

Міністерство освіти і науки України
Тернопільська академія народного господарства

Фаріон І. Д., Пристайко Л. С.

ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ

*для студентів економічних спеціальностей
напрямку 0501 «Економіка і підприємництво»
всіх форм навчання*

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

Тернопіль
2003

Фаріон І. Д., Пристайко Л. С. Конспект лекцій з курсу «Фінансовий аналіз» для студентів економічних спеціальностей напрямку 0501 «Економіка і підприємництво» всіх форм навчання / За редакцією доктора економічних наук, професора І. Д. Фаріона. – Тернопіль, 2003. – 186 с.

*Розглянуто і схвалено
на засіданні кафедри економіки, обліку
та економічного аналізу в сфері соціальної інфраструктури,
протокол № 1 від 2 вересня 2002 року*

Автори: **І. Д. Фаріон**, професор, доктор економічних наук, завідувач кафедри економіки, обліку та економічного аналізу в сфері соціальної інфраструктури Тернопільської академії народного господарства

Л. С. Пристайко, стажист-дослідник кафедри економіки, обліку та економічного аналізу в сфері соціальної інфраструктури Тернопільської академії народного господарства

Рецензенти: **В. С. Совінський**, кандидат економічних наук, доцент Тернопільської академії народного господарства

І. А. Костецький, кандидат економічних наук, доцент Тернопільської академії народного господарства

Відповідальний за випуск:

І. Д. Фаріон, професор, доктор економічних наук, завідувач кафедри економіки, обліку та економічного аналізу в сфері соціальної інфраструктури Тернопільської академії народного господарства

Редактор: **Мельничук Б. І.**

Конспект лекцій з курсу «Фінансовий аналіз» для студентів економічних спеціальностей розроблений на основі авторського навчального посібника і призначений для візуального супроводження лекцій з окремих тем курсу, активізації роботи студентів на лекціях, підвищення ефективності та результативності самостійної роботи студентів при засвоєнні теоретичних основ курсу.

Мета: формування системи теоретичних знань з основ та методології проведення фінансового аналізу.

Завдання: вивчення теоретичних основ і методології фінансового аналізу підприємства, набуття вмінь і навичок фінансового аналізу, виявлення резервів підвищення ефективності виробництва та поліпшення фінансового стану підприємств.

Конспект лекцій відбиває особливості проведення фінансового аналізу підприємств.

У кожному розділі за темами наведено план лекцій, література, а також перелік контрольних питань, що мають зацентрувати увагу на основні поняття, розкриті у відповідному розділі, спрямувати та допомогти організувати самостійну роботу студентів.

ПЕРЕДМОВА

Вихід України з кризового стану неможливо уявити без участі висококваліфікованих економістів із широкими теоретичними знаннями, практичною школою, яка б дала їм змогу здійснити глибокий аналіз діяльності кожного суб'єкта господарювання та управління, подолання безгосподарності, активізації підприємництва, ініціативи.

Мета дисципліни «Фінансовий аналіз» є отримання необхідної інформації, що відтворює об'єктивну і точну картину фінансового стану підприємства, його прибутку та збитку, змін у структурі активів і пасивів, у розрахунках з дебіторами і кредиторами, формуванні його капіталу.

Основної мети аналізу досягають у результаті вирішення відповідного взаємопов'язаного набору аналітичних завдань. Аналітичне завдання – це конкретизація мети аналізу з урахуванням організаційних, інформаційних, технічних і методичних можливостей його проведення.

Змістом фінансового аналізу є оцінка і прогнозування фінансового стану організації за даними бухгалтерської звітності й обліку.

Фінансовий стан – це система показників, що характеризують наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів підприємства.

Фінансові ресурси підприємств – це всі грошові засоби підприємства, які формуються з метою фінансування його діяльності та акумулюються в цільових джерелах і перетворюються у відповідну матеріальну форму або призначені для певних витрат. Фінансовий аналіз може проводити як управлінський персонал даного підприємства, так і будь-який зовнішній аналітик, оскільки такий аналіз базується, в основному, на загальнодоступній інформації.

Фінансовий аналіз є одним із головних інструментів впливу на економіку. Зростання ролі фінансового аналізу в умовах ринкової економіки пов'язане насамперед з принципами організації ринку.

Досягнення стабільного фінансового аналізу і конкурентоспроможності вимагає, серед інших факторів, систематичного проведення фінансового аналізу як комплексного аналізу всієї господарської діяльності.

ТЕОРЕТИЧНИЙ ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Теми і зміст лекцій

№ п/п	Назва теми і зміст	Обсяг в годинах				Семестр	
		Денна форма навчання		Заочна форма навчання		денна	заочна
		лекції	практичні	лекції	практичні		
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	<p>Тема 1. Фінансовий аналіз, його суть та характеристика в умовах ринкової економіки. Предмет курсу «Фінансовий аналіз». Фінансовий аналіз і його місце в системі економічного аналізу. Історія виникнення і розвитку фінансового аналізу. Зв'язок фінансового аналізу з бухгалтерським обліком, економікою підприємства, статистикою, макро- та мікроекономікою, математикою та іншими дисциплінами. Система управління фінансами на підприємстві. Джерела фінансування підприємства. Мета, зміст і завдання фінансового аналізу в сучасних умовах ринкової економіки.</p>	2	2	1	0,5		

Фінансовий аналіз

2	<p>Тема 2. Методи і способи фінансового аналізу.</p> <p>Фінансовий аналіз, класифікація його методів і способів. Основні типи моделей, які використовують у фінансовому аналізі та прогнозуванні. Модель управління запасами як модель управління грошовими коштами. Модель меж контролю. Балансові та динамічні моделі. Елементи теорії моделювання і аналізу факторних систем. Детерміновані та стохастичні моделі факторного аналізу. Типові завдання детермінованого факторного аналізу.</p>	2	2	1	0,5		
3	<p>Тема 3. Інформаційна база фінансового аналізу та її аналітична обробка.</p> <p>Внутрішня і зовнішня інформація, її суть та зміст. Правова інформація, її сутність та зміст. Планово-нормативна інформація. Основне призначення та кроки формування бізнес-планів. Складання прогнозованих елементів фінансової звітності на базі бізнес-планів.</p> <p>Інформація бухгалтерського обліку. Мета та склад фінансової звітності. Баланс підприємства, Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал, їх характеристика.</p>	2	2	1	0,5		
4	<p>Тема 4. Аналіз і оцінка економічного потенціалу підприємства.</p>	2	2	1	0,5		

	<p>Мета і завдання аналізу економічного потенціалу підприємства. Система показників, які використовують при проведенні фінансового аналізу. Порядок проведення аналізу економічних показників. Порівняльний аналіз показників і елементів фінансової звітності підприємства. Процентний та індексний аналіз елементів фінансової звітності підприємства. Порівняльний аналіз економічних показників одного підприємства з іншим.</p> <p>Аналіз фінансової стабільності та платоспроможності. Система показників ліквідності, їх аналіз та оцінка. Система показників фінансової стабільності, їх аналіз та оцінка. Система показників ділової активності, їх аналіз та оцінка.</p>						
5	<p>Тема 5. Аналіз інтенсивності використання капіталу та рентабельності діяльності підприємства.</p> <p>Мета і завдання аналізу інтенсивності використання капіталу та рентабельності діяльності підприємства. Показники інтенсивності використання капіталу, методика їх обчислення й аналітична оцінка.</p> <p>Прибуток та рух грошових коштів. Оцінка динаміки прибутку. Перевірка обґрунтованості й напруженості плану з прибутку. Оцінка виконання плану з прибутку наростаючим підсумком з початку року.</p>	2	2	1	1		

