**Тема 1. Зміст, предмет та види економічного аналізу**

1. Зміст та предмет економічного аналізу

2. Принципи економічного аналізу

3. Види економічного аналізу.

**І. Зміст та предмет економічного аналізу.**

Термін аналіз (від грецького analysis – розкладання) в загальному розумінні означає процеси уявного чи фактичного розкладання цілого на складові частини для пізнання його внутрішньої природи. На цьому розумінні даного терміну основане поняття економічного аналізу у вузькому розумінні – розчленування економічного явища чи процесу на складові сегменти з метою поглибленого вивчення їх як частин цілого.

Економічний аналіз – це система спеціальних знань для дослідження зміни і розвитку економічних явищ і процесів у їх взаємозв’язку та взаємозумовленості, що визначається об’єктивними та суб’єктивними причинами з метою забезпечення цільового управління ними.

Завдання економічного аналізу визначаються сукупністю цілей і задач управління та його функціональних елементів. Головні завдання економічного аналізу:

- визначення місця економічної системи будь-якого порядку у ринковому середовищі, стратегії та тактики її поведінки;

- обґрунтування цільових економічних програм і бізнес-планів;

- оцінка виконання цільових завдань розвитку економічної системи, причин і факторів, які зумовили позитивні і негативні зміни;

- виявлення невикористаних резервів покращення економіки досліджуваних об’єктів;

- визнання пріоритетів стратегічного розвитку економічної системи, оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу;

- розроблення і обґрунтування заходів, спрямованих на активізацію використання резервів і прийняття оптимальних управлінських рішень.

У процесі економічного аналізу реалізуються три основні функції: оціночна, діагностична та пошукова. Оціночна функція – визначає відповідність стану економічної системи її цільовим параметрам функціонування та потенційним можливостям. Діагностична функція полягає у встановленні причинно-наслідкових змін економічної системи, у кількісному і якісному вимірюванні впливу факторів на цю зміну і розвиток. Пошукова функція – виявляє невикористані резерви та потенційні можливості зміни і розвитку економічної системи, обґрунтовує механізм її мобілізації.

Предметом тої чи іншої науки слід вважати те специфічне, що дозволяє відрізнити її серед чисельності інших наук. Господарська діяльність та процеси, що в ній відбуваються є об’єктом вивчення багатьох наук. Економічний аналіз вивчає не саму господарську діяльність, як технологічний організаційний процес, а економічні результати господарювання як наслідок економічних процесів. Щоб виділити ту частину в даному об’єкті, яка відноситься тільки до аналізу необхідно виходити із сутності процесів господарської діяльності. Процес – це причинно-обумовлений перебіг подій, зміна явищ, стану об’єкту у відповідністю з наміченою метою або результатом. Результати, як наслідок процесів є не предметом економічного аналізу, а об’єктами. Предметом же економічного аналізу є причини утворення та змін результатів господарської діяльності.

Таким чином, під предметом економічного аналізу розуміють причинно наслідкові зв’язки економічних явищ та процесів.

**ІІ. Принципи економічного аналізу.**

Для реалізації змісту та завдань економічного аналізу необхідно дотримуватися певних принципів:

1. Принцип науковості вимагає, щоб методологія економічного аналізу, базуючись на діалектиці та політичний економіці, спиралась на найновіші досягнення економічних і технологічних наук.

2. Принцип об’єктивності аналітичних висновків передбачає дослідження реальних явищ і процесів у господарській діяльності, причинно-наслідкових взаємозв’язків за достовірними даними.

3. Принцип системності і комплексності вимагає розгляду всіх явищ і процесів господарської діяльності як складових частин єдиної системи, взаємопов’язаних і у комплексі.

4. Принцип конкретності і дієвості аналізу вимагає конкретної спрямованості і прив’язки до потреб економіки.

5. Принцип оперативності передбачає швидке і чітке здійснення розрахунків і негайне втілення в життя прийнятих за результатом аналізу рішень.

6. Принцип масовості передбачає залучення до аналізу не тільки працівників економічно-фінансових служб, а й інших керівників та спеціалістів.

**ІІІ. Види економічного аналізу.**

Виділяють наступні класифікаційні ознаки видів економічного аналізу:

1. За часовим критерієм:

- перспективний аналіз – це аналіз результатів господарської діяльності з метою визначення їх можливих значень в майбутньому. Вихідним пунктом перспективного аналізу є визнання певної стійкості змін економічних показників від одного звітного періоду до іншого. Його важливішими завданнями є: прогнозування господарської діяльності; наукове обґрунтування перспективних планів; оцінка очікуваного виконання планів. При складанні планів перспективний аналіз виступає як основна форма передпланових досліджень економіки підприємства;

- оперативний аналіз – вид економічного аналізу, направлений на вирішення задач, які стоять перед оперативним управлінням. Оперативний аналіз на відміну від поточного наближений по часу до моменту здійснення господарської операції. Він являє собою систему щоденного вивчення виконання планових завдань з метою швидкого втручання в необхідних випадках в процес виробництва для забезпечення безперервного та ефективного функціонування господарського комплексу. Оперативний аналіз проводиться на основі даних оперативного обліку та безпосереднього спостереження за процесом виробництва;

- поточний аналіз є ретроспективним аналізом результатів здійсненої господарської діяльності, що проводиться на основі фінансової та статистичної звітності. Головним його завданням поточного аналізу є об’єктивна оцінка результатів діяльності, комплексне виявлення невикористаних резервів, мобілізація їх для підвищення економічної ефективності виробництва в майбутніх періодах. Суттєвим недоліком даного виду налізу є те, що виявлені резерви означають назавжди втрачені можливості росту ефективності виробництва, оскільки відносяться до минулого періоду. Поточний аналіз – найбільш повний аналіз господарської діяльності, що базується на результатах оперативного аналізу, та є підґрунтям для перспективного аналізу.

2. За просторовою формою:

- внутрішній економічний аналіз проводиться керівниками та спеціалістами всіх структурних рівнів для вивчення виробничих програм, ресурсозабезпечення та ресурсовикористання, витрат діяльності та собівартості продукції, технічного та соціального розвитку;

- зовнішній аналіз проводиться загальнодержавними, територіальними економічними інститутами, фінансово-кредитними установами, партнерами для оцінки інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості, фінансового стану та ін.

3. За повнотою розглядуваних питань:

* + комплексний – аналіз всієї господарської діяльності;
  + локальний – аналіз окремих підрозділів підприємства;
  + тематичний – аналіз окремих питань (використання ресурсів, маркетингової політики, фінансових результатів та ін.).

4. За змістом аналізу:

- фінансовий аналіз – включає аналіз фінансових результатів діяльності, фінансового стану, інвестиційний аналіз, аналіз партнерських відносин.

- управлінський аналіз – включає аналіз виробництва, реалізації, ефективності використання ресурсів, витрат підприємства.

5. За організаційною формою: централізований та децентралізований.

6. За формою досліджуваних економічних відносин: техніко-економічний, соціально-економічний, функціонально-вартісний.

7. За рівнем охоплення об’єкта: суцільний, вибірковий, внутрігосподарський, загальний, міжоб’єктний.

8. За ступенем автоматизації: проведення робіт за допомогою ЕОМ або без неї.

**Тема 2. Методи економічного аналізу**

1. Сутність та характеристика методу економічного аналізу

2. Фактори і резерви в економічному аналізі.

3. Логічні методи економічного аналізу

4. Графічні методи в економічному аналізі.

5. Евристичні прийоми дослідження.

**І. Сутність та характеристика методу економічного аналізу**

Під методом економічного аналізу розуміють науковий спосіб вивчення, становлення та розвитку господарських явищ і процесів. Він є сукупністю прийомів і способів дослідження господарської діяльності будь-якого економічного об’єкта шляхом виявлення і визначення взаємозв’язку та зміни його параметрів, кількісного і якісного вимірювання впливу окремих факторів та їхньої сукупності на цю зміну. Метод економічного аналізу спрямований на пізнання внутрішньої природи змін і розвитку економічних систем за параметрами їх інформаційної моделі.

Метод аналізу має певні специфічні особливості, до яких належать:

- Використання системи показників, що характеризують діяльність підприємства.

Економічний аналіз спроможний дослідити лише ті економічні явища, які відображено в певних економічних показниках, що мають числову характеристику. Такі, наприклад, властивості продуктів харчування як смак, колір, корисність не мають об’єктивної числової характеристики. Для того, щоб вони могли стати об’єктом дослідження в економічному аналізі, необхідно розробити відповідну систему показників даних властивостей, виражених у балах.

- Вивчення причин зміни показників.

Враховуючи те, що економічні явища обумовлені причинно-наслідковою залежністю, головним завданням аналізу є розкриття та вивчення цих причин (факторів). На господарську діяльність підприємства та на формування окремих її показників можуть впливати безліч факторів. Визначити та вивчити всі дуже складно та не завжди доцільно. Завдання полягає в тому, щоб знайти найсуттєвіше, що найбільше впливає на той чи інших показник. Отже, обов’язковою умовою правильного аналізу є економічно обґрунтована класифікація причин, що вплинули на господарську діяльність підприємства та на її результати.

- Визначення та вимірювання взаємозв’язків та взаємозалежностей між ними за допомогою спеціальних прийомів.

Нехтування такими взаємозв’язками може призвести до некоректних висновків та зробити аналіз неефективним. Тому в економічних дослідженнях жодне явище не може бути правильно інтерпретоване, якщо воно розглядається ізольовано. Не можна також на основі окремо взятого явища робити загальні висновки про тенденцію розвитку об’єкта в цілому. Однак це зовсім не виключає можливості та необхідності логічного виокремлення певних явищ в процесі економічних розрахунків.

**ІІ. Фактори і резерви в економічному аналізі.**

Фактори в економічному аналізі – це діючі сили, які призводять до позитивних чи негативних змін у стані об’єкту і показниках, які відображають цей стан.

Фактори в економічному аналізі класифікуються за такими основними ознаками:

1. За своєю природою:
   * природничо-кліматичні (здійснюють вирішальний вплив на с/г, лісове господарство та ін.);
   * соціально-економічні (до них відносяться житлові умови працівників, спортивна та оздоровча робота на підприємстві, рівень освіти кадрів та ін.);
   * виробничо-економічні (відображають повноту та ефективність використання виробничих ресурсів підприємства та підвищення ефективності його роботи).

2. За характером впливу:

- інтенсивні (якісні);

- екстенсивні (фактори, пов’язані з кількісним, а не якісним приростом результативного показника).

3. За складом:

- прості;

- складні (комплексні – складаються з декількох елементів).

Моделювання – це один із важливіших методів наукового пізнання, за допомогою якого створюється модель (умовний образ) об’єкта дослідження. Сутність його полягає в тому, що взаємозв’язок досліджуваного показника з факторними передається в формі конкретного математичного рівняння.

В факторному аналізі розрізняються моделі детерміновані (функціональні) та стохастичні (кореляційні).

За допомогою детермінованих факторних моделей досліджується функціональний зв’язок між результативним показником і факторами.

В детермінованому аналізі виділяються наступні типи найбільш часто вживаних факторних моделей:

1. Адитивні моделі:

Y = Х1 + Х2 + Х3 +...+ Хn

Застосовуються у випадках, коли результативний показник представляє собою алгебраїчну суму декількох факторних показників.

2. Мультиплікативні моделі:

Y = Х1 \* Х2 \* Х3 \*...\* Хn

Застосовуються у випадках, коли результативний показник представляє собою добуток декількох факторів.

3. Кратні моделі:

Y = Х1 / Х2

Застосовуються, коли результативний показник отримують діленням одного факторного показника на інший.

4 Змішані (комбіновані) моделі – це поєднання в різних комбінаціях попередніх моделей.

Слово “резерв” походить: по-перше від французького “reserve”, що в перекладі означає “запас”; друге значення даного слова походить від латинського “reservere” – “зберігати”. В зв’язку з цим в економічній практиці термін “резерви” застосовується в двох значеннях. По-перше, резервами вважаються запаси ресурсів, які необхідні для забезпечення безперервності процесу виробництва. Вони створюються на випадок додаткової потреби підприємства в матеріальних та інших ресурсах. По-друге, резервами вважаються можливості підвищення ефективності виробництва. Саме в цьому значенні розглядається дане поняття в економічному аналізі.

Резерви в економічному аналізі – це невикористані реальні можливості економії затрат відповідного фактору.

Економічна сутність резервів підвищення ефективності виробництва полягає у найбільш повному та раціональному використанню предметів та засобів праці для отримання більшої кількості високоякісної продукції при найменших витратах живої та уречевленої праці на одиницю продукції.

**ІІІ. Логічні методи економічного аналізу.**

До логічних методів економічного аналізу відносяться:

1. Абстрактно-логічні: аналіз, синтез, індукція, дедукція, експеримент, абстрагування, моделювання, формалізація.

2. Метод порівняння. Порівняння як спосіб дослідження здійснюється через зіставлення одного показника з іншим з метою визначення спільних рис або розбіжностей між ними.

Основними базами порівняння можуть бути:

* нормативні показники;
* дані попередніх періодів;
* середні галузеві показники;
* планові показники;
* показники найкращих підприємств або міжнародні стандарти.

Існують наступні умови співставності показників:

* дотримання якісної однорідності порівнюваних показників;
* спільність методики розрахунку показників;
* застосування єдиних вимірників;
* однакові географічні умови аналізу (їх розташування до постачальників і ринків збуту);

- рівна кількість робочих днів в порівнюваних періодах

3. Методи елімінування.

