шкалою за класифікацією рейтингів агентств «Standard & Poor's» або «Fitch Ratings»

Кредитний рейтинг за міжнародною шкалою	Характеристика відповідної рейтингової позиції
від AAA до AA+	Найвища кредитна якість. Рейтинги «AAA» означають найнижчий очікуваний ризик дефолту. Вони призначаються лише у випадках виключно високої платоспроможності за фінансовими зобов'язаннями. Дуже малоймовірно, що передбачувані події негативно вплинуть на цю здатність.
від AA до AA-	Дуже висока кредитна якість. Рейтинги «AA» вказують на очікування дуже низького ризику дефолту. Вони вказують на дуже високу здатність платити фінансові зобов'язання. Ця здатність не дуже вразлива до передбачуваних подій.
від A+ до A-	Висока кредитна якість. Рейтинги «A» позначають очікування низького ризику дефолту. Спроможність платити за фінансовими зобов'язаннями вважається високою. Однак ця здатність може бути більш вразливою до несприятливих ділових або економічних умов, ніж у випадку з вищими рейтингами.
від BBB+ до BBB-	Гарна кредитна якість. Рейтинги «BBB» вказують на те, що очікування ризику дефолту наразі низькі. Спроможність платити за фінансовими зобов'язаннями вважається достатньою, але несприятливі ділові або економічні умови, швидше за все, погіршать цю спроможність.
від BB+ до BB-	Спекулятивний. Рейтинги «BB» вказують на підвищену вразливість до ризику дефолту, особливо у випадку несприятливих змін у бізнесі чи економічних умовах з часом; однак існує бізнес або фінансова гнучкість, яка підтримує обслуговування фінансових зобов'язань.
від B+ до B-	Дуже спекулятивний. Рейтинги «B» вказують на наявність істотного ризику дефолту, але залишається обмежений запас надійності. Фінансові зобов'язання наразі виконуються; однак здатність продовжувати платіж вразлива до погіршення ділового та економічного середовища.
від CCC+ до CCC-	Значний кредитний ризик. Дуже низький запас безпеки. Дефолт - це реальна можливість.
від CC до C	Дуже високий рівень кредитного ризику. Якийсь дефолт виглядає ймовірним.
від C+ до C-	Майже за замовчуванням. Розпочався процес дефолту чи процес, схожий на дефолт, або для закритого механізму фінансування платіжна спроможність безповоротно знижена.
RD	Обмеження за умовчанням. Рейтинги «RD» вказують на те, що емітент, на думку Fitch, зіткнувся з незакріпленим дефолтом по виплаті або проблемним обміном боргу за облигацією, позикою чи іншим суттєвим фінансовим зобов'язанням, але не подав заяви про банкрутство, управління, конкурсну процедуру, ліквідацію чи інше офіційне ліквідацію, і не припинив роботу іншим чином.
D	За замовчуванням. Рейтинги «D» вказують на те, що емітент, на думку Fitch, розпочав процедуру банкрутства, управління, конкурсного розгляду, ліквідації чи іншу офіційну процедуру ліквідації, або який іншим чином припинив діяльність, а борг все ще непогашений.

Таблиця 13.12

Кредитний рейтинг за міжнародною шкалою за класифікацією рейтингів агентств «Moody's Investors Service»

Кредитний рейтинг за міжнародною шкалою	Характеристика відповідної рейтингової позиції
Aaa	Зобов'язання з рейтингом Aaa вважаються найвищої якості з мінімальним ризиком.
Aa	Зобов'язання з рейтингом Aa вважаються високоякісними та мають дуже низький кредитний ризик.
A	Зобов'язання з рейтингом A вважаються вище--середніми і мають низький кредитний ризик
Baa	Зобов'язання з рейтингом Baa підлягають помірному кредитному ризику. Вони вважаються середніми і тому можуть мати спекулятивні характеристики.
Ba	Зобов'язання з рейтингом Ba вважаються такими, що містять спекулятивні елементи та піддаються значному кредитному ризику.
B	Зобов'язання з рейтингом B вважаються спекулятивними та мають високий кредитний ризик.

Кредитний рейтинг за міжнародною шкалою	Характеристика відповідної рейтингової позиції
Саа	Зобов'язання з рейтингом Саа вважаються такими, що мають поганий статус і піддаються дуже високому кредитному ризику.
Са	Зобов'язання з рейтингом Са є дуже спекулятивними і, ймовірно, стан дефолту або дуже близький до нього. з певною перспективою відшкодування основної суми та відсотків.
С	Зобов'язання мають рейтинг С як найнижчий клас облігацій і, як правило, перебувають у стані дефолту, з невеликими шансами на повернення основної суми та відсотків.

Модель інтегрального показника кредитоспроможності дозволяє враховувати як наявні моменти величини платіжних активів і платіжних зобов'язань так і фінансовий стан суб'єкта господарювання щодо рівня собівартості реалізованої продукції та валового прибутку.

Разом з тим, слід мати на увазі, що показники кредитоспроможності 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 кредитоспроможності необхідно порівнювати платіжні засоби з платіжними зобов'язаннями за складеним платіжним календарем (табл. 13.13).

Таблиця 13.13

Оперативний платіжний календар підприємства за листопад місяць

(тис. грн.)

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.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Які основні показники використовуються для оцінки фінансових результатів діяльності підприємства?
2. Що таке коефіцієнт безпеки операційної діяльності і як він розраховується?
3. Як оцінюється прибутковість господарської діяльності підприємства?
4. Які функції виконує прибуток підприємства?
5. Дайте визначення поняття «ліквідність активів».
6. Як розрахувати можливість відновлення кредитоспроможності?
7. Як розрахувати можливість збереження кредитоспроможності?
8. Як визначається інтегральний показник кредитоспроможності НБУ?
9. Як визначається кредитний рейтинг боржників?
10. Які показники діяльності бізнесу впливають на кредитоспроможність?
11. Що таке економічна безпека господарської діяльності підприємства?
12. Як визначається валовий прибуток підприємства?
13. Що таке чистий дохід підприємства і як він розраховується?
14. Які витрати враховуються при визначенні беззбиткової господарської діяльності?
15. Як перевіряється достовірність розрахунку показників точки беззбитковості?
16. Що таке Economic Value Added (EVA) і як він розраховується?
17. Який показник використовується для визначення прибутку на акцію (EPS)?
18. Що таке Cash Flow Return on Investment (CFROI) і як він розраховується?
19. Як розподіляється прибуток підприємства для задоволення потреб держави, працівників і власників?
20. Що свідчить про фінансову стійкість та інвестиційну привабливість підприємства?

14. ПОКАЗНИКИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Важливою складовою оцінювання ефективності бізнесу є його інвестиційно-інноваційна діяльність.

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.

Об'єктами інвестування в бізнесу можуть бути:

1. Необоротні активи в складі нематеріальних активів, основних засобів та фінансових вкладень, які забезпечують здійснення господарської діяльності та створення її об'єктів.

2. Виробничі запаси в частині приросту залишків для безперебійного забезпечення господарської діяльності.

3. Вкладення в людський капітал для формування інтелекту, знань, мотивації, здібностей, підвищення продуктивності праці та якісного життя персоналу бізнесу.

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, необхідних бізнесу.

Інвестиції в людський капітал – це витрати коштів для створення або збільшення людських характеристик заради підвищення ефективності їх використання для зростання доходів особи і бізнесу.

Людський капітал бізнесу характеризується категоріями на рівні суб'єктів господарювання: робоча сила, трудові ресурси, персонал, трудовий потенціал. Інвестування в людський капітал формує активний ресурс для бізнесу, що дозволяє активізувати пасивні ресурси в складі активів суб'єктів господарювання. Інвестиції в людський капітал відбуваються через інструменти освіти, спеціальної підготовки, підвищення кваліфікації, перепідготовки, господарської діяльності, зміцнення здоров'я, результатом яких є інноваційне зростання бізнесу.

Інвестиційна діяльність бізнесу 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 бізнесу. Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності.

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.

Основними джерелами інвестиційної діяльності бізнесу є створений чистий прибуток, сума нарахованої амортизації, що надходить з доходами від реалізації та безповоротні надходження стейкхолдерів (рис. 14.1).

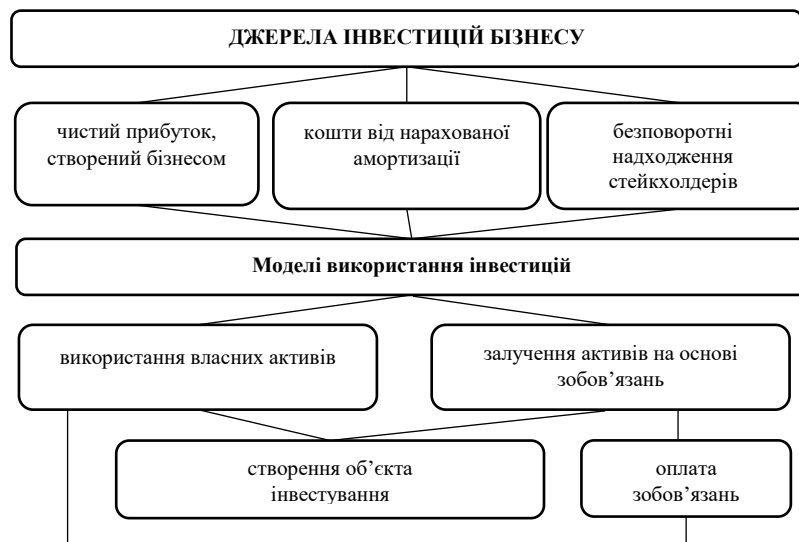


Рис. 14.1. Алгоритм процесу інвестування в бізнес

Мета оцінювання стану розвитку інвестиційної діяльності бізнесу 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 оцінювання ефективності бізнесу 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 бізнесу щодо

джерел ресурсів і об'єктів інвестицій (табл. 14.1).

Таблиця 14.1

Баланс фінансових ресурсів та об'єктів інвестицій підприємства

Показники	Джерела				Об'єкти				
	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
✓ внески до статутного капіталу	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 р.	✓ фінансові інвестиції	150,0	0,9	30,6	25,6
Залучені, в тому числі:	2265,3	13,2	1900,2	5,2 р.	✓ інші	34,7	0,2	14,2	69,3
✓ довгострокові зобов'язання	1278,0	7,4	1094,6	6,0 р.	Оборотні активи, в тому числі:	1988,9	11,6	295,8	17,5
✓ зовнішні поточні зобов'язання	506,9	3,0	401,5	3,8 р.	✓ запаси	1507,6	8,7	165,7	12,3
✓ внутрішні поточні зобов'язання	471,8	2,7	398,7	5,5 р.	✓ 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 р.	✓ 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

Як видно з табл. 14.1, 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 %. 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. 14.2).