Фінансовий аналіз

	<p>Оцінка виконання плану прибутку від звичайної діяльності. Аналіз прибутку від реалізації продукції. Аналіз виконання плану з прибутку від іншої звичайної діяльності. Інформаційний прибуток та його аналіз. Максимізація прибутку. Структурно-логічна модель факторної системи аналізу балансового та чистого прибутку. Аналіз резервів збільшення прибутку. Аналіз рівня рентабельності. Аналіз рентабельності поточних затрат. Аналіз рентабельності окремих виробів.</p>						
6	<p>Тема 6. Аналіз джерел фінансування підприємства та розподіл його прибутку. Мета і завдання аналізу джерел фінансування підприємства та розподіл його прибутку. Завдання та джерела аналізу. Методика аналізу джерел фінансування підприємства та розподілу його прибутку. Аналітична оцінка джерел фінансування підприємства. Аналіз власного капіталу. Аналіз позиченого капіталу. Дивідендна політика та політика розвитку підприємств. Аналітична оцінка показників розподілу прибутку. Аналіз позикових та залучених коштів (позиковий капітал). Аналіз політики залучення позикових коштів. Ефект фінансового ринку. Методи раціоналізації політики позики.</p>	2	2	1	1		

	<p>Критерії вибору банку. Аналіз і управління оборотним капіталом.</p> <p>Характеристика коштів, які підприємство залучило протягом досліджуваного періоду.</p> <p>Аналіз кредиторської заборгованості. Консервативна й агресивна фінансова тактика. Дебіторська заборгованість.</p> <p>Система показників стану підприємства на ринку цінних паперів, їх аналіз та оцінка.</p>						
7	<p>Тема 7. Аналіз та прогнозування фінансово-господарської діяльності підприємства.</p> <p>Мета і завдання аналізу та прогнозування фінансово-господарської діяльності. Моделі динамічного аналізу і прогнозування фінансових показників. Балансові моделі управління джерелами фінансування. Методи побудови прогнозної звітності. Методи прогнозування можливого банкрутства підприємства. Поняття, види та ознаки банкрутства. Основні напрямки аналізу потенційного банкрутства. Шляхи оздоровлення суб'єктів господарювання. Розрахунок індексу кредитоспроможності та його оцінка. Використання системи формалізованих і неформалізованих критеріїв. Прогнозування показників платоспроможності.</p> <p>Спільна аналітична оцінка динаміки балансових та результа-</p>	4	2	2	1		

Фінансовий аналіз

	тих показників підприємства. Комплексний аналіз і рейтингова оцінка фінансового стану підприємства-емітента.						
8	Тема 8. Аналіз інвестиційної діяльності. Мета і завдання інвестиційної діяльності підприємства в умовах формування ринкової економіки. Організаційно-інформаційна модель аналізу інвестиційної діяльності підприємства: суб'єкти й об'єкти аналізу, система показників, інформаційне забезпечення, методи обробки інформації та узагальнення результатів аналізу і прийняття рішень. Загальний аналіз інвестицій. Загальний обсяг інвестицій, їх динаміка та структура за видами вкладень і об'єктами інвестування. Економічна суть грошового потоку і класифікація його видів. Основні напрямки аналізу грошових потоків підприємства. Методи оптимізації грошових потоків. Строковий та довічний ануїтет. Аналіз реальних інвестицій. Аналіз ефективності виробничих інвестицій. Інвестиційні проекти. Їх аналіз та методи оцінки. Аналіз альтернативних проектів. Порівняльний аналіз інвестиційних проектів відмінної тривалості. Аналіз інвестиційних проектів в умовах інфляції та ризику.	4	2	2	1		
	Разом	20	16	10	6		

1.2. Зміст практичних занять

Семінарське заняття 1.

Тема 1.

Загальні положення курсу.

1. Предмет курсу «Фінансовий аналіз».
2. Зв'язок фінансового аналізу з макро- та мікроекономікою, економікою підприємства, бухгалтерським обліком, статистикою, математикою, фінансами, маркетингом, менеджментом та іншими дисциплінами.
3. Фінанси і система управління ними на підприємстві.
4. Структура джерел фінансування підприємства.
5. Фінансові інструменти та ринки.
6. Мета курсу «Фінансовий аналіз».
7. Зміст і завдання курсу «Фінансовий аналіз» в умовах становлення ринкової економіки.

Практичне заняття 1.

Тема 2.

Методи і способи фінансового аналізу.

1. Фінансовий аналіз, класифікація його методів і способів.
2. Основні типи моделей, які використовують у фінансовому аналізі та прогнозуванні.
3. Балансові та динамічні моделі.
4. Елементи теорії моделювання і аналізу факторних систем.
5. Детерміновані та стохастичні моделі факторного аналізу.
6. Типові завдання детермінованого факторного аналізу.

Практичне заняття 2.

Тема 3.

Інформаційна база фінансового аналізу та її аналітична обробка.

1. Загальна характеристика внутрішньої та зовнішньої інформації.
2. Правова та планово-нормативна інформація.
3. Основне призначення та етапи формування бізнес-планів.
4. Складання прогнозованих елементів фінансової звітності на базі бізнес-планів.
5. Інформація бухгалтерського обліку.
6. Мета і склад фінансової звітності.
7. Характеристика основних складових фінансової звітності:
 - баланс;
 - «Звіт про рух грошових коштів»;
 - «Звіт про фінансові результати»;
 - «Звіт про власний капітал».
8. Аналітична суть і характеристика структури балансу.
9. Загальний аналіз активу балансу.
10. Загальна характеристика пасиву балансу.
11. Розв'язування задач.

Практичне заняття 3.

Тема 4.

Аналіз і оцінка економічного потенціалу підприємства.

1. Мета аналізу економічного потенціалу підприємства.
2. Система показників, які використовують при проведенні фінансового аналізу економічних показників.
3. Порядок проведення аналізу економічних показників.
4. Порівняльний аналіз показників і елементів фінансової звітності підприємства.
5. Процентний та індексний аналіз елементів фінансової звітності підприємства.

6. Аналіз фінансової стабільності.
7. Аналіз платоспроможності підприємства.
8. Система показників ліквідності, їх аналіз та оцінка.
9. Аналіз системи показників фінансової стабільності, їх оцінка.
10. Система показників ділової активності, їх аналіз і оцінка.
11. Проведення аналізу фінансового становища підприємства після нормування на інформаційну складову.
12. Шляхи протидії інфляції.
13. Розв'язування задач.

Практичне заняття 4.

Тема 5.