Якщо зв’язок між результативним показником та факторами, що його визначають, має функціональних характер, для аналізу такого явища використовують прийоми елімінування.

Елімінування – означає виключення впливу всіх, крім одного, факторів на величину результативного показника. Цей прийом виходить з умовного визнання того, що всі фактори змінюються незалежно один від одного. Це дає змогу визначити вплив кожного фактору на величину досліджуваного показника окремо.

В аналітичній практиці використовуються наступні способи елімінування:

- метод ланцюгових підстановок;

- метод абсолютних різниць;

- метод відносних різниць;

- індексний метод.

*Метод ланцюгових підстановок* є найуніверсальнішим, використовується для розрахунку впливу факторів в усіх типах факторних моделей. Він полягає у визначенні впливу окремих факторів на зміну величини результативного показника за допомогою поступової зміни базисної величини кожного фактору у факторній моделі на його фактичну величину. З цією метою визначають низку умовних величин результативного показника, які враховують зміну певного фактору, припускаючи що інші фактори лишаються не змінними. Порівняння величини результативного показника до і після заміни рівня певного фактору нейтралізує (елімінує) вплив всіх інших факторів, крім цього, та робить можливим визначення його впливу на приріст результативного показника. При цьому в першу чергу підлягають заміні кількісні фактори, далі структурні, і в останню чергу якісні.

Застосування методу ланцюгових підстановок можна проілюструвати прикладом.

Фонд оплати праці (ФОП) визначається як добуток середньоспискової чисельності працівників (ССЧ), середньої кількості відпрацьованих днів одним працівником (КД) та середньоденного рівня оплати праці (СДОП).

ФОП = ССЧ · КД · СДОП

Базисні та звітні значення показників містяться в таблиці.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | Базис | Звіт | Відхилення, (+,-) | |
| Абсолютне | Відносне, % |
| 1. ФОП | 32480 | 36562,5 | +4082,5 | +12,569 |
| 2. ССЧ | 58 | 65 | +7 | +12, 069 |
| 3. КД | 70 | 75 | +5 | +7,143 |
| 4. СДОП | 8 | 7,5 | -0,5 | -6,25 |

Розрахунково-аналітична таблиця

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № підстановки | Фактори | | | Результативний показник | Вплив факторів |
| ССЧ | КД | СДОП | ФОП |
| Базис | 58 | 70 | 8 | 32480 | - |
| 1 | 65 | 70 | 8 | 36400 | ∆ФОПссч = 36400 – 32480 = +3920 |
| 2 | 65 | 75 | 8 | 39000 | ∆ФОПкд = 39000 – 36400 = +2600 |
| 3 (факт) | 65 | 75 | 7,5 | 36562,5 | ∆ФОПсдоп = 36562,5 – 39000 = -2437,5 |

Перевірка: ∆ФОП= ∆ФОПссч + ∆ФОПкд + ∆ФОПскоп = 3920 + 2600 - 2437,5 = 4082,5.

Із здійснених розрахунків можна зробити наступні висновки:

- в звітному періоді порівняно з базисним відбулося зростання фонду оплати праці на 4082,5 грн;

- зростання середньоспискової чисельності працівників на 7 чоловік викликало збільшення фонду оплати праці на 3920 грн;

- за рахунок збільшення середньої кількості днів відпрацьованих одним робітником на 5 фонд оплати праці зріс на 2600 грн;

- негативно вплинуло на динаміку фонду оплати праці скорочення середньоденної заробітної плати на 0,5 грн, що викликало зменшення результативного показника на 2437,5 грн.

*Метод абсолютних різниць* є технічним спрощенням методу ланцюгових підстановок, але може використовуватися тільки для дослідження мультиплікативних факторних моделей.

Щоб розрахувати вплив першого (кількісного) фактору на результативний показник, необхідно абсолютне відхилення цього фактору помножити на базисний рівень всіх інших факторів, які включає модель.

Вплив другого фактору на результативний показник розраховується множенням фактичного значення першого фактора на абсолютне відхилення другого фактора та на базисне значення факторів вплив, яких ще не визначався.

Вплив третього фактору визначається як добуток фактичного значення першого та другого факторів на абсолютне відхилення третього фактору.

Таким чином, за використання способу абсолютних різниць вплив факторів розраховується множенням абсолютного відхилення досліджуваного фактора на базисне значення факторів, розміщених праворуч від нього у факторній моделі, і на фактичну величину факторів, розміщених ліворуч від нього.

Для прикладу, розв’язаного вище із застосуванням методу ланцюгових підстановок, визначення впливу факторів на зміну фонду оплати праці за допомогою методу абсолютних різниць буде мати наступний вигляд.

∆ФОПссч = ∆ ССЧ · КД0 ·СДОП0 = 7 · 70 · 8 = 3920;

∆ФОПкд = ССЧ1 · ∆КД · СДОП0 = 65 · 5 · 8 = 2600;

∆ФОПсдоп = ССЧ1· КД1·∆СДОП = 65 · 75 · (-0,5) = -2437,5.

Метод абсолютних різниць дає такі самі результати як і метод ланцюгових підстановок (так само має виконуватися перевірка).

*Метод відносних різниць* так само як і метод абсолютних різниць використовується тільки для мультиплікативних факторних моделей. Він відрізняється від попередніх тим, що розрахунки впливу факторів на досліджуваний показник проводяться виходячи з відносних показників, їх приросту.

Вплив факторів на зміну фонду оплати праці (за даними попереднього прикладу) методом відносних різниць буде визначатися так:

∆ФОПссч = = = 3920;

∆ФОПкд = = = 2600;

∆ФОПскоп = = = = - 2437,5.

Результат розрахунку співпадає із попередніми методами (незначні відхилення можуть бути зумовлені неточністю в розрахунку відносних відхилень, тому їх бажано розраховувати з точністю до трьох-чотирьох знаків після коми).

*Індексний метод* застосовують для вивчення економічний явищ, які формуються під впливом кількох факторів, кожен з яких схильний до динамічних змін. Класичним прикладом такого об’єкті аналізу є обсяг реалізації, який формується під впливом фізичного обсягу (кількості) товарів та цін на них.

Загальний індекс обсягу реалізації (І) характеризує динаміку загальної виручки від реалізації та розраховується за формулою:

І =  ,

де q1 та q0 – базисні і звітні обсяги реалізації певної групи товарів, р1 та р0 – базисні і звітні ціни певної групи товарів.

В абсолютному виразі зміна виручки від реалізації визначатиметься формулою:

А = 

Загальний індекс обсягу реалізації товарів не відповідає на питання, як вплинули на виручку зміна кількості проданих товарів та зміна цін на них.

В агрегатних індексах з метою елімінування впливу окремих факторів на результат відбувається фіксування інших факторів на незмінному (базисному) рівні. Агрегатні індекси для загального індексу обсягу реалізації продукції мають вигляд:

а) агрегатний індекс фізичного обсягу реалізації продукції:

Іq = 

Різниця між чисельником та знаменником агрегатного індексу відображає вплив досліджуваного фактору на результативний показник в абсолютному виразі:

Аq = 

б) агрегатний індекс цін на продукцію:

Ір = 

В абсолютному виразі вплив якісного фактору визначатиметься формулою:

Ар = 

При побудові агрегатних індексів якісні (інтенсивні) фактори фіксуються на базовому рівні, кількісні (екстенсивні) – на звітному рівні.

В результаті застосування індексного методу має виконуватися перевірка:

І = Іq · Ір;

А = Аq + Ар .

Розглянемо методику застосування індексного методу на наступному прикладі: на протязі звітного періоду підприємство реалізувало 305 шт виробів А по ціні 3 грн та 325 шт виробів Б по 6 грн; в базисному періоді реалізовано 250 шт виробів Б по 4 грн та 360 шт виробів Б по 5 грн. Дані для розрахунків узагальнюються в таблиці.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукції | Базисний період | | | Звітний період | | | q1p0 |
| q0, шт | p0, грн | q0p0, грн | q1, шт | p1, грн | q1p1, грн |
| А | 250 | 4 | 1000 | 305 | 3 | 915 | 1220 |
| Б | 360 | 5 | 1800 | 325 | 6 | 1950 | 1625 |
| Разом | х | х | 2800 | х | х | 2865 | 2845 |

Розрахунок загального індексу, агрегатних індексів фізичного обсягу реалізації та ціни, а також абсолютного впливу факторів на обсяг реалізації продукції буде мати наступний вигляд:

І = = 1,023 (102,3%); А = 2865 – 2800 = 65;

Іq = = 1,016 (101,6%); Аq = 2845 – 2800 = 45;

Ір = = 1,007 (100,7%); Ар = 2865 – 2845 = 20.

І = Іq · Ір = 1,016 · 1,007 = 1,023; А = Аq + Ар  = 65 + 45 = 20.

На основі здійснених розрахунків можна зробити висновки:

* в звітному періоді порівняно з базисним обсяг реалізації зріс на 2,3% (на 65 грн);
* за рахунок зміни кількості реалізованих виробів обсяг реалізації зріс на 1,6%, що в абсолютному виразі складає 45 грн;
* зміна цін в звітному періоді порівняно з базисним викликало загальне збільшення обсягу реалізації на 0,7% або на 20 грн.

4. Статистичні методи – це загальні методи статистичних досліджень, які використовуються в економічному аналізі для оцінки тенденцій та закономірностей зміни економічних явищ і процесів. Найпоширеніші в аналізі методи середніх величин, групування, індексів, динамічних рядів.

5. Балансовий метод – це прийом зіставлення взаємопов’язаних показників господарської діяльності. Його використання є доцільним, коли зв’язок між окремими показниками відображено у формі балансу, тобто рівних підсумків, отриманих в результаті низки різноманітних зіставлень цих показників.

Першим історичним прикладом використання балансового методу був бухгалтерський баланс. Цей спосіб також широко використовується в аналізі, статистиці, плануванні.

Так, наприклад, вивчаючи забезпеченість підприємства обладнанням певного типу, складають баланс, в якому, з одного боку, показують потребу підприємства у верстатах, необхідних для виробництва продукції, а з другого фактичну їх наявність. Аналізуючи використання трудових ресурсів, порівнюють можливий фонд робочого часу з фактичною кількістю відпрацьованих годин, визначають причини понадпланових втрат робочого часу. Формула товарного балансу має вигляд:

ТПп + ТПнад = ТПреал + ТПкін

Як допоміжний спосіб балансовий метод використовується в економічному аналізі для перевірки правильності аналітичних розрахунків, зокрема для перевірки визначення впливу різних факторів на приріст результативного показника. В детермінованому аналізі алгебраїчна сума розміру впливу окремих факторів на зміну результативного показника має відповідати розміру загальної зміни цього показника. Якщо такої тотожності немає, то це свідчить про неповне врахування факторів або про помилки, допущені в розрахунках.

**ІV. Графічні методи в економічному аналізі.**

Графіки – це масштабне відображення певних показників за допомогою геометричних знаків або умовно-художніх фігур. Відмінною рисою графічного способу є його наочність, що значно спрощує процес доведення результатів аналізу до широкого кола зацікавлених осіб. Графіки, які використовуються в економічному аналізі можна розділити на дві групи:

* ілюстративні;
* розрахункові (аналітичні).

Ілюстративні графіки використовуються для порівняння результатів аналізу, які одержують за допомогою інших аналітичних прийомів.

Основною формою ілюстративних графіків є діаграми. Діаграми за формою бувають стовпчикові, смугові, кругові, квадратні, лінійні, фігурні. За змістом розрізняють діаграми порівняння, структурні (дають змогу визначення складу досліджуваних показників), динамічні (відображають зміну явища за певні проміжки часу), графіки зв’язку (використовуються для вивчення зв’язків між показниками), графіки контролю (використовуються для вивчення зведень про хід виконання плану чи дотримання нормативів).

Розрахункові або аналітичні графіки виконують подвійну функцію: використовуються для полегшення аналітичних розрахунків і як ілюстративні графіки. Прикладом такого графіку може бути графік розрахунку точки беззбитковості (порогу рентабельності).

V. Евристичні прийоми дослідження.

Евристичні прийоми ґрунтуються на інтуїції та досвіду дослідників. Їх застосовують тоді, коли звичайні рутині методи, засновані на аналізі минулого досвіду та теперішніх умов не дають змоги вибрати спосіб рішення. Особливо широко ці прийоми використовуються у стратегічному аналізі для прогнозування розвитку економічної ситуації. До евристичних методів належать:

1. Метод „мозкового штурму”. Він широко використовується для генерації нових ідей внаслідок творчої співпраці групи спеціалістів.

В процесі такого „штурму” учасники висувають власні ідеї, розвивають ідеї своїх колег, комбінують їх. На першій стадії штурму забороняється критикувати висунуті ідеї та пропозиції (критичні зауваження порушують творчий процес). На цій стадії перевага віддається кількості а не якості висунутих ідей.

На другій стадії ідеї ретельно обговорюються, економічно оцінюються та в кінцевому підсумку відбирається найкраща з них.

Основних ефект „мозкового штурму” досягається внаслідок розмежування в часі висунення ідеї та їх обговорення. Однак не будь-яке завдання можна розв’язати цим методом. Він ефективний здебільшого для розв’язання не дуже складних проблем загального (особливо організаційного) характеру, коли учасники засідання мають достатню інформацію про них.

2. Спосіб експертних оцінок. Це спосіб прогнозування та оцінки майбутніх результатів дій на підставі передбачень спеціалістів. До участі в експертизі залучаються спеціалісти, які мають високий професійний рівень та великий практичний досвід.