Таблиця 14.2

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	825,2	4,8	257,6	1,4	-567,6	-68,8	-3,4

Показники	Періоди				Відхилення		
	минулий		поточний		+-	%	пунктів в структурі
	тис. грн.	%	тис. грн.	%			
у формування власного капіталу							
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

За даними табл. 14.2, 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 використовується 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 в минулому та поточному періоді, а також відповідно до стратегії розвитку бізнесу в майбутньому (табл. 14.3, 14.4, 14.5, 14.6, 14.7, 14.8).

Таблиця 14.3

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 14.4

Аналіз об'єктів інвестицій за групами нематеріальних активів

Групи об'єктів інвестицій	Періоди				Відхилення		
	минулий		поточний		+-	%	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. 14.3 і 14.4 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. 14.5).

Таблиця 14.5

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 (вирощування) 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

За наведеними даними в табл. 14.5, 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 погіршились.

Для вивчення цільового використання коштів амортизаційних відрахувань на об'єкти інвестування здійснюється аналіз напрямів їх розміщення за елементами інвестиційної діяльності (табл. 14.6).

Таблиця 14.6

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

Як видно з табл. 14.6, 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. 14.7).

Таблиця 14.7

Аналіз використання амортизаційних відрахувань за напрямами інвестиційної діяльності

Показники	Періоди				Відхилення		
	минулий		поточний		+-	%	пунктів у структурі
	тис грн.	%	тис. грн.	%			
Нараховано	5506,0	x	5932,7	x	426,7	7,8	x
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 (вирощування) довгострокових біологічних активів	394,7	7,2	401,5	6,8	6,8	1,7	-0,4
◆ погашення отриманих на капітальних інвестиціях позик	206,1	3,7	397,2	6,7	191,1	92,7	3,0

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 вирощуванню довгострокових біологічних активів.

Завершуючи аналіз даних щодо об'єктів інвестицій підприємства, слід оцінити інвестиційну діяльність у сфері фінансових інвестицій (табл. 14.8).

Таблиця 14.8

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

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. 14.9).

Таблиця 14.9

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

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.

Повертаючись до аналізу показників, наведених в табл. 14.1 – 14.9, підкреслимо, що основними джерелами 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.

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 (ПР). Звідси, величина інвестованих коштів через n років (ІК _{n}) дорівнює:

$$IK_n = IK \times (1 + n \times PR).$$

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.

$$IK_n = IK \times (1 + PR)^n.$$

Вираз $1+PR$ показує, скільки буде коштувати інвестиція через рік. Обернене його значення $1:(1+PR)$ дає змогу визначити скільки сьогодні буде коштувати інвестиція за її вартістю через рік. Водночас, рівень прибутковості інвестицій (ПР), тобто її процентна ставка для розрахунків, визначається за формулою:

$$PR = PR_{\phi} + PR_p,$$

де PR_{ϕ} - фактична прибутковість об'єктів інвестицій; PR_p - рівень прибутковості інвестицій за їх можливий ризик.

Принципово важливим є питання, як визначити граничне значення рівня прибутковості інвестицій (ПР). 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.

$$TOI = IB : ЧГП \rightarrow \text{роки (ЧР)}.$$

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).

$$TOI = IB : АМ = СВІ.$$

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.

$$TOI = \min ЧР, \text{ при якому } \sum ЧГП > IB.$$

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.

$$AP = \sum ЧП_{ТВІ}$$

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.

$$РПІ = СЧП : ІВ, \text{ де } СЧП = AP : ТВІ.$$

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 (АМ + ЧП).

Поточну вартість майбутніх чистих грошових надходжень від інвестицій розраховують за формулою:

$$ЧГД = \sum \frac{ЧГП}{(1 + ПР)^n},$$

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):

$$ЧПД = ЧГД - ІВ.$$

Додатне число ЧПД, тобто якщо $ЧПД > 0$, вказує на доцільність інвестування коштів, оскільки об'єкт діяльності є прибутковим. За від'ємного значення ЧПД, якщо $ЧПД < 0$, інвестування здійснювати не доцільно. Якщо $ЧПД = 0$, 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 ($ТОІ_{ЧГД}$).

$$ТОІ_{ЧГД} = \min ЧР \text{ при якому } \sum ЧГД > ІВ.$$

Оскільки дисконтування зменшує грошовий потік, то термін цієї окупності інвестицій завжди триваліший від простого терміну окупності (ТОІ).

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).

$$ДПІ = ЧПД_c : ІВ; \text{ } ЧПД_c = \sum ЧПД : ТВІ.$$

Очевидно, що якщо:

$ДПІ > 0$ – інвестиційні витрати доцільно здійснювати;

$ДПІ < 0$ – інвестиційні витрати формують збитки;

$ДПІ = 0$ – 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

$$\text{НПІ} = \text{ПР}, \text{ при якому } \text{ЧГД} = 0.$$

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; ПСІ – 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.

Для розрахунку НПІ використовують формулу:

$$\text{НПІ} = \text{ПР}_{\text{п}} + \frac{\text{ЧПД}_{\text{прп}}}{\text{ЧПД}_{\text{прп}} - \text{ЧПД}_{\text{прн}}} \cdot (\text{ПР}_{\text{н}} - \text{ПР}_{\text{п}}),$$

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. 14.10).

Таблиця 14.10

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	54	79	76	72	281
Витрати на участь персоналу в бізнесі	21	31	29	28	109
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

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 14.10 наведені вихідні показники, які визначають грошові потоки підприємства від інвестиції. Виходячи з алгоритмів розрахунку, обчислимо показники ефективності інвестицій.

Розрахунок показників:

$$1. \text{ТОІ} = 725 (12\text{міс.}) + 830 (12\text{міс.}) + \frac{2000 - 725 - 830}{815 : 12} (7\text{міс.}) = 31 \text{ місяць.}$$

$$2. \text{РПІ} = \frac{(225 + 330 + 315 + 300) : 4}{2000} = 0,146 \cdot 100 = 14,6 \text{ \%}.$$

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%.

$$4. \text{ТОІ}_{\text{чгд}} = 630 (12\text{міс.}) + 629 (12\text{міс.}) + 536 (12\text{міс.}) + \frac{2000 - 630 - 629 - 536}{457 : 12} (6\text{міс.}) = 41 \text{ місяць.}$$

$$5. \text{ДПІ} = \frac{252 : 4}{2000} = 0,0315 \cdot 100 = 3,15 \text{ \%}.$$

$$6. \text{НПІ} = 20 + \frac{37}{37 - (-142)} \cdot (25 - 20) = 21,03 \text{ \%}.$$
 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:

$$\text{ПФІ} = \frac{\text{ВІК} - \text{ВІП}}{\text{ВІП}} = \frac{\text{ВІК}}{\text{ВІП}} - 1,0.$$

В даній формулі ВІП і ВІК – відповідно, вартість інвестицій на початок (ціна придбання або ринкова ціна) і кінець (ринкова ціна і доходи за період) періоду.

$$\text{ВІК} = \text{РЦ} + \text{Д} \quad \text{РЦ} = \text{БВ} + (\text{РЦ} - \text{БВ})$$

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:

$$\text{ПЗ} = \text{НВ} - \text{ЦП}; \text{ПР} = \text{ПЗ} : \text{ТІ}; \text{РП} = \text{ПР} : \text{ЦП} \cdot 100;$$

$$ЗП = ПЗ : ЦП \cdot 100.$$

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):

$$СП = НВ \cdot СВ : 100; \text{ ПП} = СП : ЦП \cdot 100$$

Фіксована ставка відсотка (СВ), встановлена 9% річних.

$$СП = 150,0 \cdot 9\% : 100 = 13,5 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ПП} = 13,5 : 144,9 \cdot 100 = 9,3\%.$$

в) загальний прибуток (П) і прибутковість від інвестицій (ПІ):

$$П = ПЗ + (СП \cdot ТІ), \text{ ПІ} = П : ЦП \cdot 100$$

$$П = 5,1 + (13,5 \cdot 3) = 45,6 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ПІ} = 45,6 : 144,9 \cdot 100 = 31,5\%, \text{ в розрахунку на рік } 10,5\% (31,5 : 3).$$

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).

$$\text{ПФІ} = Д : І.$$

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 x 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.

Основним джерелом приросту економічного потенціалу бізнесу 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.

Для бізнесу 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.

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 упаковці 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 роздрібної 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 установа 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 продуктові 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 продуктовими інноваціями. З іншого боку, прийняття нової концепції маркетингу, що припускає значну зміну в дизайні якого-небудь вже існуючого продукту, є маркетинговою, але не продуктовою 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 продуктовою 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 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, упровадження 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.

Інноваційна діяльність бізнесу супроводжується різноманітними результатами щодо її ефективності (рис. 14.2).

Оцінювання діяльності бізнесу за об'єктами інновацій здійснюється результативними показниками: чистий прибуток, рентабельність, створена додана вартість, ринкова вартість суб'єкта господарювання. Ефективність інвестицій на впровадження інноваційних об'єктів в

діяльність бізнесу оцінюється за методикою результативності інвестицій.



Рис.14.2. Система ефектів від інноваційної діяльності бізнесу

Водночас, окремі зміни в бізнесі при оцінюванні його ефективності не доцільно визнавати 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.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що таке інвестиційно-інноваційна діяльність бізнесу?
2. Яка роль інвестиційної діяльності в сталому розвитку підприємства?
3. Які типи активів можуть бути об'єктами інвестування?
4. Що відноситься до необоротних активів у складі інвестицій?
5. Як вкладення в людський капітал впливають на бізнес?
6. Які інструменти використовуються для інвестування в людський капітал?
7. Як характеризуються інвестиції з економічної точки зору?
8. Які джерела фінансування інвестиційної діяльності існують?
9. Яка різниця між власними і залученими фінансовими ресурсами для інвестицій?
10. Що таке бюджетні інвестиційні асигнування?
11. Як визначається ефективність інвестиційної діяльності бізнесу?
12. Які чинники впливають на рентабельність інвестицій?
13. Як оцінюються баланси інвестиційних потоків підприємства?
14. Які основні показники аналізуються при оцінці інвестиційної діяльності?
15. Як інвестиційна діяльність пов'язана з ризиками?
16. Які основні джерела фінансових ресурсів для інвестицій?
17. Що таке амортизаційні відрахування і як вони використовуються?
18. Яка роль чистого прибутку в інвестиційній діяльності?
19. Як аналізуються об'єкти інвестицій за групами основних засобів?
20. Які групи нематеріальних активів аналізуються в інвестиційній діяльності?
21. Що таке інноваційна діяльність?
22. Які напрями інноваційної діяльності?
23. Які об'єкти інноваційної діяльності?
24. Які розрізняють типи інновацій?
25. Дайте характеристику продуктовим інноваціям.
26. Дайте характеристику процесовим інноваціям.
27. Дайте характеристику маркетинговим інноваціям.
28. Дайте характеристику організаційним інноваціям.
29. Яка система ефектів від інноваційної діяльності?