Аналіз інтенсивності використання капіталу та рентабельність діяльності підприємства.

1. Мета і завдання аналізу інтенсивності використання капіталу та рентабельності діяльності підприємства.
2. Показники інтенсивності використання капіталу, методика їх обчислення та аналітична обробка.
3. Прибуток та рух грошових коштів.
4. Оцінка динаміки прибутку.
5. Перевірка обґрунтованості й напруженості плану з прибутку.
6. Оцінка виконання плану з прибутку наростаючим підсумком із початку року.
7. Оцінка виконання плану прибутку від звичайної діяльності.
8. Аналіз прибутку від реалізації продукції.
9. Розв'язання задач.

Практичне заняття 5.

Тема 5.

Аналіз інтенсивності використання капіталу та рентабельності діяльності підприємства.

1. Аналіз виконання плану з прибутку від іншої звичайної діяльності.
2. Інформаційний прибуток та його аналіз.

Фінансовий аналіз

3. Максимізації прибутку.
4. Структурно-логічна модель факторної системи аналізу балансового та чистого прибутку.
5. Аналіз резервів збільшення прибутку.
6. Аналіз рівня рентабельності.
7. Аналіз рентабельності поточних затрат.
8. Аналіз рентабельності окремих виробів.
9. Аналіз чинників рентабельності затрат живої праці окремого виду продукції.
10. Узагальнення результатів аналізу інтенсивності використання капіталу та рентабельності підприємства для оцінки ефективності господарювання.
11. Розв'язування задач.

Практичне заняття 6.

Тема 6.

Аналіз джерел фінансування підприємства та розподіл його прибутку.

1. Мета і завдання аналізу джерел фінансування підприємства.
2. Завдання та методика аналізу джерел фінансування підприємства та розподіл його прибутку.
3. Аналіз власного капіталу.
4. Аналіз позиченого капіталу.
5. Дивідендна політика та політика розвитку підприємств.
6. Аналітична оцінка показників розподілу прибутку.
7. Аналіз залучених і позикових коштів.
8. Ефект фінансового ринку.
9. Аналіз і управління оборотним капіталом.
10. Аналіз кредиторської заборгованості.
11. Консервативна й агресивна фінансова тактика.
12. Дебіторська заборгованість.
13. Розв'язування задач.

Практичне заняття 7.

Тема 7.

Аналіз та прогнозування фінансово-господарської діяльності підприємства.

1. Мета і завдання аналізу та прогнозування фінансово-господарської діяльності.
2. Модель динамічного аналізу і прогнозування фінансових показників.
3. Балансові моделі управління джерелами фінансування.
4. Методи побудови програмованої звітності.
5. Методи прогнозування можливого банкрутства підприємства.
6. Поняття, види й ознаки банкрутства.
7. Шляхи оздоровлення суб'єктів господарювання.
8. Розрахунок індексу кредитоспроможності та його оцінка.
9. Прогнозування показників платоспроможності.
10. Комплексний аналіз та рейтингова оцінка фінансового стану підприємства-емітента.
11. Розв'язування задач.

Практичне заняття 8.

Тема 8.

Аналіз інвестиційної діяльності.

1. Мета і завдання аналізу інвестиційної діяльності підприємства в умовах формування ринкової економіки.
2. Організаційно-інформаційна модель аналізу інвестиційної діяльності.
3. Суб'єкти й об'єкти аналізу.
4. Система показників інвестиційної діяльності.
5. Інформаційне забезпечення, методи обробки, інформаційне узагальнення результатів аналізу прийняття рішень.
6. Загальний аналіз інвестицій, їх динаміка, обсяг, структура.
7. Економічна суть грошового потоку і класифікація його видів.
8. Основні напрями аналізу грошових потоків підприємства.

Фінансовий аналіз

9. Методи оптимізації грошових потоків.
10. Строковий та довічний ануїтет.
11. Аналіз реальних інвестицій.
12. Інвестиційні проекти, їх аналіз та методи оцінки.
13. Аналіз інвестиційних проектів в умовах інфляції та ризику.
14. Аналіз інновацій як різновиду реальних інвестицій.
15. Аналіз фінансових інвестицій.
16. Аналіз вкладень у цінні папери. Оцінка цінних паперів.
17. Розв'язування задач.

Draft Only

Тема 1.

**ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ,
ЙОГО СУТЬ ТА ХАРАКТЕРИСТИКА
В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

План

- 1.1. Фінансовий аналіз і його місце в системі економічного аналізу.
- 1.2. Історія виникнення і розвитку фінансового аналізу.
- 1.3. Мета і завдання фінансового аналізу.
- 1.4. Методи фінансового аналізу.
- 1.5. Зв'язок фінансового аналізу з іншими дисциплінами.
- 1.6. Еволюція підходів до аналізу фінансової звітності.
- 1.7. Інформаційна база фінансового аналізу, вимоги та принципи побудови фінансової звітності.
 - 1.7.1. Якісні характеристики фінансової звітності;
 - 1.7.2. Принципи підготовки фінансової звітності.

**1.1. Фінансовий аналіз і його місце
в системі економічного аналізу**

Фінансовий аналіз – один із головних інструментів впливу на економіку. Зростання ролі фінансового аналізу в умовах ринкової економіки пов'язане насамперед з принципами організації ринку.

Аналіз (від грецького *analysis*) означає розгляд, вивчення, наукове дослідження будь-чого шляхом розкладання цілого на його складові частини.

Є різні форми аналізу (фінансовий, економічний, математичний, хімічний аналіз).

Економічний аналіз – це система спеціальних знань, які пов'язані з дослідженням економічних процесів, що відбуваються під впливом об'єктивних економічних законів та суб'єктивних факторів.

Фінансовий аналіз

В економічній літературі з фінансового аналізу згаданий аналіз розглядаються як окремих розділ економічного аналізу.

Виходячи із сутності ринкової економіки, В.В.Ковальов відзначає, що можливо дати інше уявлення про сферу дії економічного аналізу.



Мал. 1.1. Фінансовий аналіз та його місце в системі економічного аналізу.

EA – економічний аналіз; ФА – фінансовий аналіз; БУ – бухгалтерський облік; АГД – аналіз господарської діяльності.

Основним елементом цієї схеми є економічна теорія, яка пов'язана з вивченням дії законів економічного та суспільного розвитку в конкретній соціально-економічній групі.

Обліково-аналітична функція представлена у вигляді єдиного блоку з трьох дисциплін: бухгалтерський облік, фінансовий аналіз, аналіз господарської діяльності.

Тісний зв'язок фінансового й економічного аналізу можна представити наступним чином:

Фінансово-економічний аналіз вивчає економіку підприємств з метою оцінки результатів їх господарської діяльності та використання фінансових ресурсів, причинно-наслідкові зв'язки, що їх визначають; виявлення резервів і шляхів підвищення ефективності роботи підприємств.

Є такі види фінансового аналізу: зовнішній і внутрішній.