Сутність методу полягає в тому, що спеціалісти висловлюють свою думку про важливі та реальні цілі об’єкту та найкращі способи досягнення цих цілей. Інформація, отримана від експертів, обробляється за допомогою спеціальних логічних та математичних методів процедур для перетворення у зручну для вибору найкращого варіанту рішення форму.

3. Конференція ідей. Від „мозкового штурму” вона відрізняється темпом проведення нарад та дозволеною доброзичливою критикою у формі коротких реплік та коментарів. Заохочується комбінування ідей.

До конференції ідей залучаються керівники та підлеглі, що постійно стикаються з даною проблемою, а також не спеціалісти в цій галузі, які зазвичай висувають нові, свіжі ідеї, оскільки на них не тиснуть традиції.

4. Методи асоціацій та аналогій передбачають активізацію асоціативного мислення людини. Сутність цих методів полягає в тому, що нові ідеї та пропозиції виникають на основі зіставлення з іншими більш-менш аналогічними об’єктами. Наприклад, при проектування літака за аналог береться політ птаха.

5. Метод контрольних запитань. Застосовується для психологічної активізації творчого процесу. Його мета – за допомогою навідних питань підвести до розв’язання проблеми.

6. Метод колективного блокноту передбачає висунення незалежних ідей кожним експертом у вигляді „блокнота напрацьованих варіантів”, де описані варіанти рішень, їх обґрунтування та ранжування. Пізніше експерти віддають свої блокноти координаторові, який здійснює узагальнену оцінку.

7. Метод семикратного пошуку. Згідно з цим методом творчій процес поділяють на сім стадій: аналіз проблемної ситуації; виявлення найкращих умов використання аналізованого об’єкту; формулювання завдання; висунення пропозицій щодо вирішення цього завдання; конкретизація варіантів; добір найкращих варіантів; реалізація рішення.

**Тема 3: Організація та інформаційна база економічного аналізу**

1. Організація аналітичної роботи, як основа прийняття управлінських рішень. Основні правила організації аналізу.

2. Етапи економічного аналізу. Оформлення результатів аналізу.

3. Інформаційне забезпечення економічного аналізу.

**І. Організація аналітичної роботи, як основа прийняття управлінських рішень. Основні правила організації аналізу.**

Підвищення ефективності господарювання в основному залежить від обґрунтованості, своєчасності та доцільності прийняття управлінських рішень. Все це може бути досягнуто в процесі аналізу. Однак тільки правильно організована робота по аналітичному дослідженню результатів господарювання може забезпечити його дієвість і ефективність. Тому організація аналізу господарської діяльності на підприємстві має відповідати ряду вимог.

Серед них першочергове місце займає науковий характер аналізу. На практиці це означає, що він має базуватися на новіших досягненнях науки та будуватися із врахуванням дії економічних законів в рамках конкретного підприємства.

Наступним важливим принципом організації аналізу є обґрунтований розподіл обов’язків по проведенню аналізу господарської діяльності між окремими виконавцями. Від того наскільки раціональний цей розподіл залежить не тільки повнота охоплення об’єктів аналізу, а і виключається можливість багатократного проведення одних і тих же досліджень різними особами. Це сприяє більш ефективному використанню робочого часу спеціалістів та забезпечує комплексність аналізу.

Аналітичне дослідження має бути ефективним, це означає, що витрати на його проведення мають бути найменшими при оптимальній глибині аналізу та його комплексності.

Важливим принципом в організації аналітичної роботи на підприємстві є його регламентація і уніфікація. Регламентація передбачає розробку для кожного виконавця обов’язкового мінімуму таблиць та вихідних форм аналізу. Уніфікація (стандартизація) аналізу передбачає створення типових методик і інструкцій, стандартних програм, єдиних критеріїв оцінки, що забезпечує спів ставність результатів аналізу на більш високому рівні управління, зменшує витрати часу на аналіз та в результаті сприяє підвищенню його ефективності.

**ІІ. Етапи економічного аналізу. Оформлення результатів аналізу.**

Розрізняють три головні етапи аналізу господарської діяльності: попередній, основний та заключний.

На попередньому етапі здійснюється загальне ознайомлення із станом справ, визначається ступінь виконання плану за основними показниками, здійснюється попередня оцінка роботи та стану справ. На цьому етапі також складається докладна програма аналізу, готуються макети таблиць, збирається та перевіряється головна інформація, визначаються виконавці та вирішуються інші організаційні питання.

Визначаючи зміст аналітичної роботи і терміни її проведення, треба врахувати наявність готового матеріалу для аналізу, трудомісткість збору та опрацювання іншої інформації та часу, який потрібен для виконання окремих етапів роботи.

Основний етап передбачає заповнення всіх розроблених аналітичний таблиць, вивчення та опрацювання необхідної додаткової інформації, визначення факторів і виконання розрахунків їх пливу на зміну величини показників, пошук резервів. З окремих питань, які вивчено, роблять оцінки і підраховують резерви.

На заключному етапі узагальнюються наслідки аналізу і підраховуються зведені резерви виробництва, дається заключна розгорнута оцінка діяльності підприємства; розробляються конструктивні заходи з метою покращення роботи та використання виявлених резервів.

Будь-які результати аналітичного дослідження діяльності підприємства в цілому або його підрозділів мають бути оформлені в вигляді документів. Це може бути пояснююча записка, довідка, заключення.

Пояснююча записка, як правило складається при направленні результатів аналізу в вищестоящу організацію. Якщо результати аналізу призначені для внутрішньогосподарського застосування вони оформлюються в вигляді довідки. Заключення пишеться, коли аналіз проводиться вищестоящими організаціями управління.

Зміст пояснюючої записки має бути достатньо повним. Крім висновків про результати господарської діяльності та пропозицій по їх вдосконаленню, пояснювальна записка має містити загальні питання – економічний рівень розвитку підприємства, умови господарювання, результаті виконання планів по окремих напрямках діяльності. Що стосується довідки та заключення, то їх зміст, на відміну від пояснюючої записки, може бути більш конкретним, акцентованим на відображенні недоліків або досягнень, виявлених резервів, способів їх освоєння.

Окремо слід зупинитися на безтекстовій формі оформлення результатів аналізу. Вона складається з постійного макета типових аналітичних таблиць та не містить пояснюючого тексту. Аналітичні таблиці дозволяють систематизувати, узагальнити матеріал та представити його в придатній для сприйняття формі. Такий порядок оформлення результатів аналізу розповсюджений в західних країнах і останній час знаходить досить широке застосування і в нас. Він розрахований на висококваліфікованих працівників, здатних самостійно розібратися в обробленій та систематизованій інформації та приймати необхідні рішення.

ІІІ. Інформаційне забезпечення економічного аналізу.

Економічний аналіз базується на системі економічної інформації, яка лежить і основі оптимальних управлінських рішень.

Інформація – це впорядковані повідомлення про кількісний та якісний стан речей чи явищ, сукупність даних і знань про них. В економіці інформація відображає процеси і явища господарської діяльності людей, закономірності функціонування ринку і його складових елементів тощо.

Для одержання, опрацювання, збереження і використання інформації витрачаються праця і матеріальні ресурси. Тому інформація має, крім споживчої цінності, ще й вартість, яка повинна відшкодовуватися її користувачами.

Основними джерелами інформації для економічного аналізу є:

1. Планово-нормативні: матеріали бізнес-планів, норми витрат і нормативи, прейскуранти цін і тарифів, законодавчі акти і інструкції, договори, технологічна документація тощо.

2. Дані бухгалтерського, статистичного і оперативного обліку та звітності.

3. Внутрішня позаоблікова інформація: накази, виробниче листування, довідки про перевірки та акти ревізій (аудиту), протоколи виробничих нарад, доповідні записки та ін.

4. Зовнішня інформація: звітні дані підприємств даної галузі, збірники статистичних матеріалів, як вітчизняних так і закордонних установ, дані переписів і анкетних обстежень.

5. Дані особистих спостережень аналітика: виробничі екскурсії, хронометраж робочого дня, опитування працівників підприємства.

Достовірність аналітичних висновків багато в чому залежить від якості джерел інформації. Тому джерела інформації для аналізу господарської діяльності підприємства підлягають ретельній технічній та логічній перевірці.

При технічній перевірці:

1. Встановлюється правдивість, повнота і своєчасність оформлення джерел інформації.

2. Здійснюється розрахункова (контрольна) перевірка показників, в процесі якої перевіряється правильність арифметичного розрахунку показників

3. Перевіряється узгодженість окремих показників (наприклад, різних форм фінансової звітності).

При логічній перевірці:

1. Здійснюється логічна перевірка узгодженості окремих взаємопов’язаних показників. Наприклад, перевиконання плану по випуску продукції може призвести до зменшення залишку запасів.

1. Перевіряється організація та достовірність самого обліку, який постачає інформацію для аналізу.

Здійснюється ув’язка даних, представлених для аналізу, із реальними процесами виробництва, постачання і збуту, що відбуваються на підприємстві. Для цього необхідні особисті спостереження аналітика.

**Тема 4: Аналіз фінансового стану підприємства**

1. Зміст та інформаційна база аналізу фінансового стану

2. Аналіз активів і пасивів підприємства

3. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості

4. Аналіз фінансової стійкості підприємства

5. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства

6. Аналіз грошових коштів

І. Зміст та інформаційна база аналізу фінансового стану.

Фінансовий стан підприємства – сукупність показників, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємства.

Фінансовий стан підприємства узагальнює показники його фінансової стійкості, конкурентоспроможності, кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов’язань перед державою та іншими підприємствами.

Інформаційною базою аналізу фінансового стану є фінансова звітність, тобто система показників, які відображають майновий і фінансовий стан підприємства на конкретну дату. Дані основних форм фінансової звітності (Балансу, Звіту про фінансові результати, Звіту про рух грошових коштів, Звіту про власний капітал) доповнюються Примітками до річної фінансової звітності, що дає змогу зовнішнім користувачам докладно ознайомитися із фінансовим станом та діяльністю підприємства. Внутрішній аналіз фінансового стану доповнюється внутрішніми управлінськими даними, тому він є більш повним порівняно із зовнішнім.

Завдання аналізу фінансового стану можуть бути різними залежно від цілей аналізу та специфіки підприємства. Ці завдання розв’язуються на основі дослідження динаміки абсолютних і відносних фінансових показників. Виділяють такі основні завдання аналізу фінансового стану:

* загальний аналіз балансу;
* аналіз майна і джерел його утворення (активів і пасивів);
* аналіз ліквідності та платоспроможності;
* аналіз фінансової стійкості;
* аналіз оборотності оборотних коштів;
* аналіз руху коштів;
* аналіз дебіторської та кредиторської заборгованостей;
* аналіз використання капіталу.

Основними методами аналізу фінансового стану є:

Горизонтальний аналіз – у процесі аналізу визначають абсолютні і відносні зміни статей балансу за звітний період.

Вертикальний аналіз – розрахунок питомої ваги окремих статей у загальній валюті балансу, тобто визначення структури статей активу і пасиву на звітну дату.

Коефіцієнтний аналіз – за його допомогою вивчають рівень і динаміку відносних показників фінансового стану.

Факторний аналіз – застосовується для виявлення причин зміни абсолютних і відносних фінансових показників та для розрахунку впливу факторів на зміну аналізованого показника.

**ІІ. Аналіз активів і пасивів підприємства.**

Аналіз фінансового стану починається з його загальної оцінки на основі балансу. Для полегшення процедури аналізу будується стислий порівняльний аналітичний баланс шляхом злиття деяких однорідних балансових статей і доповнення його показниками структури (вертикальний аналіз) і динаміки (горизонтальний аналіз).

Аналіз балансу починають із встановлення зміни валюти балансу. Це дозволяє зробити важливі висновки про масштаби діяльності. Зменшення валюти балансу за звітний період свідчить про скорочення підприємством господарського обороту. Збільшення валюти балансу (із врахуванням інфляції) свідчить, як правило, про зростання виробничих можливостей підприємства.

Крім зміни валюти балансу в цілому, необхідно проаналізувати характер зміни окремих статей активів і пасивів, тобто провести горизонтальний та вертикальний аналіз балансу.

Аналіз активів підприємства проводиться за наступними напрямами:

- загальна оцінка величини та динаміки активів, яка свідчить про зміну економічного потенціалу підприємства;

- аналіз частки оборотних і необоротних активів. Позитивним у зміцненні фінансового стану треба вважати підвищення частки оборотних активів, що підвищує віддачу капіталу внаслідок прискорення оборотності оборотних коштів;

- аналіз структури активів за критерієм їх ліквідності. Підвищення частки високоліквідних активів є свідченням підвищення поточної платоспроможності і стійкого фінансового стану;

- аналіз необоротних активів: їх динаміки, структури та ефективності використання. За динамікою зміни основних засобів можна дати оцінку щодо зростання економічного потенціалу підприємства та про ступінь покриття (окупності) основного капіталу (за ступенем зносу). Особливу увагу в процесі аналізу необоротних активів приділяють також зміні довгострокових фінансових інвестицій, які свідчать про стратегію економічного розвитку, зміну структури власності тощо.

- аналіз оборотних активів. Від їх раціонального розміщення та ефективності використання фінансовий стан залежить найбільше. Для добре і стабільно працюючого підприємства характерною є стійка структура поточних активів. Проте структурні зміни можуть бути зумовлені не тільки цілями внутрішнього менеджменті, а й зовнішніми факторами, визначальним серед яких є інфляція. В умовах інфляції зростає невизначеність і ризик, що вимагає особливої уваги аналітиків в оцінках оборотних активів. При інфляції суттєве значення має поділ активів на монетарні і немонетарні. Вкладення у грошові активи призведуть до втрати їх покупної спроможності.