15. ПОКАЗНИКИ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ БІЗНЕСУ

В умовах ринкової економіки основним комплексним критерієм, що характеризує самодостатній розвиток підприємства є його вартість яка забезпечує інтереси різних стейкхолдерів бізнесу.

Будь-який бізнес – це підприємництво як самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність організована в межах певного суб'єкта господарювання, що здійснюється з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Суб'єкт господарювання для здійснення бізнесу формує певний потенціал ресурсів своїх можливостей, який забезпечують йому відповідне становище на ринку.

Виходячи з правил оціночної діяльності, бізнес – це певна господарська діяльність, яка провадиться або планується для провадження з використанням активів цілісного майнового комплексу.

Оцінка майна бізнесу проводиться з дотриманням принципів корисності, попиту і пропонування, 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 пропонування відображає співвідношення пропонування 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 пропонування 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 фактору 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.

Суб'єкт господарювання як об'єкт ринкових угод, характеризується і низкою специфічних особливостей, серед яких можна виділити такі:

– по-перше, це товар інвестиційний, тобто товар, вкладення в який здійснюються з метою віддачі в майбутньому. Процеси здійснення витрат і одержання доходів роз'єднані в часі, а розмір останніх не відомий і має імовірнісний характер. Якщо майбутні доходи з урахуванням часу їхнього одержання виявляються меншими за витрати на придбання інвестиційного товару, він утрачає свою інвестиційну привабливість і потенціал його знецінюється. Таким чином, поточна вартість майбутніх доходів, які може одержати власник, є верхньою межею ринкової ціни з боку покупця;

– по-друге, підприємство є системою, але продаватися може як система в цілому, так і окремі її підсистеми й елементи. У цьому випадку руйнується його зв'язок з конкретною організаційно-економічною формою, елементи потенціалу підприємства стають основою формування іншої, якісно нової системи. Фактично товаром стає не само підприємство, а окремі його складові;

– по-третє, потреба в цьому товарі залежить від процесів, що відбуваються як усередині нього самого, так і в зовнішньому середовищі. Причому, з одного боку, нестабільність у суспільстві обумовлює нестійке становище підприємства, з іншого боку, нестійкість самого підприємства безпосередньо впливає на формування національного багатства держави та її самодостатній розвиток, а також стабільне функціонування територіальних громад.

Для забезпечення господарської діяльності кожне підприємство має мати визначене майно, яке відображається в його балансі як активи які є економічними ресурсами. Активи – це ресурси, що контролюються підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Більшість українських підприємств господарюють в умовах ризиків повномасштабної війни з російським агресором характеризуються, низькою якістю активів, збитковістю, дефіцитом власних економічних ресурсів, високою дебіторською та кредиторською заборгованістю, незадовільною кредитоспроможністю.

Значний вплив на діяльність підприємств мають також наявні економічні проблеми в державі, щодо інфляційних процесів, зростання зовнішнього боргу, дефіциту бюджетів, зовнішньоекономічної діяльності, інвестиційної привабливості та надійності в організації бізнесу.

Війна спричинила масштабні збитки економіці України та її національному багатстві. Зазнали втрат виробничі потужності та людський капітал як основні складові вартості бізнесу.

За оцінкою Світового банку за два роки війни Україні завдана шкода, яка потребує на відновлення біля 500 млрд дол США.

Потреба в оцінці підприємства виникає у таких випадках: оцінюванні національного багатства держави і територіальних громад та майнового потенціалу бізнесу; прийнятті рішення про здійснення інвестування; припиненні діяльності; продажу; застави; визначення вартості часток власникам; розрахунку кредитоспроможності.

Активи які інвестуються у підприємство для здійснення господарської діяльності поділяються за структурою на необоротні, оборотні та активи утримувані для продажу, а джерелами інвестування: власні, інвестовані власниками та залучені – інвестовані кредиторами на умовах зобов'язань бізнесу. Всі інвестори підприємства на постійній і тимчасовій основі є його стейкхолдерами.

Загальна модель формування активів підприємства та його інвесторів наступна:

$$АП = НА + ОА + ПА = ДІ = ВІ + ЗІ; ВІ = ВК + ЗВ; ЗІ = ДЗ + ПЗ + ЗП,$$

де АП – сума активів підприємства; НА – вартість необоротних активів; ОА – вартість оборотних активів; ПА – вартість активів утримуваних для продажу; ДІ – сума інвестицій для формування активів; ВІ – вартість інвестицій власників; ЗІ – вартість залучених інвестицій; ВК – власний капітал; ЗВ – створені забезпечення для можливих внутрішніх витрат як гарантії розвитку бізнесу; ДЗ – довгострокові зобов'язання; ПЗ – поточні зобов'язання; ЗП – зобов'язання пов'язані з активами утримуваними для продажу.

В процесі оцінювання підприємства за наявними активами визначається декілька видів його вартості: балансова, первісна, ринкова, справедлива.

Балансова вартість підприємства визначається як сума активів відображена у Балансі (Звіті про фінансовий стан) за їх обліковою ціною на рахунках бухгалтерського обліку.

$$\text{БВП} = \text{БНА} + \text{БОА} + \text{ВАП}; \quad \text{БВП} = \text{ВКП} + \text{ЗПК}; \quad \text{БВП} = \text{ЗВІ} + \text{ЗЗІ},$$

де БВП – балансова вартість підприємства; БНА – балансова вартість необоротних активів; БОА – балансова вартість оборотних активів; ВАП – вартість активів утримуваних для продажу; ВКП – сума власного капіталу; ЗПК – сума зовнішніх інвестицій в бізнес; ЗВІ – зобов'язання бізнесу власникам підприємства; ЗЗІ – зобов'язання перед зовнішніми інвесторами.

Первісна вартість підприємства характеризується сумою його активів за ціною первісного їх надходження.

$$\text{ПВП} = \text{ПНА} + \text{ПОА} + \text{ВАП}; \quad \text{ПНА} = \text{БНА} + \text{ЗНА}; \quad \text{БНА} = \text{ПНА} - \text{ЗНА}; \quad \text{ЗНА} = \text{ПНА} - \text{БНА};$$

$$\text{ПОА} = \text{ОВА} + \text{ЗМП} + \text{ВМВ} + \text{РСБ},$$

де ПВП – первісна вартість підприємства; ПНА – первісна вартість необоротних активів; ПОА - первісна вартість оборотних активів; ЗНА – сума зносу необоротних активів; ОВА – облікова вартість активів; ЗМП - знос малоцінних предметів в експлуатації; ВМВ – вартість малоцінних предметів в експлуатації; РСБ – резерв сумнівних боргів щодо дебіторської заборгованості.

Ринкова вартість підприємства визначається за обліковою ідентифікаційною оцінкою активів на основі розрахунку потенційної ціни їх продажу.

$$\text{РВП} = \text{ЧАП} = \text{ВКП}; \quad \text{РВП} = \text{БВП} - \text{ЗБІ}; \quad \text{РРП} = \text{БВП} + \text{ДКА} - \text{ЗБІ}; \quad \text{ДКА} = \text{ДДН} + \text{ДПЗ} + \text{ДСБ};$$

$$\text{РРП} = \text{РЧА} + \text{ДКА} + \text{ДРП}; \quad \text{РЧА} = \text{ВКП} + \text{СЗП},$$

де РВП – ринкова вартість бізнесу за балансом; ЧАП – чиста вартість активів; РЧА – розрахункова вартість чистих активів; ЗБІ – зобов'язання бізнесу перед зовнішніми інвесторами; ВКП – власний капітал підприємства; РРП – розрахункова ринкова вартість бізнесу; ДКА – дохід який можливо одержати від корисності активів при їх продажі (постачанні); ДДН – дохід від корисності необоротних активів; ДПЗ - дохід від корисності запасів; ДСБ – дохід від корисності сумнівних боргів; ДРП – вартість ділової репутації бізнесу (гудвіл); СЗП – створені забезпечення підприємства для можливих внутрішніх потреб бізнесу.

Можливий дохід від корисності активів – це здатність економічних ресурсів генерувати доходи які перевищують їх оціночну вартість за балансом.

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.

Справедлива вартість підприємства визначається на активному ринку з продажу його власного капіталу як часток власників та акцій.

$$\text{СВБ} = \text{РРВ} \pm \text{РЦР},$$

де РЦР – різниця між розрахунковою ціною на бізнес і ціною за якою можливо його продати на активному ринку.

Відповідно до національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку справедлива вартість – сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов.

Активний ринок – ринок, якому притаманні такі умови:

- предмети, що продаються та купуються на цьому ринку, є однорідними;
- у будь-який час можна знайти зацікавлених продавців і покупців;
- інформація про ринкові ціни є загальнодоступною.

Функціональна схема перетворення ресурсного потенціалу бізнесу в ринкову вартість суб'єкта господарювання наведена на рис. 15.1.

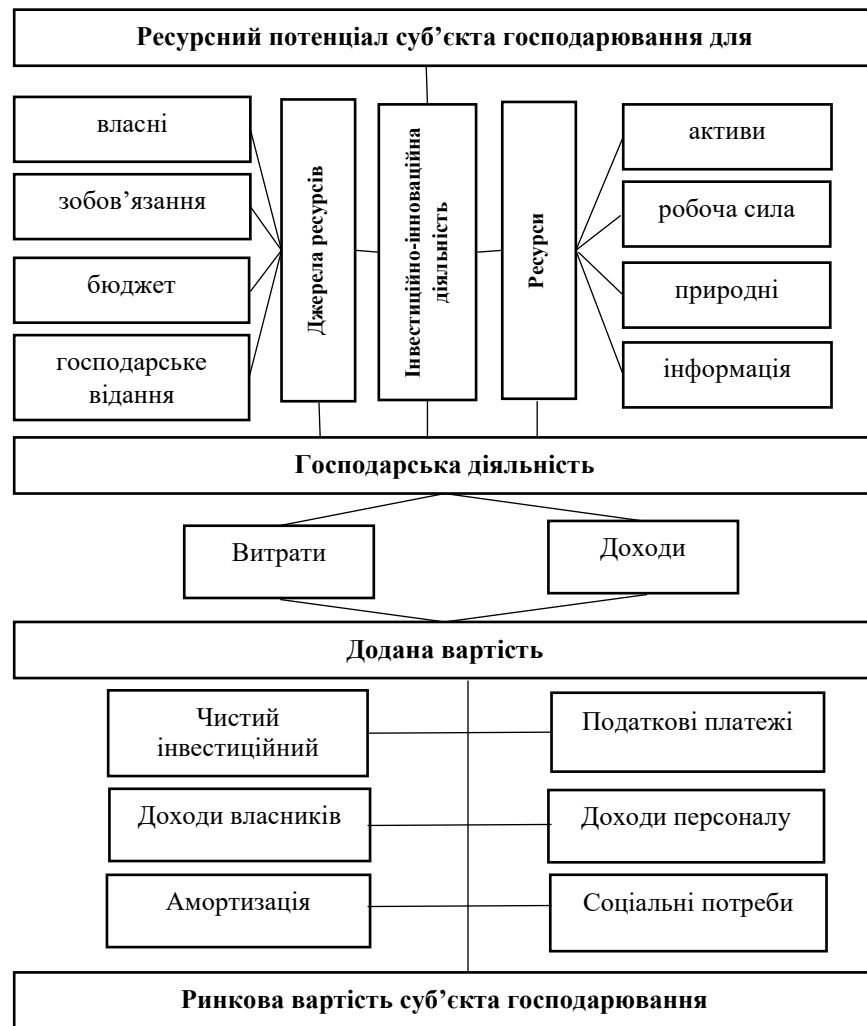


Рис. 15.1. Функціональна схема перетворення ресурсного потенціалу бізнесу в ринкову вартість суб'єкта господарювання

Справедливі ціни на бізнес, як правило, формуються на фондовому ринку, який в Україні поки що не використовується, а потенціал суб'єктів господарювання характеризується дуже низькою ліквідністю.