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика видів аналізу

Галузь порівняння	Фінансовий аналіз	Управлінський аналіз
1	2	3
1. Користувачі інформацією.	Внутрішні, сторонні, зацікавлені.	Керівники підприємства і його підрозділів.
2. Об'єкти аналізу.	Підприємство як єдине ціле.	Підприємство як єдине ціле та його підрозділи.
3. Джерела інформації.	Форми бухгалтерської звітності.	Комплекс економічної інформації.
4. Одиниці вимірювання для оцінки показників.	Грошова форма.	Натуральні та грошові одиниці.
5. Періодичність аналізу.	Відповідно до дат складання звітності.	У межах необхідності і для внутрішніх регламентацій.
6. Доступність результатів інформації.	Доступна для всіх.	Суворо конфіденційна (тільки для менеджерів підприємства).

1.2. Історія розвитку фінансового аналізу

Економічний аналіз як наука пройшов свій історичний розвиток і сформувався на стику багатьох наук шляхом інтеграції окремих її елементів. Формування цієї порівняно нової галузі людських знань відбувалось у міру виникнення нагальної потреби в поглибленій науковій розробці питань, а також у зв'язку з необхідністю з'ясування впливу дедалі більшої кількості причин і факторів, що обумовлюють ефективність діяльності суб'єктів господарювання в умовах ринку та конкурентної боротьби. Фінансові обчислення розвинулися разом у виникненні капіталізму, але в окрему галузь знань оформилися тільки в ХІХ ст. У ті часи вони були відомі як «комерційні обчислення», або «комерційна арифметика». Комерційна арифметика – наука «застосування якої завжди не тільки супроводжує, а й здебільшого обумовлює будь-який торговий акт, фінансову опе-

Фінансовий аналіз

рацію». З позицій сьогодення процедурний аспект нової науки здається доволі простим – включає метод відсоткових обчислень (простого та складного відсотка), техніку вексельних розрахунків, техніку вексельно-курсних обчислень, обчислень за відсотковими паперами й акціями, техніку обчислень за фінансовими операціями. Змістові аспекти комерційної арифметики актуальні й сьогодні.

У країнах з орієнтацією на ринкову економіку в міру зміцнення ринку капіталів комерційна арифметика трансформувалась у самостійний напрямок, відомий як «фінансове управління», або «фінансовий менеджмент».

Фінансовий менеджмент як наука має складну структуру. Фінансовий аналіз є складовою частиною фінансового менеджменту і базується на даних бухгалтерської звітності та ймовірних оцінках майбутніх факторів господарського життя.

Родоначалником систематизованого економічного аналізу як складового елементу бухгалтерського обліку варто вважати, очевидно, француза Жака Саварі, який увів поняття систематичного й аналітичного обліку.

Розвиток одночасно відбувався і в Італії. Так, А. Ді Піетро пропагував методологію порівняння послідовних бюджетних асигнувань із фактичними витратами. Б. Вентурі будував і аналізував динамічні ряди показників господарської діяльності підприємства за десять років.

Наприкінці XIX – на початку XX ст. значною мірою трансформувалися умови функціонування всіх складових ланок економіки, в т. ч. й у першу чергу – сфери фінансових відносин у суспільстві.

Теоретичні дослідження у цій галузі провели вчені економісти України – П. Саблук, М. Дейнеко, А. Василян, В. Федосов, О. Заруба, В. Меу.

Під час будівництва планового соціалістичного господарства фінансовий аналіз порівняно швидко був трансформований в аналіз господарської діяльності. Цей процес припав на 1930-ті роки – період, коли загальне методологічне та методичне керівництво бухгалтерським обліком, контролем і аналізом господарської діяльності було покладено на народний комісаріат фінансів.

Початок трансформації бухгалтерського обліку в рамках перебудови економіки на ринкові рейки знову повернув до життя найважливіший елемент аналітичної роботи – фінансовий аналіз. У йо-

го основі лежать аналіз та керування фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання як основним пріоритетним видом ресурсів. Виконавцями такого аналізу стали, насамперед, бухгалтери і фінансові менеджери.

Результативність керування підприємством загальною мірою визначається рівнем його організації і якістю інформаційного забезпечення. У системі інформаційного забезпечення особливе значення мають бухгалтерські дані, а звітність стає основним засобом комунікації, що забезпечує достовірне подання інформації про фінансовий стан підприємства.

Суб'єктом аналізу є людина, котра займається аналітичною роботою і готує аналітичні записки для керівництва, тобто лінійних керівників різного рангу, які мають право прийняття управлінських рішень.

У традиційному розумінні фінансовий аналіз – це метод оцінки і прогнозування фінансового стану підприємства на основі його бухгалтерської звітності.

Такий аналіз може виконувати як управлінський персонал даного підприємства, так і будь-який зовнішній аналітик, оскільки цей аналіз базується, в основному, на загальнодоступній інформації. Є два види фінансового аналізу: внутрішній і зовнішній.

1.3. Мета і завдання ФА

Мета фінансового аналізу (ФА) – отримання необхідної інформації, що дає об'єктивну і точну картину фінансового стану підприємства, його прибутку та збитків, змін у структурі активів і пасивів, у розрахунках з дебіторами та кредиторами, формуванні його капіталу.

Основної мети аналізу досягають у результаті вирішення відповідного взаємопов'язаного набору аналітичних завдань (це конкретизація мети аналізу з урахуванням організаційних, інформаційних, технічних і методичних можливостей його проведення).

Змістом ФА є оцінка і прогнозування фінансового стану організації за даними бухгалтерської звітності й обліку.

Фінансовий аналіз

Внутрішній аналіз здійснюють працівники підприємства із широким залученням усієї необхідної інформації – бухгалтерського обліку, бухгалтерської звітності, даних інших підприємств.

Основні складові частини внутрішнього ФА:

- оцінка виконання бізнес-плану з фінансовими показниками;
- розрахунок і аналіз фінансових коефіцієнтів;
- аналіз прибутку;
- аналіз використання виробничих ресурсів.

Особливості внутрішнього аналізу:

- орієнтація результатів аналізу на своє керівництво;
- використання всіх джерел інформації для аналізу;
- відсутність регламентації аналізу зі сторони;
- вивчення всіх аспектів діяльності підприємства;
- інтеграція обліку, аналізу, планування і прийняття рішень;
- максимальна закритість результатів аналізу з метою збереження комерційної таємниці.

Зовнішній аналіз проводять в основному за даними бухгалтерської звітності сторонні організації, тому він лише аналітичний.

Особливості зовнішнього ФА:

- багатогранність суб'єктів аналізу, користувачів інформації про діяльність підприємства;
- різнобічність мети й інтересів суб'єктів аналізу;
- використання типових методик аналізу, стандартів обліку і звітності;
- орієнтація аналізу тільки на публічну, зовнішню звітність підприємства;
- обмеженість задач аналізу як дія попереднього фактора;
- максимальна відкритість результатів аналізу для користувачів інформацією про діяльність підприємства.

1.4. Методи ФА

Аналіз фінансової звітності підприємства має на меті оцінити результати діяльності підприємства за звітний період і його поточний фінансовий стан.

Під методикою розуміють сукупність способів, правил найдодільнішого використання певної роботи.