Вплив ефективності використання активів підприємства на зміну фінансового стану можна визначити за показниками:

а) рентабельності активів (Rа), яка визначається відношенням чистого прибутку (ЧП) до середньої величини залучених до використання в аналізованому періоді активів (А):

Rа = · 100

б) віддачі активів (Ва), яка визначається відношенням валового доходу підприємства (ВД) до середньої величини активів (А):

Ва = 

Аналіз пасивів підприємства проводиться за наступними напрямами:

- аналіз співвідношення власного та залученого капіталу. Якщо частка власного капіталу є більшою ніж залученого, то фінансовий ризик кредиторів та інвесторів менший. Ефективність співвідношення власних і залучених коштів значною мірою визначається економічною рентабельністю підприємства і процентною ставкою за позичковий капітал;

- аналіз динаміки та питомої ваги довгострокового залученого капіталу. Наявність довгострокових позик свідчить про довіру до підприємства з боку банку та інших кредиторів та про зростання фінансових можливостей. Довгострокові зобов’язання та власний капітал в сумі становлять довгостроковий капітал підприємства, який вважається основним джерелом фінансування необоротних активів. Чим більша сума і частка довгострокових зобов’язань тим кращий фінансовий стан господарського суб’єкта.

- аналіз динаміки та структури короткострокового залученого капіталу. У його структурі найсуттєвіший вплив на фінансовий стан має кредиторська заборгованість, яка свідчить про стан платіжної дисципліни підприємства.

Ефективність використання капіталу підприємства характеризується показниками:

а) рентабельність власного капіталу (Rвк) та рентабельність залученого капіталу (Rзк):

Rвк = · 100; Rзк = · 100,

де ВК – середня сума власного каті лату; ЗК – середня величина залученого капіталу;

б) капіталовіддача і капіталомісткість валового доходу:

Кв = ; Км = 

в) наявність власних оборотних коштів (робочого капіталу) (РК) є різницею між оборотними активами (ОА) та поточними зобов’язаннями (ПЗ):

РК = ОА - ПЗ

ІІІ. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості.

В загальному вигляді зміни дебіторської та кредиторської заборгованості за звітний період можуть бути охарактеризовані даними горизонтального та вертикального аналізу балансу. Значне зростання дебіторської заборгованості загрожує фінансовій стійкості підприємства та потребує залучення додаткових джерел фінансування, а відповідно має бути виправданим розширенням виробничої та збутової діяльності і зростанням виручки від реалізації. Збільшення кредиторської заборгованості позитивно оцінюється лише у випадку, коли темпи її росту співпадають із темпами росту дебіторської заборгованості.

Особливу увагу в процесі аналізу приділяють статтям „Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги” та „Кредиторська заборгованість за товари роботи послуги”, які як правило займають значну питому вагу та відображають стан розрахунків з основними дебіторами та кредиторами підприємства. Для глибшого аналізу цих розрахунків заборгованість класифікується за часом виникнення та очікуваними строками погашення, при цьому визначається питома вага простроченої та безнадійної заборгованості, яка підлягає списанню.

Аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості на кінець звітного періоду передбачає їх порівняльний аналіз за кожною окремою статтею. У процесі виробничої діяльності часто трапляються випадки, коли кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську. З одного боку це свідчить про раціональне використання коштів, оскільки підприємство залучає в оборот більше коштів, ніж відволікає з обороту. Однак негативною стороною цього явища є те, що підприємству може не вистачити коштів для погашення поточних боргів через малий обсяг високоліквідних активів.

ІV. Аналіз фінансової стійкості підприємства.

Аналіз фінансової стійкості проводиться для відповіді на питання: наскільки підприємство незалежне з фінансової точки зору, зростає чи знижується рівень цієї незалежності і чи відповідає стан його активів і пасивів завданням фінансово-господарської діяльності.

Узагальнюючим показником фінансової стійкості є надлишок або нестача джерел для формування запасів і затрат, який визначається у вигляді різниці величини джерел запасів і затрат.

Загальна величина запасів і затрат по балансу дорівнює рядкам 100-150 балансу.

Для характеристики джерел формування запасів і затрат використовується декілька показників, які відображають різні види джерел:

1. Наявність власних оборотних коштів (ВОК): ВОК= р.380+р.430- р.080;

2. Наявність власних і довгострокових позичкових коштів (ФК): ФК= р.380+ р.430+ р.480- р.080;

3. Загальна величина основних джерел формування запасів і затрат (ЗВД)): ЗВД= р.380+ р.430+ р.480+ р.500- р.080.

Цим показникам наявності джерел формування запасів і затрат відповідають три показника забезпеченості запасів і затрат джерелами формування:

1. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів: Ф= ВОК- 33

2. Надлишок (+) або нестача (-) власних і довгострокових позичкових джерел формування запасів і затрат: Ф= КФ- 33.

3. Надлишок (+) або нестача (-) основних джерел (загальної їх величини) для формування запасів і затрат: Ф= ВД- 33.

Цей показник носить ще назву фінансово-експлуатаційної потреби.

За допомогою цих показників можна визначити трьохкомпонентний

⎧ 1, якщо Ф>0

показник типу фінансової ситуації: S= ⎨

⎩ 0, якщо Ф<0

Можливо виділити чотири типи фінансової ситуації:

1.Абсолютна стійкість фінансового стану. Цей тип ситуації зустрічається вкрай рідко, являє собою крайній тип фінансової стійкості, тобто трьохкомпонентний показник типу фінансової ситуації: S={1,1,1};

2.Нормальна стійкість фінансового стану , яка гарантує платоспроможність, тобто S={0,1,1};

3.Нестійкий фінансовий стан, пов’язаний з порушенням платоспроможності, але при якому все ж зберігається можливість відновлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних коштів, за рахунок скорочення дебіторської заборгованості, прискорення оборотності запасів, тобто S={0,0,1}.

4.Кризовий фінансовий стан, при якому підприємство на межі банкрутства, оскільки у даній ситуації грошові кошти , короткострокові цінні папери і дебіторська заборгованість не покривають навіть його кредиторської заборгованості, тобто S={0,0,0}.

Крім абсолютних показників для аналізу фінансової стійкості застосовують такі коефіцієнти:

1. Коефіцієнт фінансової незалежності – відношення власного капіталу (р.380+р.430+р.630) до валюти балансу (р.640).

Відображає питому вагу власних засобів в загальній сумі джерел фінансування. Нормативне значення складає ≥ 0,5.

2. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу – відношення зобов’язань (р.480+р.620) до валюти балансу (р.640).

Відображає питому вагу зобов’язань в загальній сумі джерел фінансування. Нормативне значення складає < 0,5.

3. Коефіцієнт довгострокового фінансування – відношення суми власного капіталу (р.380+р.430+р.630) та довгострокових зобов’язань (р.480) до валюти балансу (р.640).

Відображає, яка частина активів фінансується за рахунок стійких джерел. Нормативне значення складає ≥ 0,6.

4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу – відношення різниці між оборотними активами (р.260+р.270) та поточними зобов’язаннями (р.620) до власного капіталу (р.380+р.430+р.630).

Відображає частину власних оборотних засобів у власному капіталі. Оптимальне значення 0,5, але > 0,3.

5. Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом – відношення різниці між сумою оборотних активів (р.260+р.270) та поточних зобов’язань (р.620) до матеріальної частини оборотних активів (сума рядків від р.100 до р.140).

Показує, якою мірою матеріальні запаси покриті власними коштами. Нормативне значення складає 60-70%, нижня критична величина – 50%.

V. Аналіз платоспроможності підприємства.

Ліквідність балансу визначається як ступінь покриття зобов’язань підприємства її активами, строк перетворення яких у гроші відповідає строку погашення зобов’язань. Від ліквідності балансу слід відрізняти ліквідність активів, яка визначається як величина, зворотна часу, необхідному для перетворення їх у грошові кошти. Чим менше часу необхідно для того, щоб даний вид активів перетворився у гроші, тим вища їх ліквідність.

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні коштів по активу, згрупованому за ступенем їх ліквідності і розташованих у порядку убування ліквідності, з зобов’язаннями по пасиву, згрупованому за строками їх погашення і розташування у порядку зростання строків.

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні коштів по активу, згрупованому за ступенем їх ліквідності і розташованих у порядку убування ліквідності, з зобов’язаннями по пасиву, згрупованому за строками їх погашення і розташування у порядку зростання строків.

В залежності від ступеня ліквідності активи підприємства поділяються на групи:

А1. Найбільш ліквідні активи – до них відносяться всі статті грошових коштів і поточні фінансові інвестиції (А1=р.220+ р.230+ р.240).

А2. Активи, що швидко реалізуються – дебіторська заборгованість (р.160).

А3. Активи, що реалізуються повільно (р.100/р.150+ р.170/р.210+ р.250).

А4. Активи, що важко реалізуються (р.080+ р.270).

Пасиви балансу групуються за ступенем терміновості їх оплати:

П1.Найбільш термінові зобов’язання – до них відноситься кредиторська заборгованість (П1= р.510/р.580+ р.600).

П2. Короткотермінові пасиви (р.500+ р.610).

П3. Довготермінові пасиви (р.480+ р.590+ р.630).

П4. Постійні пасиви (р.380+ р.430).

Для визначення ліквідності балансу слід співставити підсумки наведених груп по активу і пасиву. Баланс рахується абсолютно ліквідним, якщо має місце наступне співвідношення:

А1≥П1; А2≥П2; А3≥П3; А4≤П4.

Якщо виконуються перші три нерівності у даній системі, то це веде до виконання четвертої нерівності. У випадку, коли одно або декілька нерівностей системи мають протилежний знак від зафіксованого у оптимальному варіанті, ліквідність балансу у більшій чи меншій ступені відрізняється від абсолютної.

Для аналізу платоспроможності застосовують такі основні показники (розраховуються за даними балансу):

1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності – відношення грошових коштів (р.230+р.240) до поточних зобов’язань (р.620).

Він показує яку частину короткострокової заборгованості підприємство може погасити у найближчий час за рахунок грошових коштів. Нормативне значення даного показника становить 0,25 - 0,35.

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності – відношення грошових коштів (р.230+р.240) і дебіторської заборгованості (р.150+р.160+(сума рядків від р.170 до р.220)) до поточних зобов’язань (р.620).

Він показує, яка частина короткострокових зобов’язань підприємства може бути погашена за рахунок надходжень по розрахунках та наявних грошових коштів. Нормативне значення має бути не менше 1.

3. Загальний коефіцієнт покриття – відношення оборотних активів (р.260+р.270) до поточних зобов’язань (р.620).

Він показує, яку частину поточних зобов’язань можна погасити, мобілізуючи всі оборотні кошти. Нормативне значення становить 2,0 - 2,5.

VІ. Аналіз грошових коштів

Для забезпечення поточної платоспроможності підприємству необхідний певний обсяг грошових надходжень, достатній для погашення поточних боргів. Тому аналіз фінансового стану поглиблюється аналізом грошових потоків.

Грошовий потік підприємства – це сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, які генеруються його господарською діяльністю.

Основним напрямком аналізу є дослідження збалансованості позитивного та негативного грошових потоків у загальному обсязі, при цьому вивчається динаміка показника чистого грошового потоку. Розрахувати чистий грошовий потік від операційної діяльності (ЧГП) можна за формулою:

ЧГП = ЧП + А – ПН – ∆З – ∆ДЗ + ∆КЗ + ∆ЗВ;

де ЧП – чистий прибуток, А – амортизація основних засобів та нематеріальних активів, ПН – прибуток від не операційної діяльності, З – запаси, ДЗ – дебіторська заборгованість, КЗ – кредиторська заборгованість, З – забезпечення наступних витрат і платежів.

У процесі аналізу визначається роль і місце чистого прибутку підприємства у формуванні його чистого грошового потоку, виявляється ступінь достатності амортизаційних відрахувань для відновлення основних засобів і нематеріальних активів.

Аналітичні дослідження руху грошових коштів передбачають їх оптимізацію за рахунок:

- виявлення та реалізації резервів, які допомагають зменшити залежність підприємства від зовнішніх джерел;

- забезпечення збалансованості позитивних та негативних грошових потоків у часі та за центрами відповідальності;

- збільшення обсягу і якості чистого грошового потоку.

**Тема 5: Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства**

1. Зміст, завдання і джерела інформації аналізу фінансових результатів діяльності підприємства

2. Аналіз рівня та динаміки показників прибутку

3. Аналіз виробничого та фінансового лівериджу

4. Аналіз рентабельності.

**І. Зміст, завдання і джерела інформації аналізу фінансових результатів діяльності підприємства**

Аналіз прибутку займає провідне місце в системі комплексного економічного аналізу, оскільки за ним оцінюється ступінь досягнення кінцевої мети діяльності підприємства.

Мета аналізу фінансових результатів – визначити повноту та якість їх отримання, оцінка динаміки абсолютних і відносних показників, з’ясувати вплив окремих факторів на зміну прибутку і рентабельності, виявити можливі резерви їх зростання.

Основні завдання аналізу фінансових результатів:

* аналіз обґрунтованості плану (прогнозу) досягнення фінансових результатів;
* аналіз динаміки показників прибутку і рентабельності;
* аналіз виконання планових показників з прибутку і рентабельності;
* визначення впливу факторів на відхилення з прибутку і рентабельності;
* виявлення резервів підвищення фінансових результатів діяльності підприємств та обґрунтування заходів щодо їх мобілізації;
* аналіз розподілу і використання прибутку.