Проблеми функціонування бізнесу в Україні обумовлюють необхідність пошуку дієвих інструментів управління його вартістю через формування прибутку як основного джерела розвитку суб'єктів господарювання, держави і територіальних громад.

Безумовним пріоритетом національної економіки має стати максимізація виробництва внутрішнього продукту для задоволення потреб фронту та тилу, а це можливо при повному та ефективному використанні всіх активів і людського капіталу України.

Розвиток ринкових відносин обумовлює необхідність оцінювання вартості майнових прав кожного власника бізнесу, які формуються наявними акціями або частками активів в статутному капіталі. Сума номінальної вартості акцій (часток активів, паїв, фінансових інвестицій) всіх власників суб'єкта господарювання формує статутний капітал.

Відповідно до статті 9 Закону України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки», акція – це іменний цінний папір, що посвідчує майнові права його власника (акціонера), включаючи право на отримання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів та право на отримання частини майна акціонерного товариства у разі його ліквідації, право на управління акціонерним товариством та інші права, передбачені законодавством.

В акціонерному товаристві можуть формуватися наступні пакети акцій:

1) домінуючий контрольний пакет акцій – пакет у розмірі більше 95 відсотків простих акцій акціонерного товариства;

2) значний контрольний пакет акцій – пакет у розмірі більше 75 відсотків простих акцій публічного акціонерного товариства;

3) значний пакет акцій – пакет у розмірі 5 і більше відсотків простих акцій акціонерного товариства;

4) контрольний пакет акцій – пакет у розмірі більше 50 відсотків простих акцій акціонерного товариства.

Порогові значення пакетів акцій формуються в розмірі 5, 10, 15, 20, 25, 30, 50, 75, 95, 100 відсотків голосуючих акцій публічного акціонерного товариства, а також 5, 25, 50, 95, 100 відсотків голосуючих акцій приватного акціонерного товариства.

Потреба оцінювання вартості майнових прав виникає як з боку власника, так і з боку інвестора-покупця. Справедлива ціна майнових прав (акцій, часток активів, паїв, фінансових інвестицій) в статутному капіталі залежить від цін пропозицій та цін попиту на ринку.

Оцінка вартості пакетів акцій акціонерних товариств (часток активів, паїв, фінансових інвестицій) здійснюється для будь-яких цілей, у тому числі:

- при операціях купівлі-продажу акцій;
- для викупу акцій у міноритарних акціонерів, у тому числі в рамках процедур squeeze-out і sell-out;
- для документального підтвердження незалежним оцінювачем вартості транзакцій з акціями при перевірках контролюючих і податкових органів;
- для проведення загальних зборів акціонерів акціонерного товариства;
- для надання інформації у Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку;
- для цілей трансфертного ціноутворення;
- під час проходження аудиторської перевірки акціонерного товариства незалежним аудитором;
- для отримання дозволу на концентрацію та узгоджені дії в Антимонопольному комітеті України;
- при оподаткуванні інвестиційного прибутку від операцій з акціями;
- при переоцінці активів за національними і міжнародними стандартами (НП(С)БО, МСБО і МСФЗ) для цілей бухгалтерському обліку;
- для проходження процедур Compliance у фінансових та банківських установах в Україні і міжнародних юрисдикціях;
- для проходження фінансового моніторингу під час здійснення грошових транзакцій у процесі операцій купівлі-продажу активів, корпоративних прав, пакетів акцій тощо;
- для підтвердження майнового та фінансового стану прямих власників та кінцевих бенефіціарів фінансових та страхових компаній;
- при примусовій реалізації належних боржнику акцій у разі звернення стягнення на його майно у виконавчому провадженні;
- при відчуженні належних боржнику акцій у процедурі його банкрутства;
- при внесення акцій до статутного капіталу юридичної особи;
- при передачі акцій у заставу;
- у ході процедури злиття і поглинання акціонерного товариства;
- у ході проведення процедури Due Diligence (юридичного аудиту) акціонерного товариства;
- при розробці бізнес-плану інвестиційного проекту розширення існуючого бізнесу або створення нових напрямків діяльності на основі існуючого майнового комплексу (бізнесу);
- в процесі розгляду судових спорів та корпоративних конфліктів;
- при даруванні, обміну, успадкуванні акцій;
- для інформування акціонерів про поточну ринкову вартість акцій;

- для будь-яких інших цілей, відповідно до потреб замовника.

Оцінка акцій – це методологічний процес визначення ринкової вартості пакету акцій акціонерного товариства станом на певну дату оцінки.

Формування справедливої ціни майнових прав передбачає дотримання низки умов:

- ✓ ринок акцій має бути організованим, а інформація про котирування та події, що відбуваються на ринку, доступною для всіх зацікавлених осіб;
- ✓ на ринку акцій повинна бути представлена певна множина незалежних його учасників, оскільки в іншому випадку існує ризик встановлення маніпулятивних цін, які формуватимуться під впливом обмеженої кількості учасників;
- ✓ учасники ринку повинні діяти без примусу, враховуючи вплив різноманітних чинників макро- і мікрорівнів;
- ✓ інфраструктура ринку повинна забезпечувати всім учасникам ринку дотримання законності та встановлених норм ділового обігу.

Для оцінювання вартості акцій (часток активів, паїв, фінансових інвестицій) використовуються три підходи: майновий, дохідний та порівняльний.

Методика оцінювання визначається в Порядку визначення оціночної вартості пакетів акцій акціонерних товариств, що пропонуються для продажу на аукціоні, затвердженому наказом Фонду державного майна України № 1456 від 23.12.2019 р.

Узгодження результатів розрахунку оціночної вартості однієї акції (1 грн. майнових прав статутного капіталу), отриманих із застосуванням усіх методичних підходів, що пропонуються у вищезазначеній Методиці, проводиться залежно від величини вартості акцій (майнових прав), які пропонуються для продажу за схемою узгодження результатів оцінки, наведеної у табл. 15.1.

Таблиця 15.1

Схема узгодження результатів оцінки акцій (майнових прав)

Методичні підходи, які застосовувались	Питома вага методичного підходу											
	до 25 % статутного капіталу включно			від 25 % до 50 % статутного капіталу включно			від 50 % до 75 % статутного капіталу			75 % статутного капіталу і більше		
	МП	ДП	ПП	МП	ДП	ПП	МП	ДП	ПП	МП	ДП	ПП
Майновий, дохідний та порівняльний підходи	0,2	0,2	0,6	0,3	0,2	0,5	0,4	0,2	0,4	0,4	0,3	0,3
Майновий та дохідний підходи	0,4	0,6	х	0,5	0,5	х	0,6	0,4	х	0,6	0,4	х
Дохідний та порівняльний підходи	х	0,3	0,7	х	0,4	0,6	х	0,5	0,5	х	0,6	0,4
Майновий та порівняльний підходи	0,3	х	0,7	0,4	х	0,6	0,5	х	0,5	0,6	х	0,4

* майновий підхід (МП), дохідний підхід (ДП), порівняльний підхід (ПП)

Розрахунок оціночної вартості майнових прав з використанням майнового підходу здійснюється на підставі показників за такими формулами:

- для майнових прав за акціями:

$$ВМП = (СВА - СВЗ) : (ЗКА \times КО \times КМП);$$

- для інших майнових прав (часток активів, паїв, фінансових інвестицій):

$$ВМП = (СВА - СВЗ) : (ВСК \times ВМО \times КМП),$$

де ВМП – оціночна вартість майнових прав, визначена шляхом застосування майнового підходу, грн. коп.; ВМО – вартість майнових прав для оцінки часток активів, паїв, фінансових інвестицій, грн. коп.; СВА – сукупна вартість усіх активів суб'єкта господарювання, грн. коп.; СВЗ - сукупна балансова вартість усіх довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень, а також зобов'язань, пов'язаних з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття, грн. коп.; КО - кількість акцій для оцінювання, шт.; ЗКА – загальна кількість

випущених акцій, на які поділений статутний капітал, шт.; ВСК – вартість статутного капіталу, грн. коп.; КМП – коефіцієнт властивостей майнових прав, визначений згідно із табл. 15.2.

Таблиця 15.2

Коефіцієнти властивостей майнових прав (КМП)

Розмір пакета акцій, що оцінюється	Розмір коефіцієнта властивостей
До 25 % від статутного капіталу включно	0,7
Від 25 % до 50 % від статутного капіталу включно	0,8
Від 50 % до 75 % від статутного капіталу	0,9
75 % статутного капіталу і більше	1

Застосування майнового підходу оцінки передбачає визначення чистої вартості активів, яка обчислюється як різниця між вартістю його активів та вартістю його зобов'язань. Якщо результат розрахунку виявиться від'ємною величиною, розрахунок оціночної вартості із застосуванням майнового підходу не підлягає використанню.

Розрахунок оціночної вартості однієї акції (1 грн. вартості майнових прав) здійснюється шляхом ділення вартості майнових прав на кількість акцій (статутну вартість капіталу у такому пакеті). Якщо результат розрахунку виявиться менше ніж одна копійка, вартість однієї акції (статутної вартості майнових прав) становить одну копійку.