У практиці проведення фінансового аналізу використовують такі методи:

- горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;
- вертикальний (структурний) аналіз – вивчення структури підсумкових фінансових показників із виявленням впливу кожної позиції звітності на результат у цілому;
- трендовий – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх і визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників;
- аналіз відносних показників – розрахунок відношень між окремими показниками звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язку показників;
- порівняльний аналіз – включає в себе як внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками підприємства, так і міжгосподарський аналіз показників даного підприємства з показниками конкурентів, із середньогалузевими та середніми господарськими даними;
- факторний аналіз – аналіз впливу окремих факторів на узагальнюючий показник з допомогою детермінованого або стохастичного методів дослідження.

1.5. Зв'язок ФА з іншими дисциплінами

Фінансовий аналіз взаємодіє з іншими дисциплінами: економічною теорією (вона дає теоретичну базу і використовує отримані в рамках конкретно-економічного аналізу кількісні оцінки), бухгалтерським обліком (звітність), статистичним обліком (дані підприємства статистичні), менеджментом, мікро- і макроекономікою, економікою підприємств та іншими.

1.6. Еволюція підходів до фінансової звітності

Фінансовий аналіз – це засіб нагромадження, трансформації і використання фінансового характеру, що має на меті:

- оцінити поточний і перспективний фінансовий стан підприємства;
- визначити можливі й доцільні темпи розвитку підприємства з позиції їх фінансового забезпечення;
- виявити доступні джерела засобів і оцінити можливість та доцільність їхньої мобілізації;
- спрогнозувати місце підприємства на ринку капіталів.

В основі ФА лежить аналіз фінансової звітності.

Нині західні спеціалісти виділяють п'ять самостійних підходів до становлення та розвитку систематизованого аналізу фінансової звітності (САФФЗ)

Перший підхід пов'язаний із діяльністю так званої «школи емпіричних прагматиків». Її представники – фахові аналітики, які, працюючи в галузі аналізу кредитоспроможності компаній, намагалися обґрунтувати набір відносних показників, придатних для згаданого аналізу. Отже, їхня мета полягала в доборі таких індикаторів, що допомагали б аналітику відповісти на запитання: чи може компанія розплатитися зі своїми короткотерміновими зобов'язаннями?

Основним внеском представників цієї школи є те, що вони вперше спробували показати різноманіття аналітичних коефіцієнтів, які можуть бути розраховані за даними бухгалтерської звітності й корисні для прийняття управлінських рішень фінансового характеру.

Другий підхід розробила школа «статистичного фінансового аналізу». Її виникнення пов'язують із працею О. Уолна, присвяченою розробці критеріїв кредитоспроможності та опублікованою у 1919 році. Основна ідея представників цієї школи полягала в тому, що аналітичні коефіцієнти, розраховані за даними бухгалтерської звітності, корисні лише тоді, коли є критерії, з граничними значеннями котрих ці коефіцієнти можна порівнювати.

Третій підхід асоціюється з діяльністю школи «мультиваріантних аналітиків». Її представники виходять з ідеї побудови концептуальних основ САФЗ, що базуються на безсумнівному зв'язку часткових коефіцієнтів, які характеризують фінансовий стан і ефективність поточної діяльності компанії та узагальнюючих показників фінансово-господарської діяльності.

Четвертий підхід пов'язаний із виникненням школи «аналітиків, зайнятих прогнозуваннями можливого банкрутства компаній». На думку цих спеціалістів, цінність бухгалтерської звітності визначається винятково її спроможністю забезпечити передбачення можливого банкрутства.

П'ятий підхід – представників школи «учасників фондового ринку». Цінність звітності полягає в можливості її використання для прогнозування рівня ефективності інвестування у ті або інші цінні папери і рівня пов'язаного з цим ризику. В економічній літературі відомо три підходи до послідовності фінансового аналізу.

- 1) від розрахунку і оцінки узагальнюючих показників ефективності використання капіталу, вивчення його складу та структури до оцінки платоспроможності;
- 2) від загальної характеристики й оцінки активів та їх джерел до оцінки платоспроможності, фінансової стійкості й ефективності використання активів;
- 3) від аналізу фінансових результатів до загальної оцінки і структури статей бухгалтерського балансу, фінансової стійкості, ефективності діяльності підприємства.

Цей комплекс підходів дає змогу оцінити фінансовий стан господарського суб'єкта.

1.7. Інформаційна база ФА, принципи побудови фінансової звітності

Основним джерелом інформації для ФА є бухгалтерська звітність підприємства.

Бухгалтерська звітність – це система показників, що відображають майновий і фінансовий стан організації на відповідну дату, а також фінансові результати його діяльності за звітний період. Зага-

Фінансовий аналіз

льні вимоги до фінансової звітності викладені в положенні бухгалтерського обліку 1 (П(С)БО1).

Фінансова звітність визначена як бухгалтерська звітність, що відображає фінансовий стан підприємства і результати його діяльності за звітний період. Метою такої звітності є забезпечення загальних інформаційних потреб широкого кола користувачів, котрі покладаються на неї як на основне джерело фінансової інформації під час прийняття економічних рішень.

До фінансової звітності належать:

- баланс;
- фінансові результати;
- Звіт про рух грошових коштів;
- Звіт про власний капітал;
- примітки до звітів.

1.7.1. Якісні характеристики фінансової звітності

Для того, щоб фінансова звітність була зрозумілою користувачам, положення (П(С)БО) вимагає наявності у ній даних про:

- підприємство;
- дату звітності та звітний період;
- валюту звітності й одиницю її виміру;
- відповідні показники за звітний та попередній періоди;
- облікову політику підприємства та її зміни;
- аналітичну інформацію щодо статей фінансових звітів;
- консолідацію фінансових звітів;
- припинення (ліквідацію) окремих видів діяльності;
- обмеження щодо володіння активами;
- участь у спільних підприємствах;
- виявлені помилки та пов'язані з ними коригування;
- іншу інформацію.

На прийняття рішень користувачами впливає лише суттєва інформація. Суттєвість – це точка відсікання інформації, що потрапляє до фінансової звітності, або рівень точності такої інформації.

Фінансова звітність повинна бути підготовлена та надана користувачам у певні терміни, які визначені чинним законодавством. У

разі надмірної затримки під час надання звітної інформації вона може втратити доречність. За МСБО1 термін подання фінансових звітів не повинен перевищувати шести місяців з дати балансу.

Корисною для користувачів може бути лише достовірна інформація. Достовірності досягають тоді, коли нема суттєвих помилок та необ'єктивних суджень.

1.7.2. Принципи підготовки фінансової звітності

Якісна характеристика інформації, що міститься у фінансовій звітності, під час її формування повинна відповідати наступним принципам:

1. Принцип автономності підприємства (під час підготовки фінансової звітності кожне підприємство розглядають як юридичну особу, котра відокремлена від власників – фізичних осіб.). Таким чином, особисте майно та зобов'язання власників не мають бути відображені у фінансовій звітності підприємства.

2. Принцип безперервності діяльності підприємства (тобто підприємство не має ні наміру, ні потреби ліквідуватися або суттєво зменшити масштаби своєї діяльності, залишатиметься таким і надалі).