Джерела інформації аналізу фінансових результатів: дані фінансової звітності; дані бухгалтерського обліку (журнал 5 „Облік витрат”, журнал 6 „Облік доходів і результатів діяльності”); статистична звітність („Звіт про витрати на виробництво продукції (робіт і послуг)”, „Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість”, „Рентабельність окремих видів продукції”); планові дані.

**ІІ. Аналіз рівня та динаміки показників прибутку**

В умовах ринкової економки чистий прибуток є основою економічного та соціального розвитку підприємства. Це насамперед стале джерело фінансування розвитку підприємства, виплати дивідендів, створення резервів.

Аналіз прибутку проводиться в наступні етапи. На першому етапі дають оцінку динаміки та виконання плану з прибутку в цілому та в розрізі окремих видів діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної). Необхідно виділити прибутковість окремих структурних підрозділів, інвестиційних проектів, договорів. На другому етапі проводять порівняльний аналіз прибутку цього підприємства з середньогалузевими показниками та показниками прибутковості підприємств-конкурентів. На третьому етапі виконують факторний аналіз прибутку за видами діяльності, дають оцінку внутрішніх і зовнішніх резервів. На четвертому етапі проводять аналіз розподілу і використання чистого прибутку.

Аналіз прибутку проводиться за такими основними показниками:

1. Валовий прибуток (збиток) – різниця між чистим доходом від реалізації та собівартістю реалізованих товарів, робіт, послуг.
2. Фінансовий результат від операційної діяльності – різниця між сумою валового прибутку (збитку) і інших операційних доходів та сумою операційних витратами.
3. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування - різниця між сумою фінансового результату від операційної діяльності, доходів від фінансової і іншої звичайної діяльності та сумою фінансових витрат та витрат іншої звичайної діяльності.
4. Фінансовий результат від звичайної діяльності – різниця між фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування та податком на прибуток.

5. Чистий прибуток (збиток) - різниця між фінансовим результатом від звичайної діяльності та результатом надзвичайних доходів і витрат.

**ІІІ. Аналіз виробничого та фінансового лівериджу**

Зміна величини прибутку підприємства може досягатися не тільки під впливом факторів виробничо-фінансової діяльності, а і за рахунок лівериджу. Лівериджем називають важиль впливу на зміну структури активів і пасивів з метою отримання приросту прибутку. Розрізняють три вид лівериджу: виробничий, фінансовий і виробничо-фінансовий.

Виробничий ліверидж розглядають як потенційну можливість впливу на формування прибутку від реалізації продукції шляхом зміни обсягу продажу продукції та структури її собівартості. Чутливість зміни прибутку залежно від обсягу продажу пов’язана з тим, що чим більшим є обсяг реалізованої продукції, тим менша частка постійних витрат припадає на кожну її одиницю. Рівень виробничого лівериджу (Лв) визначають відношенням індексу приросту прибутку від реалізації продукції (Іпр) до індексу зміни обсягу реалізації продукції у натуральному вираженні (Іо).

Лв = 

Чим більше значення виробничого лівериджу, тим більшим є виробничий ризик не отримання необхідного прибутку для покриття витрат виробничого характеру. Критичний (беззбитковий) обсяг реалізації продукції можна розрахувавши поріг рентабельності. Для цього розраховують маржинальний дохід (МД) за формулою:

МД = Ц – ЗВ

де Ц – ціна одиниці виробу, ЗВ – змінні витрати на одиницю виробу.

Точка беззбитковості (поріг рентабельності) визначається за формулою:

ПР = ,

де ПВ – сума постійних витрат підприємства.

Цей показник показує кількість виробів, яку необхідну виробляти для забезпечення беззбитковості підприємства. Щоб отримати обсяг реалізації необхідний для беззбитковості в гривнях необхідно отриману кількість виробів помножити на їх ціну.

Крім виробничих факторів на зміну прибутку впливають і фінансові витрати, пов’язані із сплатою процентів за позиками. Чим більше підприємство залучає позик, тим більше воно сплачує процентів з прибутку. Рівень фінансового лівериджу (Лф) розраховується як відношення темпів приросту чистого прибутку (Ічп) до темпів приросту прибутку від реалізації продукції (Іпр).

Лф = 

Рівень фінансового лівериджу свідчить про еластичність чистого прибутку до прибутку від реалізації, він пов’язаний з фінансовим ризиком, який визначається неможливістю сплати процентів за позиками. Чим вищий рівень фінансового лівериджу, тим більший фінансовий ризик.

Синтетичним показником лівериджу є виробничо-фінансовий ліверидж, який визначається як добуток виробничого і фінансового лівериджу:

Лвф = Лв · Лф

ІV. Аналіз рентабельності.

Для визначення ефективності роботи підприємства аналізують відносний показник прибутковості – рентабельність, який визначається в %.

Розраховують такі основні види рентабельності:

1. Рентабельність продукції:

Рпродук. =  · 100,

Де Ц – оптова ціна виробу, С – собівартість.

2. Рентабельність продажу:

Рпродаж. =  · 100,

Де ЧП – чистий прибуток, ЧД – чистий дохід (виручка) від реалізації.

3. Рентабельність виробничих активів:

Рпродук. =  · 100,

Де  – середньорічна вартість основних засобів,  – середньорічна вартість матеріальної частини оборотних активів.

4. Рентабельність власного капіталу:

Рвк =  · 100,

Де  - середньорічна величини власного капіталу.

Відображає скільки прибутку приносить 1 грн власних вкладених коштів.

В процесі аналізу значення показників рентабельності порівнюється із плановими та показниками минулих періодів, після чого проводиться аналіз впливу окремих факторів на зміну рівня рентабельності.

**Тема 6: Аналіз економічного зростання підприємства**

1. Оцінка імовірності банкрутства

2. Аналіз ділової активності підприємств

3. Аналіз підприємницького ризику

**І. Оцінка імовірності банкрутства**

Під банкрутством розуміють визнану судом неплатоспроможність господарюючого суб’єкта виконати свої зобов’язання перед кредиторами.

Для оцінки можливого банкрутства використовують економіко-математичні методи і моделі, експертні оцінки, які з певним ступенем точності визначають перспективну динаміку показників фінансового стану та очікувану платоспроможність.

Найпоширеніший метод – „Z-модель”, запропонована Е.Альтманом у 1968 р. Вона має наступний вигляд:

Z = 1,2 · К1 + 1,4 · К2 + 3,3 · К3 + 0,6 · К4 + 0,999 · К5,

К1 =Власні оборотні кошти : Валюта балансу;

К2 = Нерозподілений прибуток : Валюта балансу;

К3 = Чистий прибуток : Валюта балансу;

К4 = Ринкова вартість звичайних та привілейованих акцій : Сума зобов’язань;

К5 = Виручка від реалізації продукції : Валюта балансу.

Оцінка імовірності банкрутства за значеннями індексу Z.

|  |  |
| --- | --- |
| **Значення індексу Z** | **Ймовірність банкрутства** |
| до 1,8 включно | Дуже висока |
| від 1,81 до 2,7 | Висока |
| від 2,71 до 2,9 | Існує імовірність |
| 3,0 і вище | Дуже низька |

П’ятифакторна модель дає результати високої точності, однак має обмежену сферу застосування, оскільки передбачає оцінку ринкової вартості акцій у розрахунку коефіцієнту К4. Це можливо лише для компаній, акції яких вільно котуються на фінансових біржах. Для українських підприємств коректнішим є застосування п’ятифакторної моделі, запропонованої у 1983 р.

Zк = 0,717 · К1 + 0,847 · К2 + 3,107 · К3 + 0,42 · К4 + 0,995 · К5,

К1 = ;

К2 = ;

К3 = ;

К4 = ;

К5 = .

Граничне значення індексу Zк дорівнює 1,23. Якщо Zк < 1,23, то підприємству у найближчі два-три роки загрожує банкрутство, коли Zк > 1,23, то фінансовий стан вважається стійким.

**ІІ. Аналіз ділової активності підприємств**

Для уникнення кризових явищ та забезпечення стійкого економічного зростання необхідно розвивати ділову активність підприємства. Ділова активність широке поняття і охоплює активність підприємств щодо мобілізації внутрішніх ресурсів, економічне зростання, активність у зовнішньому економічному середовищі.

Про зростання ділової активності у найбільш загальному вираженні свідчить таке співвідношення показників:

Тчп > Трп > Твк > 100%,

де Тчп – темп росту чистого прибутку, Трп - темп росту реалізації продукції, Твк - темп росту вкладень капіталу.

Цю залежність називають „золотим правилом економіки підприємства”, яка означає, що:

а) економічний потенціал підприємства зростає;

б) зростання реалізації продукції випереджує приріст вкладеного капіталу;

в) прибутковість вкладеного капіталу та обороту з продаж зростає.

Порушення цієї залежності не завжди свідчить про спад ділової активності, це може бути в час технічної реконструкції підприємства, розширення його виробничої потужності, що виправдовується економічним зростанням у перспективі.

До показників, які визначають якість економічного зростання, відносять:

1. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів – відношення обсягу реалізації до середньої величини оборотних коштів.

Відображає кількість оборотів оборотних коштів за період.

2. Тривалість одного обороту в днях – відношення кількості днів у розрахунковому періоді (для кварталу – 90 днів, для року – 360 днів) до коефіцієнту оборотності.

3. Строк окупності реальних інвестицій.

4. Ставки дивідендів на акціонерний капітал.

Враховуючи, що пріоритетним джерелом забезпечення стійкості економічного зростання є прибуток підприємства, то можливості підприємства у досягненні цієї мети можуть бути оцінені за зростанням коефіцієнта реінвестування прибутку (Кр):

Кр = ·100= ·100,

де ЧП – чистий прибуток, Д – дивіденди, які виплачуються акціонерам, ВК – власний капітал, Прі – реінвестований прибуток.

Аналіз впливу факторів, які визначають темпи зростання власного капіталу, можна здійснити з використанням такої аналітичної моделі:

Кр =  ····100,

де ВД – валовий дохід від реалізації продукції, ВОА – власні оборотні кошти, - частка реінвестованого прибутку, - прибутковість валового доходу, - оборотність власних оборотних активів, - коефіцієнт маневреності власного капіталу.

**ІІІ. Аналіз підприємницького ризику**

Економічний ризик – це категорія, що пов’язана з подоланням невизначеності, відображає міру досягнення сподіваного результату, відхилення від цілей з урахуванням впливу контрольованих та неконтрольованих чинників.

Як критерій доцільності прийняття управлінських рішень виділяють підприємницький ризик, який характеризує імовірність втрати підприємством частини своїх ресурсів чи недоотримання прибутку. Підприємницький ризик буває наступних видів:

- виробничий ризик, пов’язаний з порушенням виробничої дисципліни та невиконанням договірних зобов’язань;

- фінансово-кредитний ризик, пов’язаний з невиконанням зобов’язань перед інвесторами та кредиторами;

- інвестиційний ризик виникає при знеціненні портфеля цінних паперів під впливом політичних, економічних та соціальних подій;

- ринковий ризик пов’язаний з можливим коливанням ситуації на ринку, що призводить до зміни процентних ставок та курсових різниць;

Управління ризиками ґрунтуються на основних принципах:

- величина ризику в абсолютному вираженні не повинна перевищувати величину власного капіталу;

- ризик більшим заради меншого є невиправданим;

- неупередженість в оцінках можливих наслідків ризикових рішень.

Аналіз ризику доцільно проводити в такій послідовності:

- кількісна і якісна оцінка ризику;

- визначення факторів, які зумовлюють ризик;

- визначення допустимого значення ризику;

- вибір методів аналізу ризику;

- обґрунтування заходів щодо мінімізації ступеня ризику.

Виділяють такі способи мінімізації ризику:

- розподіл (диверсифікація) ризику передбачає розширення об’єктів інвестування, видів цінних паперів, асортименту продукції, ділових партнерів;

- хеджування та страхування ризику;

- резервування коштів на покриття неочікуваних витрат.

**Тема 7: Оцінка забезпеченості підприємства ресурсами та аналіз ефективності їх використання**

1. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів

2. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання

3. Аналіз забезпеченості підприємства запасами та ефективності їх використання

**І. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів**

Мета аналізу трудових ресурсів – якісно оцінити ступінь забезпеченості підприємства трудовими ресурсами, ефективності використання праці, робочого часу, коштів на оплату праці, виявити внутрівиробничі резерви підвищення продуктивності праці та соціального захисту працівників.

Аналіз проводиться за такими напрямками:

Завдання аналізу:

1. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами.

Головним показником, що характеризує таку забезпеченість є середньоспискова чисельність працівників.

Загальна оцінка забезпеченості підприємства працівниками визначається шляхом співставлення фактичної і планової чисельності, як в цілому по підприємству, так в розрізі його підрозділів:

Ч = Чф – Чп,

Де Ч – абсолютне відхилення по чисельності працівників, Чф , Чп – фактична і планова середньоспискова чисельність працівників.

Однак, навіть, при абсолютному перевищенні чисельності план з випуску продукції може бути невиконаний через низьку продуктивність праці, тому важливе значення має порівняння фактичної чисельності працівників з плановою, яка скоригована на ступінь виконання плану з обсягу продукції:

Ч` = Чф – Чп \* ,

Ч` - скориговане відхилення по чисельності, *ВПф*, *ВПп* – випуск продукції фактичний і плановий.