Як приклад, розглянемо розрахунок вартості майнових прав:

1. Для майнових прав при продажі акцій:

Таблиця 15.3

Розрахунок оціночної вартості акцій із застосуванням майнового підходу

№ з/п	Показники	Одиниця вимірювання	Значення
1	Сукупна вартість усіх активів суб'єкта господарювання згідно з балансом станом на 31.12.2024 р.	грн. коп.	1224406501,92
2	Сукупна балансова вартість довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень, а також зобов'язань, пов'язаних з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	грн. коп.	593764310,48
3	Кількість акцій, що пропонується для продажу	шт.	5000000
4	Загальна кількість випущених акцій	шт.	28600000
5	Коефіцієнт властивостей за табл. 15.2	коефіцієнт	0,7
6	Оціночна вартість акцій, що пропонується для продажу	грн. коп.	77176491,96
7	Оціночна вартість однієї акції, що пропонується для продажу	грн. коп.	1544

2. Для майнових прав (часток активів, паїв, фінансових інвестицій):

Таблиця 15.4

Розрахунок оціночної вартості майнових прав із застосуванням майнового підходу

№ з/п	Показники	Одиниця вимірювання	Значення
1	Сукупна вартість усіх активів суб'єкта господарювання згідно з балансом станом на 31.12.2024 р.	грн. коп.	946749347,45
2	Сукупна балансова вартість довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень, а також зобов'язань, пов'язаних з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	грн. коп.	407993354,58
3	Вартість майнових прав за статутним капіталом, що пропонується для продажу	грн. коп.	35000000,00
4	Загальна вартість майнових прав за статутним капіталом	грн. коп.	81500000,00
5	Коефіцієнт властивостей за табл. 15.2	коефіцієнт	0,8
6	Оціночна вартість майнових прав, що пропонується для продажу	грн. коп.	231367604,30
7	Оціночна вартість 1 грн. майнових прав за статутним капіталом, які пропонується для продажу	грн. коп.	5,29

В процесі оцінки окремих активів за балансом необхідно звернути увагу на дотримання методики формування їх балансової вартості та відповідності її справедливій ціні.

Методика формування балансової вартості активів визначена для:

- 1) нематеріальних активів – НП(С)БО 8 «Нематеріальні активи»;
- 2) основних засобів та малоцінних необоротних матеріальних активів – НП(С)БО 7 «Основні засоби»;
- 3) запасів (виробничі товари) – НП(С)БО 9 «Запаси»;
- 4) дебіторської заборгованості – НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»;
- 5) фінансових інвестицій – НП(С)БО 12 «Фінансові інвестиції»;
- 6) готової продукції – НП(С)БО 16 «Витрати»;
- 7) біологічних активів – НП(С)БО 30 «Біологічні активи».

На формування справедливої вартості активів при застосуванні майнового підходу впливають ризики:

- нарахованої амортизації, яка регулюється нормами Податкового кодексу України та облікової політикою суб'єкта господарювання;
- ринкової ціни в результаті можливого продажу активів;
- виробничої собівартості готової продукції без врахування витрат, пов'язаних з управлінням бізнесу та збутовою діяльністю;
- результативності фінансових інвестицій, які пропонуються для продажу;
- рівня сумнівності дебіторської заборгованості;
- суттєвості облікової інформації відповідно до листа Мінфіну від 29.07.2003 р. № 04230-04108 «Щодо суттєвості у бухгалтерському обліку і звітності». Для визначення суттєвості окремих об'єктів обліку, що відносяться до активів, зобов'язань і власного капіталу підприємства, за орієнтовний поріг суттєвості приймається величина у 5 відсотків від підсумку відповідно всіх активів, всіх зобов'язань і власного капіталу.

Дохідний підхід до оцінки майнових прав застосовується шляхом капіталізації грошового потоку з поправкою на коефіцієнт властивостей за табл. 15.2.

Дохідний підхід передбачає таку послідовність оціночних процедур:

- визначення грошового потоку за два повні календарні роки, попередні до року, в якому проводиться оцінка;
- визначення усередненого грошового потоку за два попередні повні календарні роки до дати оцінки;
- визначення прогнозованого грошового потоку за рік, у якому проводиться оцінка, якщо дата оцінки призначена на останнє число шостого - дванадцятого місяців такого року;
- визначення грошового потоку, що використовується для розрахунку оціночної вартості;
- розрахунок ставки капіталізації;
- розрахунок оціночної вартості шляхом ділення грошового потоку на коефіцієнт капіталізації з подальшим коригуванням отриманої величини на відповідний коефіцієнт властивостей з табл. 15.2.

Грошовий потік за кожний попередній повний календарний рік обчислюється на підставі фінансової звітності як алгебраїчна сума таких показників:

- ✓ фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток або збиток з відповідним знаком;
- ✓ фінансовий результат від фінансової діяльності (дохід від участі в капіталі, інші фінансові доходи, інші доходи, фінансові витрати, втрати від участі в капіталі, інші витрати);
- ✓ амортизація.

Фінансовий результат від фінансової діяльності враховується, якщо він дорівнює позитивному результату алгебраїчної суми показників, що характеризують таку діяльність. В інших випадках результат від фінансової діяльності до грошового потоку не включається.

Сукупний фінансовий результат від операційної діяльності та фінансової діяльності (у разі включення його до грошового потоку) визначається після оподаткування (з урахуванням податку на прибуток, розмір якого зазначено у фінансовій звітності).

Усереднений грошовий потік за два попередні до дати оцінки повні календарні роки визначається як середньоарифметичне значення таких грошових потоків. Якщо датою оцінки визначено останнє число січня - травня, усереднений грошовий потік за два попередні до дати оцінки повні календарні роки обчислюється як середньоарифметичне значення грошових потоків за два перші з трьох попередніх до дати оцінки повних календарних років.

Прогнозований грошовий потік за рік, у якому проводиться оцінка визначається на підставі фінансової звітності за останній звітний квартал такого року за такою формулою:

$$\text{ППП} = [(\text{ФРД} + \text{АГД}) : n] \times 4,$$

де ППП – прогнозований грошовий потік за рік, у якому проводиться оцінка, грн. коп.; ФРД – фінансовий результат від операційної та фінансової діяльності, грн. коп.; n – порядковий номер кварталу; АГД – амортизація господарської діяльності, грн. коп.

Отримані значення усередненого грошового потоку за два попередні до дати оцінки повні календарні роки та прогнозованого грошового потоку за рік, у якому проводиться оцінка, порівнюються між собою та узагальнюються для визначення грошового потоку для розрахунку оціночної вартості так:

1) якщо отримана величина усередненого грошового потоку за два попередні до дати оцінки повні календарні роки більше ніж значення прогнозованого грошового потоку за рік, у якому проводиться оцінка, – грошовий потік, що використовується для розрахунку оціночної вартості, дорівнює значенню усередненого грошового потоку за два попередні до дати оцінки повні календарні роки;

2) якщо отримана величина усередненого грошового потоку за два попередні до дати оцінки повні календарні роки менше ніж значення прогнозованого грошового потоку за рік, у якому проводиться оцінка, – грошовий потік, що використовується для розрахунку оціночної вартості, дорівнює значенню прогнозованого грошового потоку за рік, у якому проводиться оцінка.

Якщо за результатами визначення розміру грошового потоку, що використовується для розрахунку оціночної вартості, отримано від'ємну величину, розрахунок оціночної вартості з використанням дохідного підходу не проводиться.

Ставка капіталізації (СКД) обчислюється як сума її умовно безризикової складової та відповідних премій за ризики.

Для розрахунку ставки капіталізації враховуються у разі їх наявності премії за такі ризики:

- ✓ галузевий ризик;
- ✓ ризик фінансового стану;
- ✓ додатковий ризик інвестування у діяльність бізнесу;
- ✓ ризик розміру бізнесу;
- ✓ ризик прогнозування грошового потоку;
- ✓ ризик, що враховує рівень зносу основних засобів, нематеріальних активів.

Коефіцієнт капіталізації обчислюється на основі ставки капіталізації за такою формулою:

$$\text{ККД} = \text{СКД} : 100,$$

де ККД - коефіцієнт капіталізації; СКД - ставка капіталізації.

Величина умовно безризикової складової ставки капіталізації, розмір премій за галузевий ризик, величини галузевих показників фондоємності, середньогалузеві показники сукупної вартості активів суб'єкта господарювання, середньогалузеві показники зносу основних засобів, нематеріальних активів за видами економічної діяльності встановлюються Фондом державного майна України.

Розмір премії за ризик фінансового стану визначається залежно від результатів розрахунку основних фінансових показників (коефіцієнтів).

Розрахунок передбачає визначення таких фінансових показників:

- ✓ коефіцієнт покриття,
- ✓ коефіцієнт платоспроможності (автономії);
- ✓ коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами.

Розрахунок коефіцієнтів здійснюється на підставі фінансової звітності за два останні попередні до дати оцінки повні календарні роки та на останню звітну дату.

Коефіцієнт покриття обчислюється як відношення оборотних активів і необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття до поточних зобов'язань підприємства і зобов'язань, пов'язаних з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття, та показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань. Отримане значення коефіцієнта покриття має бути не менше ніж 1.

Коефіцієнт платоспроможності (автономії) обчислюється як відношення власного капіталу підприємства до підсумку балансу підприємства і показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність. Отримане значення коефіцієнта платоспроможності (автономії) має бути не менше ніж 0,5.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами обчислюється як відношення величини чистого оборотного капіталу до величини оборотних активів підприємства разом з необоротними активами, утримуваних для продажу, та групи вибуття і показує забезпеченість підприємства власними оборотними засобами. Отримане значення коефіцієнта забезпеченості власними оборотними засобами має бути не менше ніж 1.

Результати розрахунку коефіцієнтів для кожного періоду узагальнюються за бальною шкалою шляхом їх порівняння із встановленими значеннями. При цьому за кожний випадок, якщо розраховане значення кожного коефіцієнта у відповідному періоді менше ніж встановлене для нього значення, присвоюється один бал. Отримані бали складаються і залежно від отриманої суми балів устанавлюється розмір премії за ризик фінансового стану бізнесу згідно з табл. 15.5.

Таблиця 15.5

Премія за ризик фінансового стану бізнесу

Сумарний бал відповідно до результатів розрахунку фінансових показників (коефіцієнтів) та їх порівняння з нормативними значеннями за всі періоди аналізу	Розмір премії, %
0-1	1
2-3	2
4-5	3
6-7	4
8-9	5

За наявності ухвали відповідного господарського суду про порушення провадження у справі про банкрутство отримана величина розміру премії за ризик фінансового стану збільшується в 1,5 рази.

Розрахунок розміру премії за додатковий ризик інвестування у діяльність суб'єкта господарювання передбачає визначення на підставі фінансової звітності, складеною на останню звітну дату, показника фондоємності та його порівняння з величиною галузевого показника фондоємності (для певного виду економічної діяльності) за такою формулою:

$$\text{ПКФ} = (\text{ЗВА} : \text{ЧДГ}) : \text{ГПФ},$$

де ПКФ – порівняльний коефіцієнт фондоємності; ЗВА – залишкова вартість основних засобів, нематеріальних активів, грн. коп.; ЧДГ – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у річному обчисленні, грн. коп.; ГПФ – галузевий показник фондоємності.