3. Принцип періодичності (розподіл діяльності підприємства на певні періоди часу (звітні періоди) з метою складання фінансової звітності).

4. Принцип нарахування (полягає в тому, що результати господарських операцій визначають, коли вони відбуваються у бухгалтерському обліку та фінансових звітах тих періодів, до яких належать).

5. Принцип відносності (за якими витрати визначають у звіті про фінансові результати на основі прямого зв'язку між ними та отриманими доходами).

6. Принцип послідовності (надання користувачам інформації про політику бухгалтерського обліку, яку підприємство повинно використовувати постійно при складанні фінансових звітів, будь-яких змін у цій політиці та впливу таких змін на показники фінансових звітів).

Фінансовий аналіз

7. Принцип оцінки та методи обліку щодо окремих статей звітності (облікова політика).

8. Принцип єдиного грошового вимірника (передбачає вимірювання та узагальнення всіх операцій підприємства у його фінансовій звітності).

Draft Only

Тема 2.

**МЕТОДИ І СПОСОБИ
ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ**

План

- 2.1. Фінансовий аналіз, класифікація його методів і способів.
- 2.2. Основні типи моделей, які використовують у фінансовому аналізі та прогнозуванні.
- 2.3. Балансові та динамічні моделі.
- 2.4. Елементи теорії моделювання й аналізу факторних систем.
- 2.5. Детерміновані і стохастичні моделі факторного аналізу.

**2.1. Фінансовий аналіз,
класифікація його методів і способів**

Аналіз фінансової звітності підприємства має на меті оцінити результати діяльності підприємства за звітний період і його поточний фінансовий стан.

Метою аналізу господарської діяльності використовують через ряд конкретних методик аналітичного дослідження.

Під методикою розуміють сукупність способів, правил найдодільнішого виконання певної роботи.

Головним елементом методики аналізу господарської діяльності служать технічні прийоми і способи аналізу.

Для вивчення впливу факторів на результати господарської діяльності й підрахунку резервів у аналізі використовують такі способи: порівняння, зведення і групування, метод елімінування, абсолютних і відносних різниць. В окремих випадках можна використовувати методи економіко-математичного моделювання (регресійний і комерційний), класичний аналіз.

Фінансовий аналіз

У практиці проведення фінансового аналізу застосовують наступні прийоми:

- горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;
- вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури підсумкових фінансових показників з виявленням впливу кожної позиції звітності на результат у цілому;
- трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів і визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників. З допомогою тренда формують можливі значення показників у майбутньому і, відповідно, здійснюють перспективний (прогнозний) аналіз;
- аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок відношень між окремими показниками звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язку показників;
- порівняльний (просторовий) аналіз – включає в себе як внутрігосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками підприємства, так і міжгосподарський аналіз показників даного підприємства з показниками конкурентів, із середньогалузевими та середніми господарськими даними;
- факторний аналіз – аналіз впливу окремих факторів на узагальнюючий (результативний) показник з допомогою детермінованого або стохастичного методів дослідження.

Факторний аналіз може бути прямим, коли узагальнюючий показник розкладають на частини, й оберненим (синтез), коли його окремі елементи об'єднують у загальний узагальнюючий (результативний) показник. На думку І. Герчикової, залежно від мети аналізу фінансової звітності і вимог зацікавлених у його результатах користувачів використовують різні види аналізу і різний набір показників – фінансових коефіцієнтів, а саме:

а) абсолютні показники, що дають змогу зробити висновки про джерела залучення коштів, напрямки їх вкладання, джерела надходження грошових коштів, величину отриманого прибутку, систему розподілу дивідендів;

б) порівняльні процентні показники для читання фінансової звітності та виявлення відхилень за її важливими статтями;

в) аналіз горизонтальних процентних змін, що характеризують зміни окремих статей фінансової звітності за рік або ряд років (наприклад, чистий продаж, собівартість реалізованої продукції валового прибутку, чистого прибутку, виробничих витрат тощо);

г) аналіз вертикальних процентних змін, що передбачає співвідношення показників різних статей до одної вибраної статті (наприклад, частка у процентах від обсягу продажів: собівартість реалізованої продукції, валового прибутку, виробничих витрат, доходу від основної діяльності, чистого доходу);

д) аналіз тенденцій (трендовий аналіз), що характеризує зміну показників діяльності фірми протягом ряду років порівняно з базовим показником, який дорівнює 100. Метою аналізу є оцінка роботи фінансових менеджерів у минулому періоді та визначення перспектив їх поведінки на майбутнє;

е) порівняльний аналіз з метою зіставлення окремих показників діяльності своєї фірми з показниками фірм-конкурентів однієї галузі та приблизно однаковими доходами. Цей аналіз дає змогу виявити стратегію конкурентів і перспективи їх розвитку;

є) порівняння із середньогалузевими показниками, що відображають стійкість фірми на ринку. Його проводять з допомогою загальних змін стану господарської кон'юнктури у даній галузі й економіці країни в цілому, а саме рівня цін, динаміки процентної ставки, рівня забезпечення сировиною і матеріалами;

ж) аналіз показників шляхом використання фінансових коефіцієнтів, розрахунок яких ґрунтується на відповідних співвідношеннях між окремими статтями звітності.

Значення таких коефіцієнтів визначається можливістю зіставлення отриманих результатів із загальноприйнятими стандартами нормами – усередненими галузями коефіцієнтами, а також прийнятими в країні або конкретній фірмі показниками аналізу фінансової звітності.

2.2. Основні типи моделей, які використовують у фінансовому аналізі та прогнозуванні

У фінансовому аналізі застосовуються такі типи моделей:

- 1) дескрептивні моделі;
- 2) предикативні моделі;
- 3) нормативні моделі.

Дескрептивні моделі – це концептуальні, якісні, змістовні моделі. В них фіксують суттєві характеристики (змінні й постійні) об'єкта, який аналізують, встановлюють наявність і загальний характер взаємозв'язку між ними.

До них належать:

- 1) формування аналітичного балансу шляхом агрегування його статей;
- 2) вертикальний і горизонтальний аналіз звітності. Вертикальний (структурний) аналіз дає змогу оцінити структуру узагальнюючих показників, тобто визначити питому вагу окремих складових агрегованих показників.

Горизонтальний (трендовий) аналіз базується на вивченні динаміки окремих фінансових показників (статей звітності) у часі. В процесі цього аналізу розраховують темпи зростання, приросту окремих показників звітності за ряд періодів і визначають загальні тенденції їх зміни;

- 3) система фінансових коефіцієнтів. Баується на вивченні співвідношення різних абсолютних показників діяльності підприємства і визначенні коефіцієнтів. До таких коефіцієнтів належать: коефіцієнти ліквідності, коефіцієнти рентабельності і т. д.

Практичні моделі – це моделі прогнозовані. Їх використовують для прогнозування доходів підприємства і його майбутнього фінансового стану.