2. Аналіз складу і структури промислово-виробничого персоналу.

Промислово-виробничий персонал поділяється на:

а) робітників;

б) службовців (керівники, спеціалісти, інші службовці).

При вивченні структури промислово-виробничого персоналу проводиться порівняння питомої ваги кожної категорії з планом та минулим періодом, а також вивчається склад кожної категорії за стажем роботи, віком, освітою.

Аналіз ведеться за наступними напрямами:

1. Визначення питомої ваги окремих категорій працівників.
2. Вивчення рівня кваліфікації робітників.  
   3. Вивчення складу промислово-виробничого персоналу за стажем роботи та за віком.

3. Аналіз руху робочої сили, який характеризується наступними показниками:

3.1. Коефіцієнт обороту по прийому кадрів – відношення чисельності прийнятих працівників до середньоспискової чисельності працівників за певний період.

3.2. Коефіцієнт обороту по звільненню - відношення чисельності звільнених працівників до середньоспискової чисельності працівників за певний період.

3.3. Коефіцієнт плинності кадрів - відношення чисельності звільнених працівників у зв’язку з плинністю (звільнених за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни, через невідповідність кваліфікації) до середньоспискової чисельності працівників за певний період.

4. Аналіз використання робочого часу має на меті виявити його втрати, причини втрат і їх вплив на обсяг виробництва і реалізації продукції.

Узагальнюючими показниками використання робочого часу є:

1. Середня кількість днів відпрацьованих робітниками за звітний період. Цей показник залежить від наступних факторів:

* кількість вихідних і святкових днів;
* кількість днів чергової відпустки;
* інші види відпусток передбачених законодавством;
* кількість днів непрацездатності;
* неявка на роботу з дозволу адміністрації;
* прогули та інші.

1. Середня тривалість робочої зміни (робочого дня). Цей показник визначають наступні фактори:

* величина нормативного робочого тижня;
* час простою впродовж дня, зафіксований в обліку;
* час понад урочної роботи;
* час інших скорочень робочого дня, передбачений законодавством (для підлітків, матерів годувальниць тощо).

1. Середня кількість днів відпрацьованих одним працівником.

Під час аналізу знаходять відхилення цих показників від плану, а також порівнюють їх з аналогічними показниками за минулі періоди, встановлюють конкретні причини можливих відхилень. При чому особливу увагу слід звернути на величину зафіксованих в обліку непродуктивних втрат робочого часу (неявки, прогули, простої, брак).

5. Аналіз продуктивності праці і пошук резервів її подальшого підвищення.

Продуктивність праці являє собою відношення обсягу виробленої продукції на середньоспискову чисельність працівників.

Проводиться оцінка виконання плану та динаміки продуктивності праці за даними про виробіток одного працівника за рік, квартал, місяць, день.

В процесі аналізу продуктивності праці визначається вплив трудових факторів на обсяг виробництва за допомогою наступної детермінованої факторної моделі (ВП – випуск продукції, ССЧ – середньоспискова чисельність працівників, КД – кількість днів відпрацьованих одним працівником, СДВ – середньоденний виробіток одного працівника):

ВП = ССЧ \* КД \* СДВ

Вплив кожного з факторів (ССЧ, КД, СДВ) на зміну випуску продукції розраховується наступними формулами:

∆ВПССЧ = ∆ССЧ \* КДпл \* СДВпл

∆ВПКД = ССЧф \* ∆КД \* СДВпл

∆ВПСДВ = ССЧф \* КДф \* ∆СДВ

де ∆ВПССЧ, ∆ВПКД, ∆ВПСДВ, - вплив певного фактору на результативний показник;

КДпл., СДВпл – планове значення відповідного фактору;

ССЧф, КДф – фактичне значення відповідного фактору;

∆ССЧ, ∆КД, ∆СДВ – відхилення фактичного значення відповідного фактору від плану.

7. Оцінка ефективності використання коштів на оплату праці, що характеризується співвідношенням темпів росту продуктивності праці (ТРпп) і заробітної плати (ТРзп). Якщо таке співвідношення більше одиниці, вважається, що кошти на заробітну плану використані ефективно.



**ІІ. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання**

Мета аналізу основних засобів – визначити забезпеченість підприємтсва даними активами за умов найбільш інтенсивного їх використання та пошук резервів підвищення їх віддачі.

Аналіз проводиться за наступними напрямами:

1. Аналіз складу і динаміки основних засобів підприємства. Особлива увага при цьому приділяється аналізу промислово-виробничих основних засобів, оскільки їх зростання та зміна структури визначає виробничу потужність підприємства. Проводиться аналіз технологічної та вікової структури основних засобів. Для аналізу динаміки використовуються показники:

- коефіцієнт поступлення – відношення вартості основних засобів, що надійшли на підприємство на протязі періоду до їх вартості на кінець даного періоду. Показує інтенсивність оновлення основних засобів;

- коефіцієнт вибуття – відношення вартості вибулих основних засобів за період до їх вартості на початок даного періоду. Відображає ступінь інтенсивності вибуття основних засобів.

2. Аналіз технічного стану основних засобів. Віковий склад устаткування є основною характеристикою технічного рівня основних засобів. Стан устаткування аналізують за строками його експлуатації, виділяючи групи об’єктів за періодами до 5 років, 5-10 років, 10-20 років і т.д. При цьому визначають кількість різних груп устаткування з різними періодами експлуатації, їх питому вагу, розробляють заходи щодо оновлення основних засобів. Узагальнюючими показниками, що характеризують стан засобів є:

- коефіцієнт зносу – відношення суми зносу основних засобів до їх первісної вартості;

- коефіцієнт придатності – розраховується як різниця між одиницею та коефіцієнтом зносу.

3. Аналіз ефективності використання основних засобів характеризується показниками:

- фондовіддача – відношення вартості товарної продукції до середньорічної вартості основних виробничих засобів. Показує обсяг виробленої продукції на 1 грн основних засобів.

- фондомісткість - відношення середньорічної вартості основних виробничих засобів до вартості товарної продукції. Показує середню вартість основних засобів, які забезпечували виробництво продукції, вартістю 1 грн.

4. Аналіз ступеня використання верстатного часу (екстенсивне використання устаткування) та технічних можливостей верстатів (інтенсивне використання):

- коефіцієнт екстенсивного використання устаткування – відношення фактичної кількості відпрацьованих устаткуванням верстатогодин до планового фонду часу роботи устаткування;

- коефіцієнт інтенсивного використання устаткування – відношення фактичного випуску продукції на одну верстато-годину до планового;

4. Оцінка впливу використання устаткування на обсяг продукції здійснюється шляхом аналізу впливу факторів за наступною детермінованою факторною моделлю:

ОВП = СВОЗ · ПВач · Фач;

де ОВП – обсяг випуску продукції, СВОЗ – середня вартість очновних засобів за період, ПВач – питома вага активної частини основних засобів, Фач – фондовіддача активної частини основних засобів.

5. Пошук резервів збільшення обсягу продукції за рахунок кращої експлуатації устаткування і зниження її собівартості.

При цьому розраховується резерв збільшення випуску продукції за умови відсутності простоїв (множенням від’ємного відхилення між плановим та фактичним часом роботи обладнання на плановий показник інтенсивного використання). Зниження собівартості продукції можливе за рахунок зменшення амортизаційних відрахувань.

**ІІІ. Аналіз забезпеченості підприємства запасами та ефективності їх використання**

Мета аналізу запасів – визначити забезпеченість підприємства різними видами матеріальних ресурсів, пошук резервів раціонального їх використання та зниження матеріаломісткості продукції.

Аналіз проводиться за наступними напрямами:

1. Обґрунтування планової потреби в матеріальних ресурсах.

Потреба в матеріальних ресурсах визначається по основних матеріалах шляхом множення показника прогресивної норми витрат на виробництво одиниці продукції на показник планового обсягу продукції:

П =  ,

Де П – планова потреба в матеріальних ресурсах; *Bi* – плановий випуск і-ї продукції в натуральному виразі; *Ni* – норма витрат матеріалів на одиницю і-ї продукції; *n* – кількість видів продукції.

2. Оцінка виконання плану матеріально-технічного постачання.

При цьому перш за все перевіряється відповідність планової потреби в матеріальних ресурсах укладеним договорам на їх постачання, після чого визначається процент виконання плану матеріально-технічного постачання. Що дорівнює відношенню фактичної суми поступлень матеріалів до планової потреби. Подальший аналіз полягає у виявленні причин невиконання плану матеріально-технічного постачання. Серед них можуть бути: порушення строків постачання, матеріали невідповідної якості, порушення асортименту матеріалів і т.д.

3. Розрахунок забезпеченості виробництва матеріальними ресурсами.

Для цього розраховується коефіцієнт забезпеченості діленням фактичної наявності матеріальних ресурсів до планової.

4. Аналіз показників використання матеріальних ресурсів, до яких відносяться:

4.1. Матеріаломісткість – відношення вартості витрачених на виробництво матеріалів до обсягу товарної продукції в оптових цінах.

4.2. Матеріаловіддача – відношення обсягу товарної продукції до вартості витрачених на виробництво матеріалів.

5. Визначення впливу використання матеріальних ресурсів на випуск продукції.

ОВП = МВ · Мв

Де МВ – матеріальні витрати, Мв – матеріаловіддача.

6. Виявлення резервів підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів та зниження матеріаломісткості продукції. При цьому визначають понаднормові витрати матеріалів та втрати від браку, можливості використання матеріалів меншої вартості, не порушуючи при цьму якості продукції.

**Тема 8: Аналіз виробництва продукції**

1. Зміст і завдання аналізу виробничої діяльності підприємств

2. Аналіз динаміки та асортименту випуску продукції

3. Аналіз якості продукції

4. Аналіз ритмічності виробництва

**І. Зміст і завдання аналізу виробничої діяльності підприємств**

Завдання виробничої діяльності передбачають максимально можливий обсяг виробництва і продажу продукції (робіт, послуг) при найефективнішому використанні виробничого потенціалу для отримання прибутку. Комплекс завдань, які забезпечують це називають виробничою програмою підприємства.

Загальна мета аналізу виробничої програми – визначити оптимальний обсяг, номенклатуру і асортимент продукції високої якості при максимальному використанні виробничого потенціалу підприємства та досягнення стійкої прибутковості виробничої діяльності. Для досягнення цієї мети виділяють такі напрями дослідження:

* маркетинговий аналіз;
* якість планування виробництва та оцінка виконання цих планів;
* аналіз повноти використання виробничого потенціалу підприємства;
* визначення резервів зростання обсягів випуску та реалізації продукції, розробка заходів щодо їх повного використання;
* функціонально-вартісний аналіз виготовленої продукції.

В процесі комплексного економічного аналізу виробництва і реалізації продукції виділяють три комплекси аналітичних задач, які пов’язані з:

- вибором найбільш економічно вигідної виробничої програми;

- оцінкою результатів виконання виробничої програми;

- оцінкою впливу виконання (невиконання) виробничої програми на кінцеві фінансово-економічні показники діяльності підприємства.

**ІІ. Аналіз динаміки та асортименту випуску продукції**

Аналіз виробництва продукції починають з оцінки ступеня виконання плану виробництва у звітному періоді в цілому по підприємству і в розрізі основних його виробничих одиниць. При виявленні значних відхилень у фактичному обсязі виробництва від запланованих значень аналітик має ретельно вивчити їх причини, встановити підрозділи де зафіксовані порушення та, за необхідності, конкретних винуватців. В разі недовиконання плану з обсягу випуску, необхідно також дослідити наскільки економічно обґрунтованим та реальним для виконання було планове завдання.

Аналіз динаміки випуску продукції здійснюють як в цілому по підприємству, так і в розрізі окремих підрозділів та груп виробів. Найбільший ефект аналізу досягається, якщо при вивченні динаміки фактичні дані порівнюються не тільки з показниками минулого періоду, а з даними за кілька років. При цьому використання натуральних вимірників більш доцільно ніж грошових, оскільки нейтралізує інфляцію.

Аналізуючи динаміку обсягів виробництва необхідно визначити, які фактори спричинили саме таку тенденцію розвитку. При цьому слід відокремити зовнішні фактори, такі які не залежали від підприємства. Особливу увагу аналітик має звернути на внутрішні фактори. Обсяг виробництва, виражений в гривнях, на відміну від фізичного обсягу може зростати за рахунок використання більш дорогих матеріалів. Або навпаки, використання дешевшої сировини може спричинити скорочення обсягу продукції. Аналітик має зробити адекватні висновки про динаміку обсягу випуску продукції порівнявши темпи росту натуральних показників із грошовими.

Після вивчення динаміки виробництва проводиться аналіз асортименту продукції. Під асортиментом розуміють перелік усіх видів продукції, що виробляється, із зазначенням обсягів випуску. Структура випуску – це співвідношення окремих виробів у загальному обсязі виробництва. Формування оптимальної структури та асортименту випуску є важливою складовою маркетингової політики підприємства. Зміна асортименту в порівнянні із планом веде до асортиментних, а структури випуску – до структурних зрушень. Ці явища завжди пов’язані одне з одним, а тому в процесі аналізу визначаються асортиментно-структурні зрушення у випуску продукції.

Розрахунок виконання плану за асортиментом здійснюється трьома способами:

1. Спосіб найменшого числа. Для розрахунку, перш за все, по кожному з виробів визначається величина фактичного випуску в межах плану. Коефіцієнт асортиментності (**Кас**) визначається діленням суми отриманих величин (Ф') на плановий випуск (П).