Якщо для розрахунку розміру премії за додатковий ризик інвестування в діяльність суб'єкта господарювання використовується фінансова звітність за певний звітний квартал

року, показник чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у річному обчисленні визначається за такою формулою:

$$\text{ЧДГ} = (\text{ЧДК} : n) \times 4,$$

де ЧДК – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній звітний квартал року, грн. коп.; n – порядковий номер кварталу.

Розмір премії за додатковий ризик інвестування в діяльність суб'єкта господарювання залежно від отриманої величини порівняльного коефіцієнта фондоемності (ПКФ) наведено в табл. 15.6.

Таблиця 15.6

Премія за додатковий ризик інвестування в діяльність суб'єкта господарювання

Порівняльний коефіцієнт фондоемності	До 0,2 включно	Понад 0,2 до 0,4 включно	Понад 0,4 до 0,6 включно	Понад 0,6 до 0,8 включно	Понад 0,8 до 1,0 включно	Понад 1,0
Розмір премії, відсотків	5	4	3	2	1	0

Розмір премії за ризик розміру суб'єкта господарювання визначається залежно від величини порівняльного коефіцієнта, який обчислюється як співвідношення сукупної балансової вартості активів згідно з даними його фінансової звітності на останню звітну дату та середньогалузевого показника сукупної вартості активів підприємства, що встановлюється Фондом державного майна України.

Розмір премії за ризик розміру суб'єкта господарювання залежно від величини порівняльного коефіцієнта визначається згідно табл. 15.7

Таблиця 15.7

Премія за ризик розміру суб'єкта господарювання

Величина порівняльного коефіцієнта	Розмір премії, відсотків
До 1,0 включно	6,5
Від 1,0 до 3,0 включно	5
Від 3,0 до 6,0 включно	4
Від 6,0 до 9,0 включно	3
Від 9,0 до 12,0 включно	2
Від 12,0 до 15,0 включно	1
Понад 15,0	0

Розмір премії за ризик прогнозування грошового потоку визначається на підставі аналізу додатних або від'ємних величин показника фінансового результату від операційної діяльності відповідно до фінансової звітності за кожний з двох попередніх до дати оцінки повних календарних років та за останній до дати оцінки звітний період за такою формулою:

$$\text{ПРП} = \text{СБВ},$$

де ПРП – премія за ризик прогнозування грошового потоку; СБВ – сума балів, що дорівнює кількості від'ємних величин показника фінансового результату від операційної діяльності суб'єкта господарювання.

Розрахунок суми балів проводиться за правилом: за кожний випадок від'ємної величини показника фінансового результату від операційної діяльності суб'єкта господарювання присвоюється один бал.

Розрахунок премії за ризик, що враховує рівень зносу основних засобів, нематеріальних активів, передбачає порівняння середньогалузевого коефіцієнта зносу основних засобів, нематеріальних активів з коефіцієнтом зносу зазначених активів суб'єкта господарювання шляхом визначення порівняльного коефіцієнта як співвідношення зазначених коефіцієнтів.

Середньогалузевий коефіцієнт зносу основних засобів, нематеріальних активів визначається на підставі інформації Фонду державного майна України. Коефіцієнт зносу основних засобів, нематеріальних активів суб'єкта господарювання визначається на підставі складеної на останню до дати оцінки звітну дату фінансової звітності як відношення суми зносу основних засобів та нематеріальних активів до їх первісної вартості.

Розмір премії за ризик, що враховує рівень зносу основних засобів, нематеріальних активів, визначається на підставі порівняльного коефіцієнта згідно табл. 15.8.

Таблиця 15.8

Премія за ризик, що враховує рівень зносу основних засобів, нематеріальних активів

Порівняльний коефіцієнт (відношення середньогалузевого коефіцієнта зносу основних засобів до коефіцієнта зносу основних засобів)	Менше ніж 0,5	Від 0,5 (включно) до 0,6	Від 0,6 (включно) до 0,7	Від 0,7 (включно) до 0,8	Від 0,8 (включно) до 0,9	Від 0,9 (включно) до 1,0	Від 1,00 (включно) і більше
Розмір премії, відсотків	6	5	4	3	2	1	0

Оціночна вартість майнових прав із застосуванням дохідного підходу обчислюється за такою формулою:

$$\text{ВАД} = (\text{ПГР} : \text{ККД}) \times (\text{КО} : \text{ЗКА}) \times \text{КМП},$$

де ВАД – вартість акцій (майнових прав з розрахунку 1 грн. вартості), визначена шляхом застосування дохідного підходу; ПГР – грошовий потік для розрахунку оціночної вартості акцій (майнових прав), грн. коп.

Розрахунок оціночної вартості однієї акції із застосуванням дохідного підходу здійснюється шляхом ділення вартості майнових прав на кількість акцій (статутну вартість капіталу) у такому пакеті. Якщо результат розрахунку виявиться менше ніж одна копійка, вартість однієї акції становить одну копійку.

Порівняльний підхід до оцінки акцій (майнових прав) передбачає застосування таких методів:

- ✓ методу ринкових мультиплікаторів з використанням результатів продажу за конкурсами або на аукціонах, у тому числі на фондових біржах, акцій (майнових прав) суб'єкта господарювання та подібних суб'єктів бізнесу (метод ринкових мультиплікаторів);
- ✓ методу середньозваженої вартості з використанням результатів продажу акцій (майнових прав) суб'єкта господарювання на аукціонах на фондових біржах (метод середньозваженої вартості).

Під час порівняльного підходу до оцінки акцій (майнових прав) застосовується коефіцієнт властивостей, що визначається згідно табл. 15.9. та який враховує різницю між розміром оцінюваних акцій та розмірами пакетів акцій, інформація про ціни на які використовувалась у розрахунках зазначених методів.

Таблиця 15.9

Коефіцієнти властивостей акцій (майнових прав) для застосування порівняльного підходу

Пакет акцій, який оцінюється / Пакет акцій, який порівнюється	До 25 % від статутного капіталу включно	Від 25 % до 50 % від статутного капіталу включно	Від 50 % до 75 % від статутного капіталу	75 % статутного капіталу і більше
До 25 % від статутного капіталу включно	1	1,1	1,2	1,3
Від 25 % до 50 % від статутного капіталу включно	0,9	1	1,1	1,2
Від 50 % до 75 % від статутного капіталу	0,8	0,9	1	1,1
75 % статутного капіталу і більше	0,7	0,8	0,9	1

За відсутності вихідних даних для застосування методів порівняльного підходу розрахунок оціночної вартості акцій не проводиться.

Визначення оціночної вартості акцій (майнових прав) із застосуванням методу ринкових

мультиплікаторів відбувається у такій послідовності:

- 1) складання переліку подібних суб'єктів господарювання за основним видом економічної діяльності (першими чотирма цифрами коду виду економічної діяльності або першими трьома цифрами коду виду економічної діяльності (за відсутності подібних суб'єктів господарювання - за першими чотирма цифрами коду виду економічної діяльності), пакети акцій яких були продані за конкурсом або на аукціонах, у тому числі на фондових біржах;
- 2) збирання та обробка вихідних даних та іншої інформації, потрібної для оцінки;
- 3) визначення ринкових мультиплікаторів;
- 4) розрахунок вартості стовідсоткового пакета акцій (майнових прав) з використанням усіх попередньо визначених ринкових мультиплікаторів;
- 5) узагальнення отриманих значень вартості стовідсоткового пакета акцій суб'єкта господарювання;
- 6) застосування коефіцієнта властивостей акцій (майнових прав) згідно з табл. 15.2;
- 7) визначення оціночної вартості акцій (майнових прав).

Ринковими мультиплікаторами, на яких ґрунтується метод ринкових мультиплікаторів, є коефіцієнти, що обчислюються на підставі скоригованої ціни пакета акцій кожного подібного суб'єкта господарювання та (або) суб'єкта господарювання, поділеної на певний фінансово-економічний показник діяльності таких суб'єктів бізнесу.

Ринковий мультиплікатор, визначення якого ґрунтується на цінах продажу пакетів акцій суб'єктів господарювання або подібних суб'єктів бізнесу за конкурсом або на аукціоні, обчислюється шляхом ділення скоригованої на відповідний коефіцієнт властивостей пакета акцій ціни продажу відповідного стовідсоткового пакета акцій кожного із зазначених суб'єктів господарювання на певний фінансово-економічний показник його діяльності у відповідному звітному періоді:

$$\text{МРП} = [(\text{ЦПП} : \text{КПП}) \times \text{СКП} \times \text{КВП}] : \text{ФЕП},$$

де МРП – значення ринкового мультиплікатора, визначеного на підставі інформації про продаж акцій (майнових прав) суб'єкта господарювання або n подібного до нього суб'єкту бізнесу за конкурсом або на аукціоні та i фінансово-економічного показника його діяльності; ЦПП – ціна продажу пакета акцій (майнових прав) подібного суб'єкту бізнесу або суб'єкта господарювання, грн. коп.; КПП – кількість акцій (вартість статутного капіталу) у проданому пакеті суб'єкта господарювання або подібного до суб'єкта бізнесу, штук (грн. коп.); СКП – загальна кількість випущених акцій (вартість статутного капіталу) суб'єкта господарювання або подібного до суб'єкта бізнесу, штук (грн. коп.); КВП – коефіцієнт властивостей Пакета акцій для застосування порівняльного підходу згідно табл. 15.9, за допомогою якого враховується стовідсотковий пакет акцій (майнових прав) суб'єкта господарювання або подібного до суб'єкта бізнесу; ФЕП – значення i фінансово-економічного показника діяльності суб'єкта господарювання або n подібного до нього суб'єкта бізнесу у відповідному році (наприклад, чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); показник ЕВІТДА).

Значення ЕВІТДА дорівнює фінансовому результату від операційної діяльності (до оподаткування) плюс фінансові витрати мінус інші фінансові доходи плюс амортизація мінус дооцінка (уцінка) необоротних активів, значення яких наведені у фінансовій звітності.

Значення показників із фінансової звітності складеної за відповідні звітні квартали року (крім четвертого кварталу), мають бути інтерпретовані у річні показники за такою формулою:

$$\text{ПФП} = (\text{РПЗ} : m) \times 4,$$

де ПФП – прогнозне значення фінансово-економічного показника суб'єкта господарювання або n подібного до нього суб'єкта бізнесу за рік, грн. коп.; РПЗ – значення i фінансово-економічного показника за звітний квартал року суб'єкта господарювання або n подібного до нього суб'єкта бізнесу, грн. коп.; m – порядковий номер звітного кварталу року, інформація за який використовується для розрахунку мультиплікатора.

Якщо значення відповідного показника за інформацією з фінансової звітності є

від'ємним, ринковий мультиплікатор не обчислюється.