До цих моделей належать: розрахунок беззбиткового обсягу продажу; побудова прогнозних фінансових звітів; суворо детерміновані факторні моделі, регресійні й авторегресійні моделі. Як приклад може згадаємо модель системи факторного аналізу фірми «Дюпон», на основі якої можна визначити залежність між рентабельністю

власного капіталу і факторами, що її визначають (рентабельністю реалізації, ресурсовіддачею і структурою авансового капіталу).

Нормативні моделі – моделі, спрямовані на досягнення певного стану об'єкту дослідження. Нормативні моделі дозволяють порівняти фактичні результати діяльності підприємства з очікуваними, із середньогалузевими. Ці моделі використовують, як правило, у внутрішньому фінансовому аналізі. Вони зводяться до встановлення нормативних значень показників і до аналізу відхилень фактичних даних від нормативів.

2.3. Балансові та динамічні моделі

В основі балансової моделі лежить балансовий прийом аналізу, що полягає у встановленні рівноваги між кількома однорідними і взаємопов'язаними показниками для виявлення значення одного з них за відомих значень інших. Прикладом може бути платіжний баланс.

Для того, що визначити платоспроможність підприємства, використовують платіжний баланс, у якому платіжні засоби зіставляють із платіжними зобов'язаннями.

Балансові моделі використовують також для визначення впливу окремих факторів на відхилення за результативним показником. Наприклад: якщо з кількох факторів відомий вплив усіх, окрім одного, то його вплив можна визначити шляхом врахування від загального приросту результатного показника результатів впливу всіх попередніх факторів.

Динамічні моделі базуються на основі базисних величин динаміки, або ланцюгових відносних величинах динаміки.

Ці величини особливо необхідні для оцінки змін динаміки показників господарсько-фінансової звітності підприємства за кілька звітних періодів.

Для забезпечення повноти і правильності висновків за результатами аналізу відносні величини обчислюють і застосовують у комплексі. Розрізняють кілька видів відносних величин.

2.4. Елементи теорії моделювання та аналізу факторних систем

Під методикою у фінансовому аналізі розуміють сукупність аналітичних способів та прийомів дослідження багатобічної діяльності підприємства.

Головними елементами теорії моделювання й аналізу факторних систем є такі способи:

- порівняння;
- групування;
- деталізація;
- прийом виділення «вузьких місць» і ведучих ланок;
- середні та відносні величини;
- ряди динаміки;
- перерахунок показників;
- балансовий;
- елімінування;
- спосіб експертних оцінок;
- розрахунково-конструктивні способи.

Найчастіше використовують прийом порівняння. Найпоширеніші види порівнянь зобразимо схематично:

Найпоширеніші види порівнянь

Фактичних показників звітного періоду з показниками плану, завдань, договірних зобов'язань, нормативів, прогнозів, проєктів	Фактичних показників звітного періоду з аналогічними показниками попередніх періодів	Аналогічних показників діяльності структурних підрозділів підприємства, споріднених підприємств	Планових показників звітного періоду з фактичними показниками минулих періодів	Досягнутих результатів діяльності з результатами роботи зарубіжних фірм аналогічного профілю	Досягнутих результатів діяльності з теоретично можливими, з економічною моделлю, показниками «підприємства майбутнього»
---	--	---	--	--	---

У фінансовому аналізі цей спосіб вважають одним із найважливіших, оскільки з нього, власне, і розпочинається аналіз.

Порівняння – це науковий метод пізнання, у процесі якого невідоме (досліджуване) явище, предмети зіставляють з уже відомими,

досліджуваними раніше, для виявлення загальних ознак або відмінностей між ними.

Використання методу порівняння можливе за умови формування показників:

- за однаковий відрізок часу;
- в однакових одиницях виміру;
- за єдиною методикою;
- в однакових умовах.

Порівнюючи звітні дані з плановими, виявляють ступінь виконання або невиконання завдань, що разом із даними попередніх періодів дозволяє охарактеризувати результати діяльності підприємства в динаміці, а порівняння планових показників звітного періоду з фактичними показниками минулих періодів дає змогу визначити ступінь напруженості планових завдань.

Порівнянням аналогічних показників діяльності аналізованого підприємства зі спорідненими підприємствами виявляють причини відмінностей в ефективності використання матеріальних, трудових ресурсів і мобілізації резервів на кожному з об'єктів, які взято для порівняння. Крім того, таке порівняння дає змогу визначити конкурентоспроможність підприємства, що дуже важливо в ринкових умовах.

Для оцінки стану й використання виробничого потенціалу підприємства та виявлення рівня ефективності управління велике значення має порівняння досягнутих і запланованих показників діяльності досліджуваного підприємства з теоретично можливими показниками, економічною моделлю.

Для оцінки перспектив розвитку підприємства, визначення найефективніших шляхів використання капітальних вкладень, напрямків розвитку теоретичної бази виробництва важливу роль відіграє порівняння з показниками «підприємства майбутнього». Є такі види порівняльного аналізу:

- 1) горизонтальний;
- 2) вертикальний;
- 3) трендовий.

Горизонтальний порівняльний аналіз використовують для визначення абсолютних і відносних відхилень фактично досліджуваних показників від базового.

Вертикальний порівняльний аналіз застосовують для вивчення структури економічних явищ та процесів шляхом розрахунку питомої ваги складових у загальному цілому, співвідношення складових цілого між собою, а також впливу факторів на порівняння їх розмірів до і після зміни відповідного фактора.

Трендовий аналіз застосовують при дослідженні рядів динаміки, тобто при вивченні відносних темпів зростання і приросту показників за кілька років до рівня базисного року.

Метод групування полягає у поділі загального числа досліджуваної сукупності об'єктів на якісні однорідні групи за відповідними ознаками.

Суть методу деталізації полягає в розкладанні, розчленуванні загальних показників на складові.

Прийом виділення «вузьких» місць і ведучих ланок диспропорції і розглядається можливість їх усунення. Поняття «вузького» місця і ведучої ланки трактується досить широко: у системі виробничих потужностей, підвищують конкурентоспроможності товарів, експорту продукції та інше.

Елімінування – це означає усунути, відхилити, виключити дію всіх факторів на відхилення за результатним показником, окрім одного. Це логічний прийом, за допомогою якого вивчають дію зміни даних за одним факторним показником на зміну даних за головним показником.

Економічна діагностика – це спосіб з'ясування характеру порушень нормального ходу господарського процесу за типовими ознаками цих порушень.

2.5. Детерміновані та стохастичні моделі факторного аналізу

У фінансовому аналізі використовують детерміновані та стохастичні моделі: факторний аналіз спрямований на виявлення розміру впливу факторів на результати діяльності підприємства.

Вимір впливу факторів на результати діяльності підприємства є обов'язковим і надзвичайно важливим елементом методики детермінованого аналізу.

Фактори – це умови, рушійні сили, необхідні для здійснення господарських процесів, а також причини, що впливають на результати зміни даних за окремими показниками діяльності.

Класифікацію факторів можна зобразити систематично:



За допомогою цих факторів і створюють детерміновані моделі.

Стохастичні моделі базуються на стохастичному аналізі, який використовують для вивчення залежності між досліджуваними явищами і процесами господарської діяльності підприємств.