**Кас =  = =** 0, 89

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Вид продукції** | **Обсяг виробництва, тис. грн** | | **Процент виконання плану** | **Зараховується у виконання плану** |
| **план** | **факт** |
| Крупа манна | 10 000 | 7 000 | 70 % | 7 000 |
| Борошно 2-го гатунку | 24 000 | 24 000 | 100 % | 24 000 |
| Борошно 1-го гатунку | 47 000 | 38 000 | 80 % | 38 000 |
| Борошно вищого ґатунку | 29 000 | 31000 | 107 % | 29 000 |
| ***Разом*** | 110 000 | 100 000 | 91 % | 98 000 |

2. За загальний показник беруть найменший відсоток виконання плану щодо всіх виробів, в даному випадку – 70 %.

3. Визначається співвідношення кількості виробів, план по яких виконано повністю, та загальної кількості видів продукції. Цей показник пов’язаний з номенклатурою продукції, тому він називається коефіцієнт номенклатурності.

**Кас = =** 0, 5

**ІІІ. Аналіз якості продукції**

Аналіз якості продукції ґрунтується на системі чисельних показників, серед яких відрізняють: сортність, марочність, строк служби, вміст корисних чи шкідливих речовин, гарантійний термін роботи, кількість рекламацій, відсоток браку, інші параметри.

Для виробів, корисність яких може змінюватися залежно від виробничих характеристик, основним напрямком є аналіз сортності. Виконання плану за сортністю можна визначити декількома способами, основним з яких є спосіб першосортних одиниць. Він ґрунтується на обчисленні посортових коефіцієнтів. Для цього беруть за базовий найвищий з усіх сортів та розраховують коефіцієнти діленням ціни кожного сорту на ціну базового сорту. Далі розраховують середній коефіцієнт сортності множенням посортових коефіцієнтів на відповідну кількість продукції. Отримані умовні суми випуску продукції треба додати та поділити на загальну кількість продукції. Розраховані таким чином плановий та фактичний коефіцієнт сортності порівнюють та визначають ступінь виконання плану за сортністю.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Сорт** | **Ціна за шт., грн** | **За планом** | | **Фактично** | |
| **Кількість виробів, шт** | **Сума, грн** | **Кількість виробів, шт** | **Сума, грн** |
| Вищий | 20 | 900 | 18 000 | 1050 | 21 000 |
| 1-й | 18 | 240 | 4320 | 180 | 3240 |
| 2-й | 16 | 60 | 960 | 270 | 4320 |
| Разом | х | 1200 | 23280 | 1500 | 28560 |

Посортні коефіцієнти становлять:

для вищого сорту 20 : 20 = 1,0;

для 1-го 18 : 20 = 0,9;

для 2-го 16 : 20 = 0,8.

Плановий коефіцієнт сортності: Кп = (900·1,0+240·0,9+60·0,8):1200 = 0,97.

Фактичний коефіцієнт сортності: Кф=(1050·1,0+180·0,9+270·0,8):1500=0,952.

Оскільки величина фактичного показника є меншою за планову, можна зробити висновок, що план за сортністю не виконано.

ІV. Аналіз ритмічності виробництва

Ритмічність виробництва – це стійка і збалансована діяльність підприємства, яка дозволяє рівномірно випускати продукцію і відповідно виконувати свої зобов’язання перед покупцями. Ритмічністю вважається така робота, коли продукція виробляється рівними частинами за однакові проміжки часу.

Для підприємств серійного виробництва з великою номенклатурою виробів про ритмічність можна судити виходячи з випуску продукції за п’ятиденку або декаду (з урахуванням тривалості виробничого циклу). Для цього складають таблицю, де зазначають відповідні обсяги виробництва за місяць у розрізі окремих декад (п’ятиденок). Узагальнюючим показником є коефіцієнт ритмічності (Крит), який розраховується способом найменшого числа.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Декада | Обсяг виробництва за місяць, % | | Зараховується в плановий ритм, % |
| За планом | фактично |
| Перша | 33 | 23 | 23 |
| Друга | 33 | 30 | 30 |
| Третя | 34 | 47 | 34 |
| Разом | 100 | 100 | 87 |

За даними таблиці коефіцієнт ритмічності дорівнює 0,87, що свідчить про неритмічну роботу підприємства в цьому місяці.

Серед причин аритмічності випуску можуть бути неефективне використання засобів та предметів праці, порушення організації праці, невідповідне оперативне планування виробництва та ін. фактори.

Наслідками аритмічності можуть бути: збільшення браку, погіршення якості продукції, збільшення собівартості, затримка реалізації продукції та ін.

**Тема 9: Аналіз збутової діяльності підприємства**

1. Аналіз формування портфеля замовлень

2. Аналіз партнерських відносин

3. Аналіз виконання договорів поставки

**І. Аналіз формування портфеля замовлень**

Аналіз можливостей формування договорів з поставок продукції (портфеля замовлень) проводиться на основі дослідження наступних параметрів: попиту на продукцію підприємства, її конкурентоспроможності, критичного обсягу продажу, можливості укладання договорів поставки на менш вигідних умовах, діапазону коливання цін та ін.

*Аналіз попиту на продукцію підприємства* займає провідне місце у оцінці виробничої програми. Попит визначається сукупністю потреб, мотивацій людей стосовно певного товару чи послуг. Попит на продукцію підприємства має еластичний характер та залежить від зовнішніх та внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів належать: насиченість ринку продукцією, конкурентоспроможність продукції, реклама, платоспроможність населення. До внутрішніх факторів належать: ціна на продукцію, якість продукції, її відповідність смакам та уподобанням покупців.

*Аналіз конкурентоспроможності продукції*. Під конкурентоспроможністю розуміють сукупність властивостей продукції, які забезпечують її переваги на ринку в умовах конкуренції. Найбільш узагальненим показником порівняльної оцінки конкурентоспроможності окремих виробів може бути відношення їх ціни до корисного ефекту (потужності, продуктивності, калорійності та ін.) Під час аналізу вивчається вплив факторів на конкурентоспроможність, вони поділяються на групи:

- фактори, які визначають економічне середовище споживання продукції: місткість товарного ринку, інтенсивність його насичення, ступінь монополізації та ін.;

- фактори, які формують техніко-економічні можливості виробництва і збуту продукції: технічний рівень виробництва, забезпеченість кваліфікованими кадрами, фінансові можливості підприємства.

*Розрахунок критичного обсягу реалізації продукції.* Перед організацією процесу виробництва важливо встановити який обсяг виробництва буде забезпечувати підприємству отримання прибутку. Такий аналіз проводять на основі наступних показників:

1. Маржинальний дохід:

МД = Ц – ЗВ

де Ц – ціна одиниці виробу, ЗВ – змінні витрати на одиницю виробу.

2. Точки беззбитковості (поріг рентабельності).

ПР =  = ,

де ПВ – сума постійних витрат підприємства

Цей показник показує кількість виробів, яку необхідну виробляти для забезпечення беззбитковості підприємства. Щоб отримати обсяг реалізації необхідний для беззбитковості в гривнях необхідно отриману кількість виробів помножити на їх ціну.

*Аналіз варіантів ціни реалізації продукції.* Вибір ціни реалізації виготовленої продукції обумовлюється певними обмеженнями: ціною конкурентів, собівартістю, запланованою рентабельністю. Пошук, як правило, здійснюють на основі розгляду декількох варіантів цін, близьких до ціни конкурентів. Для кожного з варіантів визначають критичну точку продажу, враховуючи при цьому наявність виробничих потужностей.

**ІІ. Аналіз партнерських відносин**

В умовах ринкової економіки на виробничо-господарську діяльність помітно впливають партнерські відносини між підприємствами, організаціями установами. Партнерство – це форма організації бізнесу, за якої два чи більше суб’єктів господарювання вступають у ділові взаємовідносини.

Процес попереднього пошуку можливих партнерів умовно можна поділити на декілька етапів. На першому етапі визначається структура галузі чи ринку, тобто виявляються виробники, експортери, імпортери певного товару. З множини компаній, що діють на ринку виділяють ту їх частину, яка може становити інтерес для даного підприємства. Другий етап роботи добору партнера – виявлення найавторитетніших фірм на ринку. Критерієм такого добору є показник питомої ваги підприємства в обсязі галузевого виробництва товару. На третьому етапі приступають до виділення конкретних суб’єктів господарювання, які могли б стати потенційними партнерами підприємства. Четвертий етап роботи з вибору ділового партнера передбачає визначення характеру та стратегії ділових відносин обраних компаній з даним підприємством.

Аналітична робота починаються після завершення попереднього добору партнерів і збору інформації про них. Її мета – оцінити перспективність можливих партнерів для організації співробітництва. Оцінюючи перспективність партнера і доцільність налагодження з ним контактів, використовують загальні критерії: галузь, масштаби діяльності, фінансовий стан, місце розташування та ін.

На наступному етапі, коли кількість підприємств, які аналізують, звузиться, критерії добору конкретизуються і проводиться детальний порівняльний аналіз характеристик і можливостей потенційних партнерів. При цьому аналізуються основні аспекти діяльності передбачуваного партнера: технічний, технологічний, економічний, правовий, організаційний та ін.

Інформаційну базу аналізу партнерських відносин становлять: фірмові довідники, публікації підприємств (річні звіти, каталоги, проспекти), матеріали спеціалізованих інформаційних організацій, періодичні видання тощо.

ІІІ. Аналіз виконання договорів поставки

У ринковій економіці вся виробнича діяльність будується на системі договорів поставки продукції, виконання яких є не ін­ше гарантією фінансової стабільності підприємства, а й формою його високого авторитету (іміджу).

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

В умовах ринку формується комплекс завдань аналізу вико­нання договорів поставки:

а) аналіз обґрунтованості та ефективності формування "портфеля замовлень";

б) аналіз виконання замовлень за асортиментом продукції;

в) аналіз виконання замовлень за якістю продукції;

г) аналіз виконання замовлень за поставками продукції у визначений час;

д) аналіз наслідків виконання замовлень за поставками про­дукції.

Вихідний етап аналізу - оцінка обґрунтованості та напру­женості договірних зобов'язань. Цей аналіз виконується в двох площинах. По-перше, треба оцінити сформований портфель за­мовлень з погляду використання потужностей, по-друге — вияви­ти, чому на ринку не були укладені договори стосовно найвигідніших для підприємства пропозицій.

Для оцінки напруженості поставок розраховують ко­ефіцієнт напруженості поставок і порівнюють з фактичним вико­нанням договірних зобов'язань. Коефіцієнт напруженості поста­вок продукції (Кнап) обчислюється відношенням обсягу фактичних по­ставок продукції за укладеними договорами за аналізований період (*Пдф*) до виробничої потужності підприємства (М).

Кнап = 

Для аналізу втрат у ринковій конкуренції треба порівняти фактичний і бажаний портфелі замовлень з погляду використан­ня виробничої потужності та фінансово-економічної результатив­ності. Водночас не лише абсолютні порівняння портфеля замов­лень і виробничої потужності є свідченням обґрунтованості дого­ворів поставки. Часто їх невиконання зумовлене нерівномірністю розміщення договорів відповідно до можливостей використання виробничої потужності підприємства. Підприємства, які синхронізують виробництво і поставки продукції у часі, мають кращі фінансові результати внаслідок прискорення оборо­тності коштів.

Аналіз причин невиконання договірних зобов'язань за по­ставками враховує також виявлення винуватців у внутрівиробни­чих підрозділах та за зовнішніми факторами.

На завершальному етапі варто провести аналіз наслідків не­виконання договірних зобов'язань, серед яких основними є підвищення собівартості продукції, втрата довіри з боку покупців, втрата потенційних прибутків.

**Тема 10: Аналіз витрат підприємства**

1. Зміст і завдання аналізу витрат підприємства

2. Аналіз виконання кошторису та динаміки витрат підприємства.

3. Аналіз собівартості продукції.

**І. Зміст і завдання аналізу витрат підприємства.**

Мета аналізу витрат діяльності підприємства полягає у всебічній оцінці рівня, динаміки та структури витрат, у обґрунтуванні управлінських рішень щодо подальшої оптимізації витрат. Для досягнення цієї мети здійснюється аналіз на основі принципів системного та комплекс­ного і підходів.

В основі системного підходу лежить дослідження об'єктів як системи, виявлення типів зв'язків, зведення елементів в єдину аналітичну систему.

Системний підхід до аналізу витрат передбачає:

• виявлення місця і ролі показників витрат в оцінці досягну­тої ефективності виробництва;

• розробку схеми аналізу на основі кла­сифікації факторів і резервів раціоналізації витрат;

• вимірювання факторів і резервів оптимізації витрат;

• встановлення основних напрямів мобілізації виявлених ре­зервів, раціонального використання виробничих ресурсів у поточному і перспективному плануванні собівартості.

*Комплексний підхід* означає вивчення об'єктів як системи з точки зору формування інформації для прийняття управлінських рішень. Комплексний підхід висту­пає як принцип системного підходу. Він означає узгодження і од­ночасне дослідження у взаємозв'язку різних аспектів господарсь­кої діяльності на основі вивчення системи показників з метою от­римання кінцевих результатів, визначення і вимірювання фак­торів, що їх зумовлюють, виявлення резервів підвищення ефек­тивності виробництва, отримання інформації для обґрунтування управлінських рішень.