Ринковий мультиплікатор, визначення якого ґрунтується на середньозважених за шість місяців до дати оцінки цінах однієї акції подібних суб'єктів бізнесу на аукціоні на фондових біржах, обчислюється за такою формулою:

$$\text{МРП} = (\text{ЦПП} \times \text{СКП} \times \text{КВП}) : \text{ФЕП},$$

де МРП – значення ринкового мультиплікатора, визначеного на підставі інформації про середньозважену ціну однієї акції n подібного суб'єкта бізнесу та i фінансово-економічного показника його діяльності; ЦПП - середньозважена за шість місяців до дати оцінки ціна однієї акції n подібного суб'єкта бізнесу, грн. коп.; СКП – загальна кількість випущених акцій n подібного суб'єкта бізнесу, шт.; КВП – коефіцієнт властивостей пакета акцій n подібного суб'єкта бізнесу згідно табл. 15.9, за допомогою якого враховується вартість стовідсоткового пакета акцій такого суб'єкта господарювання.

Розрахунок значень вартості стовідсоткового пакета акцій суб'єкта господарювання з використанням кожного з визначених ринкових мультиплікаторів відбувається за такою формулою:

$$\text{ВАС} = \text{ФЕП} \times \text{МРП},$$

де ВАС - значення вартості стовідсоткового пакета акцій суб'єкта господарювання, отримане з використанням відповідного ринкового мультиплікатора, грн. коп.; ФЕП - відповідний i фінансово-економічний показник діяльності суб'єкта господарювання, значення якого є додатним, згідно з його фінансовою звітністю, складеною на останню звітну дату, який інтерпретовано у річний показник згідно з формулою розрахунку ПФП (за потреби).

Узагальнення отриманих у результаті розрахунку з використанням ринкових мультиплікаторів значень вартості стовідсоткового пакета акцій суб'єкта господарювання відбувається у такій послідовності:

- ✓ найменше та найбільше з отриманих значень для узагальнення не використовуються, якщо таких значень не менше ніж чотири;
- ✓ значення вартості, які залишилися, узагальнюються шляхом розрахунку їх середньоарифметичної величини.

На основі узагальненого значення вартості стовідсоткового пакета акцій суб'єкта господарювання обчислюється оціночна вартість акцій (майнових прав) із застосуванням методу ринкових мультиплікаторів за такою формулою:

$$\text{ОВА} = \text{УВА} \times (\text{КО} : \text{ЗКА}) \times \text{КМП},$$

де ОВА – оціночна вартість акцій за результатами застосування методу ринкових мультиплікаторів, грн. коп.; УВА – узагальнене значення вартості стовідсоткового пакета акцій суб'єкта господарювання, отримане із застосуванням методу ринкових мультиплікаторів, що ґрунтувався на цінах продажу акцій як за конкурсами, так і на аукціонах, у тому числі на фондових біржах, грн. коп.; КО – кількість акцій для оцінювання, шт.; ЗКА – загальна кількість випущених акцій, на які поділений статутний капітал, шт.; КМП – коефіцієнт властивостей акцій (майнових прав), визначений згідно з табл. 15.2.

Розрахунок оціночної вартості однієї акції із застосуванням методу ринкових мультиплікаторів здійснюється шляхом ділення вартості акцій на кількість акцій у такому пакеті.

Розрахунок вартості акцій (майнових прав) з використанням методу середньозваженої вартості відбувається у такій послідовності:

- 1) збір та обробка вихідних даних щодо продажу акцій суб'єкта господарювання;
- 2) визначення середньозваженої вартості однієї акції суб'єкта господарювання за результатами продажу на аукціонах на фондових біржах з урахуванням коефіцієнта властивостей акцій для застосування порівняльного підходу, визначеного згідно табл. 15.9;
- 3) визначення оціночної вартості акцій (майнових прав), які пропонуються для продажу.

Для застосування методу середньозваженої вартості використовується інформація про продаж акцій (майнових прав) суб'єкта господарювання на аукціонах на фондових біржах за півроку до дати оцінки.

Для застосування методу середньозваженої вартості у разі продажу акцій на аукціонах на фондових біржах використовується інформація про продаж акцій за останні шість місяців до дати оцінки, що оприлюднена через мережу Інтернет, зокрема на вебсайтах, визначених Фондом державного майна України.

Інформація має містити відомості про середньозважену за один торговельний день ціну однієї акції за договорами, укладеними протягом шести місяців до дати оцінки за результатами аукціонів на фондових біржах.

Визначення середньозваженої вартості однієї акції суб'єкта господарювання за результатами аукціонів на фондових біржах здійснюється у такій послідовності:

1) формується сукупність значень середньозваженої за один торговельний день ціни однієї акції на всіх фондових біржах, інформація про торги на яких наявна на відповідних сайтах в мережі Інтернет за шість місяців до дати оцінки;

2) середньозважена вартість однієї акції суб'єкта господарювання за шість місяців до дати оцінки визначається за такою формулою:

$$BCP = \sum_{i=1}^n ЦСР_i : n,$$

де BCP – середньозважена вартість однієї акції суб'єкта господарювання за шість місяців до дати оцінки, грн. коп.; $ЦСР_i$ – сума всіх значень середньозваженої за торговельний день ціни однієї акції суб'єкта господарювання на всіх фондових біржах, інформація про аукціони на яких наявна на сайтах, за шість місяців до дати оцінки, грн. коп.; n – загальна кількість усіх торговельних днів за шість місяців до дати оцінки на всіх фондових біржах, інформація про торги акціями суб'єкта господарювання на яких наявна на сайтах.

З метою визначення оціночної вартості однієї акції суб'єкта господарювання шляхом застосування методу середньозваженої вартості отримана величина середньозваженої вартості однієї акції суб'єкта господарювання збільшується на коефіцієнт властивостей пакета акцій для застосування порівняльного підходу згідно табл. 15.9, ґрунтуючись на припущенні про те, що інформація про середньозважені ціни на одну акцію суб'єкта господарювання, на підставі якої проводилися розрахунки, стосувалась акцій у пакетах розміром менше ніж 25 відсотків статутного капіталу суб'єкта господарювання.

За результатами застосування порівняльних методів оціночна вартість однієї акції (однієї гривні майнових прав) обчислюється із застосуванням питомої ваги методів порівняльного підходу (метод ринкових мультиплікаторів – 0,3; метод середньозваженої вартості – 0,7). У разі неможливості застосування одного з методів порівняльного підходу внаслідок відсутності інформації, вартість однієї акції суб'єкта господарювання дорівнює результату, отриманому внаслідок застосування іншого методу. Якщо результат розрахунку виявиться менше ніж одна копійка, вартість однієї акції становить одну копійку.

Оціночна діяльність в Україні охоплює широкий спектр інструментів, пов'язаних з визначенням та оцінкою різних об'єктів, явищ і процесів. Ця діяльність є важливою для прийняття рішень в бізнесі, розвитку економіки, оцінки майна, забезпечення справедливості та ефективного функціонування ринків.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Що є основним комплексним критерієм самодостатнього розвитку підприємства в умовах ринкової економіки?
2. Як визначається вартість бізнесу згідно з правилами оціночної діяльності?
3. Які принципи враховуються при оцінці майна бізнесу?
4. Що передбачає принцип корисності в оцінці вартості бізнесу?
5. Як принцип попиту та пропонування впливає на оцінку вартості бізнесу?
6. Що означає принцип заміщення в контексті оцінки вартості майна?

7. Як принцип очікування визначає вартість об'єкта оцінки?
8. Що передбачає принцип внеску (граничної продуктивності)?
9. Як визначається найбільш ефективне використання майна під час оцінки його вартості?
10. Які специфічні особливості характеризують суб'єкт господарювання як об'єкт ринкових угод?
11. Як підприємство визначає свою інвестиційну привабливість?
12. Як внутрішні та зовнішні процеси впливають на потребу в інвестиціях у підприємство?
13. Яка роль активів у забезпеченні господарської діяльності підприємства?
14. Як війна з російським агресором вплинула на економічну діяльність українських підприємств?
15. У яких випадках виникає потреба в оцінці підприємства?
16. Які види активів інвестуються у підприємство для здійснення господарської діяльності?
17. Як визначається балансова вартість підприємства?
18. Яка різниця між первісною та балансовою вартістю підприємства?
19. Як розраховується ринкова вартість підприємства за балансом?
20. Що таке гудвіл і як він впливає на оцінку вартості підприємства?
21. Як визначається справедлива вартість бізнесу?
22. Які можуть бути цілі оцінки вартості бізнесу?
23. Як перетворюється ресурсний потенціал бізнесу в ринкову вартість?
24. Як визначається додана вартість, створена суб'єктом господарювання?
25. Як впливає створена додана вартість бізнесом на його ринкову вартість?
26. Як визначити вартість акцій бізнесу?
27. Як визначити вартість частки власника в статутному капіталі бізнесу?

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Алейнікова О.В. Інноваційний та інвестиційний менеджмент : навч. посібник / О. В. Алейнікова, Н. М. Притула. – К.: ДВНЗ «Університет менеджменту освіти», 2016. – 614 с.
2. Аудит: навч. посібник / Ю. С. Цал-Цалко, Ю. Ю. Мороз., Л. А. Суліменко [та ін.]; [під заг. ред. Цал-Цалко Ю.С.]. – Житомир: ПП “Рута”, 2012. – 392 с.
3. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. / О. Я. Базилінська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
4. Балабанова Л.В. Маркетинг підприємства : навч. посібник / Л. В. Балабанова, В. В. Холод, І. В. Балабанова. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 612 с.
5. Балабанова Л.В. Управління персоналом : підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
6. Бізнес-планування: навч. посібник / Т.Г. Васильців, Я. Д. Качмарик, В. І. Блонська, Р. Л. Лупак. – К. : Знання, 2013. – 173 с.
7. Бондар Н. М. Економіка підприємства: навч. посібник / Н. М. Бондар. – К. : Видавництво А.С.К., 2004. – 400 с.
8. Бутенко Н.В. Маркетинг : підручник / Н. В. Бутенко. – К. : Атіка, 2006. – 300 с.
9. Бухгалтерський облік і аудит в управлінні лісгосподарським підприємством : підручник / Ю. Ю. Мороз, Ю. С. Цал-Цалко, В. С. Ейсмонт [та ін.]. – Житомир : Рута, 2019. – 372 с.
10. Войнаренко М.П. Інформаційні системи і технології в управлінні організацією : навч. посіб. для студентів ВНЗ / М. П. Войнаренко, О. М. Кузьміна, Т. В. Янчук. – Вінниця : Едельвейс і К, 2015. – 496 с.
11. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання : навч. посіб. / В. Г. Герасимчук. – К. : КНЕУ, 2000. – 360 с.
12. Гетьман О.О. Економіка підприємства : навч. посібник / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
13. Гой І. В. Підприємництво : навч. посібник / І. В. Гой, Т. П. Смелянська. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 368 с.
14. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
15. Давидович І. Є. Контролінг : навч. посібник / І. Є. Давидович. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
16. Давидович І. Є. Управління витратами : навч. посібник / І. Є. Давидович. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
17. Економіка підприємництва: підручник / за ред. Л.В. Фролової. Одеса: Бондаренко М.О., 2020. – 708 с.
18. Економіка та організація виробництва. Самостійна та індивідуальна робота студентів : навч. посібник [Електронний ресурс] / Уклад. І. В. Причепи, Л. П. Руда. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 186 с. URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/35prychepa_ekonomika_ta_organizaciya_vyrobnictva.
19. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
20. Інноваційний розвиток підприємства : навч. посібник / П. П. Микитюк, Ж. Л. Крисько, О. Ф. Овсянюк-Бердадіна, С. М. Скочиляс ; за ред. П. П. Микитюка. – Тернопіль : ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.
21. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>
22. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Г. І. Кіндрацька. – К.: Знання, 2006. – 366 с.
23. Коваленко О. В. Підприємництво та його організаційно-правові засади : навч.

- посібник. – Луганськ : Вид-во ДЗ «ЛНУ імені Тараса Шевченка», 2013. – 400 с.
24. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : навч. посібник / І. В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 679 с.
 25. Кодекс законів про працю України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
 26. Козловський В. О. Підприємництво : навч. посібник [Електронний ресурс] / В. О. Козловський. URL: http://kozlovskiy.vk.vntu.edu.ua/file/1/a5e342f38b2_bbef4c60f404f570be00d.pdf.
 27. Колісник М. К. Фінансова санація і антикризове управління підприємством : навч. посібник / М. К. Колісник, П. Г. Ільчук, П. І. Віблей. – К. : Кондор, 2007. – 272 с.
 28. Конституція України : Закон України № 254к/96-ВР від 28.06.1996 р. зі змінами [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
 29. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : монографія. – Харків. : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
 30. Круш В. М. Оцінка бізнесу: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. / В. М. Круш – Київ, 2012. – 350 с.
 31. Кучеренко В. Р. Оцінка бізнесу та нерухомості : навч. посіб. В-до «Друк», Київ, 2015. – 310 с.
 32. Липчук В. В. Маркетинг : навч. посібник / В. В. Липчук, Р. П. Дудяк, С. Я. Бугіль, Я. С. Янишин. – Львів : «Магнолія 2006», 2012. – 456 с.
 33. Логістика : навч. посіб. / О. М. Тридід, Г. М. Азаренкова, С.В. Мішина, І.І. Борисенко. – К. : Знання, 2008. – 566 с.
 34. Менеджмент : навч. посіб. для студентів, аспірантів, викладачів ВНЗ / Н. В. Дикань, І. І. Борисенко. – К. : Знання, 2008. – 389 с.
 35. Менеджмент: підручник / С.Ю. Бірюченко, К.О. Бужимська, І.В. Бурачек та ін.; під заг. ред. Т.П. Остапчук. Житомир: Вид-во «Рута», 2021. 856 с.
 36. Миронов Ю. Б. Основи рекламної діяльності : навч. посібник / Ю. Б. Миронов, Р. М. Крамар. – Дрогобич : Посвіт, 2007. – 162 с.
 37. Міжнародні стандарти аудиту. URL: https://www.apob.org.ua/?page_id=3482
 38. Міжнародні стандарти фінансової звітності. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_010#Text
 39. Момот Т. В. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / Т. В. Момот, В. О. Безугла, Ю. О. Тараруєв, М. В. Кадничанський, І. Г. Чалий; за заг. ред. Т. В. Момот. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 712 с.
 40. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг : навч. посібник / О. Б. Моргулець. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 384 с.
 41. Мороз Ю. Ю. Обліково-інформаційна система моніторингу економічного потенціалу підприємства: монографія / Ю. Ю. Мороз. – Житомир : ПП «Рута», 2011. – 352 с.
 42. Мороз Ю.Ю. Моніторинг економічного потенціалу підприємства: теорія, методологія, організація: монографія / Ю. Ю. Мороз. – Житомир: ФОП Кузьмін Дн. Л., 2010. – 326 с.
 43. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав». URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/2739874>
 44. Національний стандарт № 2 «Оцінка нерухомого майна». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1442-2004-%D0%BF#Text>
 45. Національний стандарт № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1655-2006-%D0%BF#Text>
 46. Національний стандарт № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» . URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF#Text>
 47. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. URL: <https://mof.gov.ua/uk/nacionalni-polozhennja1>.
 48. Непочатенко О. С. Фінанси підприємств : підручник / О. С. Непочатенко, Н. Ю. Мельничук. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 504 с.

49. Нечаюк Л. І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент : навч. посібник / Л. І. Нечаюк, Н. О. Телеш. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 348 с.
50. Основи підприємництва : підручник / [Біляк Т. О., Бірюченко С. Ю., Бужимська К. О. та ін.] ; під заг. ред. Н. В. Валінкевич. – Житомир, ЖДТУ, 2019. – 493 с.
51. Основи підприємництва: підручник / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.] ; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. – Житомир : ЖДТУ, 2018. – 496 с.
52. Осовська Г. В. Основи менеджменту: підручник / Г. В. Осовська, О. А. Осовський. – Вид. 3-тє, перероб. і доп. – К. : Кондор, 2008. – 664 с.
53. Остапчук Т.П. Розвиток теорії та методології бухгалтерського обліку земельних активів та прав на них: монографія. Житомир : ЖДТУ. 2018. 452 с.
54. Офіційний вебпортал Верховної Ради України. Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>
55. Офіційний сайт Державної податкової служби України. URL: <https://tax.gov.ua/>
56. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
57. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/>
58. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/>
59. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>
60. Пазинич В. І., Свистун Л. А. Оцінка об'єктів нерухомості: навч. посібн. Центр учбової літератури. – Київ, 2012. – 310.
61. Панасовський Ю.В. Оцінка активів підприємства: навч. посібн. / Ю. В. Панасовський, Б. А. Семененко, О. М. Теліженко. Суми, 2013– 296 с
62. Петрович Й. М. Економіка і фінанси підприємства : підручник / Й. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів : Магнолія 2006, 2014. – 406 с.
63. Петруня Ю. Є. Маркетинг : навч. посібник / Ю. Є. Петруня, В.Ю. Петруня. – 3-є вид., пер. і доп. – Дніпропетровськ: Ун-т митної справи та фінансів, 2016. – 362 с.
64. Петухова О. М. Інвестування : навч. посібник / О. М. Петухова. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 336 с.
65. Підприємництво та основи бізнесу. Практикум: навчальний посібник / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Т.П. Остапчук. Житомир : Житомирська політехніка, 2023. 280 с.
66. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
67. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
68. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
69. Про колективні договори і угоди : Закон України від 01.07.1993 р. № 3356-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3356-12>.
70. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.
71. Про рекламу : Закон України від 03.07.1996 р. № 270/96-ВР. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/270/96-вр>.
72. Про ціни та ціноутворення : Закон України від 21.06.2012 р. № 5007-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17>.
73. Рульєв В. А. Менеджмент : навч. посібник / В. А. Рульєв, С. О. Гуткевич. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 312 с
74. Савчук В. П. Оцінка ефективності інвестиційних проектів: навч. посіб. Дніпро, 2016. – 250 с.
75. Скібіцька Л. І. Антикризовий менеджмент : навч. посібник / Л. І. Скібіцька, В. В. Матвєєв, В. І. Щелкунов, С. М. Подреза. К. : ЦУЛ, 2014. 584 с.
76. Ставицький О. В. Особливості розвитку стратегічного управління в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Ставицький // Ефективна економіка. – 2011. – № 8. . URL:

<http://www.economy.nayka.com.ua>.

77. Стан і розвиток економічного потенціалу аграрного та промислового секторів національного господарства України: Монографія / Ю.С.Цал-Цалко, О.Г. Денисюк, Ю.Ю. Мороз. – Житомир: ЖОО ГО «Спілка економістів України», 2009. – 218 с.
78. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
79. Управління інноваційною діяльністю: магістерський курс (основи інноваційного менеджменту): підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2013. – 858 с.
80. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – Київ : КНЕУ, 2004. – 316 с.
81. Фінансовий менеджмент: підручник / В. П. Мартиненко, Н. І. Климаш, К. В. Багацька, І. В. Дем'яненко [та ін.]; за заг. ред. Т. А. Говорушко. – Львів : «Магнолія 2006», 2014. – 344 с.
82. Храпкінка В. В. Оцінка бізнесу: навч. посіб. Київ, 2015. – 320 с.
83. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства : навч. посібн. Київ : ЦУЛ, 2002. 656 с.
84. Цал-Цалко Ю. С. Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія практика та інтерпретація : монографія / Ю. С. Цал- Цалко. – Житомир : Житомир. держ. технолог. ун-т, 2004. – 506 с.
85. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
86. Цал-Цалко Ю. С., Холод Б.І. Економіка підприємства: [навч. посібник.] / Ю.С. Цал-Цалко., Б.І. Холод - Житомир: ЖІТІ, 2002. - 388 с.
87. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз : навч. посіб. / Ю. С. Цал-Цалко. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К. : ЦУЛ, 2002. – 360 с.
88. Цал-Цалко Ю.С., Мороз Ю.Ю., Суліменко Л.А. Фінансовий аналіз: Підручник – Вид. 5-є, доповнене. – Житомир: ЖОО ГО “Спілка економістів України”, 2012. – 609 с.
89. Цал-Цалко Ю.С., Мороз Ю.Ю., Цегельник Н.І. Управлінський облік [Текст]: Підручник – Житомир: ПП “Рута”, 2015. – 632 с.
90. Цаль-Цалко Ю.С, Мороз Ю.Ю., Гайдучок Т.С. Організація та управління лісгосподарським виробництвом : навч. посіб. – Житомир : Євро-Волинь, 2022. – 448 с.
91. Цивільний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
92. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
93. Шиян Д. В. Фінансовий аналіз : навч. посібник / Д. В. Шиян, Н. І. Строченко. – К. : А.С.К., 2005. – 240 с.
94. Щєбликіна І. О. Основи менеджменту : навч. посібник / І. О. Щєбликіна, Д. В. Грибова. – Мелітополь : ВБ «ММД», 2015. – 479 с.
95. Яшкіна Н. В. Оцінка бізнесу: навчальний посібник. / Яшкіна Н. В. – Київ : Алетра, 2010. – 440 с.

Міністерство освіти і науки України
Державний університет «Житомирська політехніка»

Навчальне видання

Юлія Юзефівна Мороз
Олена Григорівна Денисюк
Тетяна Петрівна Остапчук
Юзеф Сигізмундович Цаль-Цалко

Система показників в управлінні ефективністю бізнесу

Навчальний посібник

Електронне видання

Комп'ютерний набір та верстка: Денисюк О.Г.
Видається у авторській редакції

Ум. друк. арк. 16,27