Комплексність економічного аналізу проявляється в трьох напрямах: по-перше, в процесі аналізу враховуються не лише еко­номічні, а й технічні, соціальні, технологічні та інші фактори; по-друге, в більш тісному зв'язку його цілей і задач з цілями уп­равління; по-третє, в багаторівневому аспекті аналізу.

Інформаційна база проведення аналітичних досліджень ви­трат формується за вихідною інформацією про кошториси (норма­тиви) витрат, за даними бухгалтерського і статистичного обліку, за матеріалами ревізій і спеціальних обстежень та ін.

Аналіз витрат проводиться в наступній послідовності. На першо­му етапі дається загальна оцінка виконання кошторису витрат в розрізі економічних елементів, на другому - оцінка прямих витрат та їх відхилень від плану, на третьому - аналіз ви­конання бюджету (кошторису) накладних витрат, на четвертому – аналіз собівартості (калькуляції) окремих виробів, на п'ятому етапі необхідно дати оцінку впливу зміни витрат на кінцеві вироб­ничо-фінансові результати діяльності підприємства.

**ІІ. Аналіз виконання кошторису та динаміки витрат підприємства.**

Сумарний обсяг витрат виробничої та інших видів опе­раційної діяльності визначається їх кошторисом (бюджетом), який складається в цілому   
по підприємству на обумовлений період. В процесі аналізу кошторису витрат підприємства вирішу­ються такі основні завдання:

• визначається обґрунтованість планового кошторису вит­рат;

• проводиться аналіз виконання планового кошторису та впливу факторів на ступінь його фактичного виконання;

• проводиться аналіз резервів оптимізації кошторисних витрат;

• проводиться аналіз раціоналізації коштори­су за зміною граничного рівня витрат.

При обґрунтуванні планових витрат операційної діяльності виходять із запланованого обсягу виробництва і реалізації про­дукції (робіт, послуг) та діючих нормативів (стандартів) витрат на одиницю діяльності. При цьому плановий обсяг діяль­ності визначається за даними виробничої про­грами, а планові калькуляції визначаються у системі управ­лінського обліку.

При аналізі виконання кошторису витрат операційної діяльності необхідно дати оцінку дотримання обсягу витрат за економічними елементами та структурних змін в складі загально­го кошторису. При факторному аналізі відхилень за кошторисом слід виходити із адитивної моделі його функціональ­ного зв'язку:

*КВ= МВ + ВОП +СВ+АМ + ІВ*

де *КВ* - сума кошторисних витрат операційної діяльності підп­риємства; *МВ -* матеріальні витрати; ВОП - витрати на оплату праці; *СВ* – витрати на соціальне страхування; *АМ -* амортизаційні відрахування; *ІВ* - інші витрати.

Синтетичним показником оптимізації вит­рат операційної діяльності є зміна граничного рівня витрат, який визначається відношенням витрат до доходу операційної діяль­ності. Загальне відхилення граничного рівня витрат (∆ГЗ) проти базового буде визначатися:

∆ГЗ =  - ;

де *3° і 3' -* базовий і звітний рівні витрат операційної діяль­ності; *Д°* і *Д ’* - базовий і звітний рівні доходу операційної діяльності.

На зміну граничного рівня витрат впливають фактори:

• зміна структури продукції (робіт, послуг);

• зміна собівартості окремих виробів;

• зміна цін на продукцію.

Для проведення факторного аналізу граничного рівня вит­рат використовують наступну методику:

1. Визначають загальне відхилення граничного рівня витрат:

∆ГЗ =  - ;

де *Кі* - кількість одиниць продукції (робіт, послуг) і-го виду; *Сі* - собівартість продукції (робіт, послуг) і-го виду; *Ці* - ціна продукції (робіт, послуг) і-го виду.

2. Щоб розрахувати вплив структурних зрушень треба виз­начити граничний рівень витрат за фактичним обсягом продукції при базовому рівні її собівартості та цін, після чого цей рівень порівняти з базовим:

∆ГЗстр =  - ;

3. Щоб розрахувати вплив собівартості окремих виробів не­обхідно розрахувати граничний рівень витрат за фактич­ним обсягом та собівартістю продукції при базових цінах і цей рівень порівняти базовим:

∆ГЗсв =  - ;

4. Щоб розрахувати вплив цін на зміну гра­ничного рівня витрат необхідно фактичний рівень гра­ничних витрат порівняти з рівнем витрат, розрахованим за фактичним обсягом і собівартістю про­дукції при її базових цінах:

∆ГЗц =  - ;

Сумарний вплив факторів буде визначатися: ∆*ГЗ =* ∆ГЗстр *+* ∆ГЗсв- ∆ГЗц.

ІІІ. Аналіз собівартості продукції.

Для досягнення конкурентоспроможності підприємство має постійно працювати над скороченням собівартості своєї продукції. В Україні собівартість формується за виробничим принципом і включає витрати безпосередньо пов’язані з виробництвом продукції. Витрати на управління, збут інші витрати операційної діяльності до собівартості не включаються.

Об'єктами аналізу собівартості виступають наступні показники:

• виробнича собівартість товарної продукції за статтями каль­куляції та за елементами витрат;

• витрати на одну гривню товарної продукції;

• собівартість окремих виробів;

• прямі статті витрат;

• непрямі статті витрат.

Основна мета аналізу собівартості продукції — знаходження шляхів і джерел зниження собівартості та збільшення при­бутку.

Для того щоб зробити висновки про можливі резерви зниження собівартості продукції, необхідно ці витрати вивчити з точки зору їх функціональної ролі у виробничому процесі. З цією метою проводиться групування затрат за призначенням, тобто за *статтями калькуляції.* Кількість і на­йменування калькуляційних статей залежить від галузей промис­ловості і визначається підприємствами самостійно.

З метою порівняння статей калькуляції собівар­тість *фактично випущеної продукції* перераховується на планові дані (планові норми і ціни). Потім фактичні витрати за статтями калькуляції порівнюються з перерахованими плановими витра­тами і визначається економія чи перевитрати за період, що аналі­зується.

Аналіз собівартості продукції за статтями калькуляції перед­бачає наступні етапи:

—аналіз виробничої собівартості продукції в цілому, у тому числі окремих статей калькуляції;

—детальний аналіз окремих статей калькуляції, тобто аналіз прямих і непрямих витрат на виробництво продукції.

Аналіз собівартості продукції закінчується виявленням мож­ливостей подальшого зниження собівартості продукції, підрахуванням загальних резервів цього зниження.

**Оценка экономической добавленной стоимости**

С помощью программы **ФинЭкАнализ 2011** вы можете быстро провести **Оценку экономической добавленной стоимости**.

Программа Финансовый анализ - **ФинЭкАнализ** для расчета экономической добавленной стоимости и большого количества финансово-экономических коэффициентов.  
[Скачать программу можно здесь](http://1fin.ru/download/FinecInstall.exe)

Пример отчета, автоматически сгенерированного программой **ФинЭкАнализ 2011**.

**Оценка экономической добавленной стоимости  
ЗАО "Арсенал" на 01.01.2010 г.**

Экономическая добавленная стоимость – это метод измерения финансового состояния компании, который высчитывает реальный экономический доход. EVA можно рассчитать как разницу между чистой операционной прибылью после налогов и альтернативной стоимостью инвестированного капитала.

Основная идея и смысл показателя EVA заключается в том, что капитал компании должен работать с такой эффективностью, чтобы обеспечить норму доходности, требуемую инвестором, акционером или другим собственником на вложенный капитал.

Экономическая добавленная стоимость рассчитывается по формуле:

EVA = NOPAT – WACC x CE

где NOPAT – чистая прибыль по данным финансовой отчетности с учетом необходимых корректировок;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала;

CE - инвестированный капитал.

Экономическая добавленная стоимость возникает в компании в том случае, если за данный период времени удалось заработать доходность инвестированного капитала выше, чем норма доходности инвестора.

Положительное значение EVA означает прирост рыночной стоимости по сравнению с балансовой стоимостью чистых активов и стимул для собственников осуществлять дальнейшие вложения в предприятие. Отрицательное же ведет к снижению рыночной стоимости компании и потере собственниками вложенного капитала за счет неполучения альтернативной доходности. При нулевом значении EVA рыночная стоимость предприятия и балансовая стоимость чистых активов совпадают, а значит, рыночный выигрыш собственника равен нулю.

Расчет EVA целесообразно проводить в 3 этапа:

1) определение средневзвешенной стоимости капитала;

2) внесение поправок с показателем прибыли и капитала;

3) определение доходности инвестированного капитала, спрэда доходности и экономической добавленной стоимости.

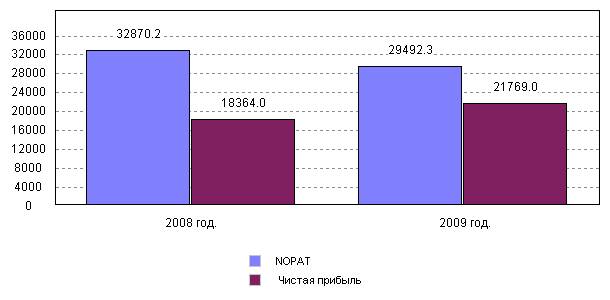
Средневзвешенная стоимость капитала ЗАО "Арсенал" составляет 3.99% (см. блок "Расчет средневзвешенной стоимости капитала")

Поправки к балансу вносятся с целью преобразовать NOPAT и КАПИТАЛ из бухгалтерской балансовой стоимости в экономическую балансовую стоимость. В условиях России для расчета NOPAT целесообразно использовать подход с финансовой перспективой.

Расчет NOPAT

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | за 2008 г. | за 2009 г. |
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Прибыль, доступная для обыкновенных акционеров | 18364 | 21769 |
| 2. Расходы, связанные с финансированием и процентный доход | 3981 | 2527 |
| 3. Расходы на выплату процентов после налогов | 3981 | 2527 |
| 4. Предполагаемые проценты на некапитализируемую аренду |  |  |
| 5. Инвестиционная прибыль после налогов | -9081.24 | -5854.28 |
| 6. Изменения в эквивалентах капитала | 1444 | -658 |
| 7. Увеличение резервов отсроченного налога на прибыль | 1061 | -1007 |
| 8. Увеличение резерва на покрытие безнадежных долгов |  |  |
| 9. Увеличение доходов будущих периодов | -37 | -48 |
| 10. Увеличение расходов на НИОКР и маркетинговые исследования |  |  |
| 11. Увеличение резервов предстоящих расходов и платежей | 418 | 395 |
| 12. Амортизация гудвилла | 2 | 2 |
| 13. NOPAT | 32870.24 | 29492.28 |
| 14. Чистая прибыль | 18364 | 21769 |

Особенности учетной политики предприятия позволили внести поправки при расчете экономической прибыли на величину: расходов, связанных с финансированием и процентный доход, инвестиционного убытка. В связи с этим экономическая прибыль превысила бухгалтерскую на 7723.3 тыс.руб.

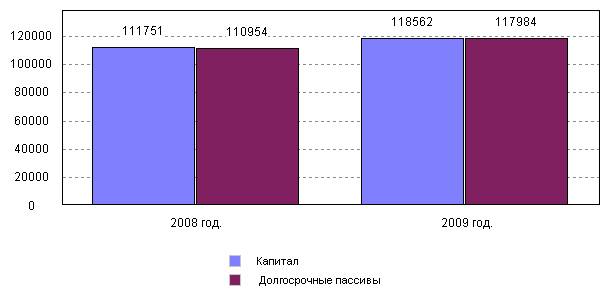


При расчете показателя КАПИТАЛ наименее трудоемким представляется подход с операционной перспективой.

Расчет КАПИТАЛ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | за 2008 г. | за 2009 г. |
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Суммарные активы | 153876 | 183030 |
| 2. Краткосрочные финансовые вложения | 100 | 200 |
| 3. Незавершенное строительство | 321 | 442 |
| 4. Кредиторская задолженность | 42922 | 65046 |
| 5. Текущая стоимость некапитализированной аренды |  |  |
| 6. Эквиваленты капитала | 1218 | 1220 |
| 7. Резерв на покрытие безнадежных долгов | 1000 | 1000 |
| 8. Суммарная амортизация гудвилла | 218 | 220 |
| 9. Чистые расходы на НИОКР и маркетинговые исследования |  |  |
| 10. КАПИТАЛ | 111751 | 118562 |
| 11. Собственный капитал, кредиты и займы и платежей | 110954 | 117984 |

В 2009 году поправки, внесенные при преобразовании балансового значения показателя 'капитал' в экономическое увеличили его уровень на 578 тыс.руб.



Расчет показателей EVA - menagment

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | за 2008 г. | за 2009 г. |
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Заработанная прибыль (NOPAT) | 32870.24 | 29492.28 |
| 2. Инвестированный капитал (Ce) | 111751 | 118562 |
| 3. Средневзвешенная стоимость капитала (WACC) | 0.04 | |
| 4. Требуемая инвесторами прибыль (Capital) | 4458.86 | 4730.62 |
| 5. Доходность инвестиционного капитала (Roce) | 0.29 | 0.25 |
| 6. Спрэд доходности (Spread) | 25.41 | 20.91 |
| 7. Экономическая добавленная стоимость (EVA) | 28395.929 | 24791.314 |

|  |  |
| --- | --- |
| **за 2008 год** | **за 2009 год** |
|  |  |

В 2009 году предприятием ЗАО "Арсенал" заработана доходность, превышающая требуемую инвестором на 20.91%. Прирост рыночной стоимости предприятия над балансовой стоимостью активов составил 24791 тыс.руб. Это стимулирует собственника к дальнейшему вложению средств в предприятие.