Найбільшого поширення на зарубіжних фірмах набули стохастичні моделі. В їх основі – наявність неповного відповідного зв'язку між показниками, які досліджують.

До стохастичного аналізу належать: дисперсійний, кореляційний, компонентний.

Кореляційний аналіз дозволяє виявити зв'язок між окремими явищами або показниками. Кореляційний (стохастичний) зв'язок – це неповна, імовірна залежність між показниками, яка проводиться лише в масі спостереження.

Фінансовий аналіз

Цей зв'язок може бути повним, тобто функціональним, при якому коефіцієнт кореляції дорівнює одиниці. В інших випадках зв'язок може не бути, тобто він дорівнюватиме нулю.

На практиці застосовують парну кореляцію, яка дає змогу перевірити наявність зв'язку між двома показниками, один з яких факторний, а інший – результативний, і множинну кореляцію, за допомогою якої перевіряють зв'язок, що виникає від взаємодії кількох факторів з результатним показником.

Кореляційний аналіз застосовують за наявності значної кількості спостережень про розмір досліджуваних факторних і результативних показників. Окрім того, досліджувані фактори повинні мати кількісний вимір і відображення в тих чи інших джерелах інформації.

Використання кореляційного аналізу дозволяє визначити зміни результатного показника під дією одного або кількох факторів, а також відносний ступінь залежності результатного показника від кожного фактора. Тобто визначають роль кожного фактора у формуванні рівня показників, закономірності розвитку економічних явищ. Це дає можливість повніше визначити невикористані резерви, точніше обґрунтувати плани й управлінські рішення.

Дисперсійний аналіз – статистичний метод аналізу результатів спостережень, якщо залежать від різних одночасно діючих факторів, вибору найважливіших з них та оцінки їх впливу. Завдання дисперсійного аналізу – дати оцінку співвідношенню між факторами для того, щоб визначити суттєвість або несуттєвість різних умов спостереження.

Цей метод може бути застосований при аналізі економічної ефективності впровадження нововведень, особливо тоді, коли результати цього впровадження не піддаються суворому кількісному вимірові (впровадження нової системи організації або підготовки виробництва, організації праці, перебудови управління, бухгалтерського обліку, впровадження нових форм господарювання, підвищення кваліфікації робітників тощо).

Компонентний аналіз базується на основі використання різних показників господарської діяльності підприємства.

Тема 3.

**ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА
ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ
ТА ЇЇ АНАЛІТИЧНА ОБРОБКА**

План

- 3.1. Інформаційна база фінансового аналізу.
- 3.2. Місце балансу в системі фінансової звітності, його призначення та структура.
- 3.3. Аналітична характеристика активу балансу.
- 3.4. Екологічна характеристика пасиву балансу.
- 3.5. Звіт про фінансові результати.
 - 3.5.1. Загальна характеристика Звіту про фінансові результати.
 - 3.5.2. Визначення та оцінка доходів і витрат у Звіті про фінансові результати.
 - 3.5.3. Класифікація доходів і витрат у Звіті про фінансові результати.
 - 3.5.4. Визначення чистого прибутку (збитку) звітного періоду.
 - 3.5.5. Визначення економічних елементів операційних витрат.
 - 3.5.6. Примітки до Звіту про фінансові результати.
- 3.6. Звіт про рух грошових коштів.
 - 3.6.1. Послідовність складання Звіту про рух грошових коштів.
 - 3.6.2. Визначення зміни залишків грошових коштів та їх еквівалентів.
 - 3.6.3. Подання інформації про рух грошових коштів у результаті операційної діяльності.
 - 3.6.4. Визначення руху коштів у результаті інвестиційної діяльності.
 - 3.6.5. Визначення руху коштів у результаті фінансової звітності.
 - 3.6.6. Прямий метод визначення руху капіталів від операційної діяльності.
- 3.7. Звіт про власний капітал.
 - 3.7.1. Складники власного капіталу.

- 3.7.2. Характеристика статей власного капіталу і порядок їх відображення у балансі.
- 3.7.3. Порядок складання Звіту про власний капітал.
- 3.7.4. Розкриття інформації про власний капітал у примітках до фінансових звітів.
- 3.8. Призначення і склад приміток.
- 3.9. Примітки щодо облікової політики.
- 3.9. Інші примітки до фінансових звітів у цілому.
- 3.10. Основне призначення та кроки формування «бізнес-планів».
- 3.11. Складання прогнозованих елементів фінансової звітності на базі бізнес-планів.

3.1. Інформаційна база фінансового аналізу

Основним джерелом інформації для фінансового аналізу є бухгалтерська звітність підприємства.

Бухгалтерська звітність – це система показників, що відображають майновий і фінансовий стан організації на відповідну дату, а також фінансові результати його діяльності за звітний період. Фінансова звітність визначена Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 як бухгалтерська звітність, що відображає фінансовий стан підприємства і результати його діяльності за звітний період.

Метою такої звітності є забезпечення загальних інформаційних потреб широкого кола користувачів, котрі покладаються на неї як на основне джерело фінансової інформації під час прийняття економічних рішень.

Основні користувачі фінансової звітності – інвестори, власники; керівники підприємств; банки, постачальники та інші кредитори; замовники; працівники; органів державного управління.

Державні органи управління тепер стали одним з цих користувачів, а не тим єдиним, який постійно диктував свої вимоги, змінюючи їх на потребу податкового законодавства. Це визнання того факту, що врахування потреб інвестора (власника) та інших сторін, які беруть участь у підприємницькій діяльності, не менш важливе, ніж інтереси держави в отриманні податків, адже якщо ніхто не вкладатиме кошти у бізнес, то й нікому буде сплачувати податки.

Для прийняття економічних рішень користувачам фінансових звітів необхідна інформація про фінансовий стан, результати діяльності та зміни у фінансовому стані підприємства. Зазначені інформаційні потреби обумовили склад фінансової звітності, до якої належать:

- а) баланс;
- б) Звіт про фінансові результати;
- в) Звіт про рух грошових коштів;
- г) Звіт про власний капітал;
- д) примітки до звітів.

3.2. Місце балансу в системі фінансової звітності, його призначення та структура

Баланс – звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал.

Баланс у системі бухгалтерської звітності займає центральне місце і є найважливішим джерелом інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату. Особлива роль балансу полягає в тому, що лише за його допомогою можна визначити фінансовий стан підприємства та його показники – ліквідність, платоспроможність, ділову активність, прибутковість, тенденції в розвитку (поліпшення роботи, стабільність, погіршення роботи), а також здатність підприємства адаптуватися до змін середовища, в якому воно функціонує.

Метою складання балансу є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату.

Як і будь-яка інформація фінансової звітності, баланс включає заголовок, основні її елементи (класи) та підкласи. У заголовку наводять:

- назву підприємства, його організаційно-правову форму та місце розташування;
- назву звіту;
- дату, на яку складено звіт;
- валюту, в якій складено звіт, та рівень її точності.

Фінансовий аналіз

Елементами балансу, безпосередньо пов'язаними з визначенням фінансового стану підприємства та змін у ньому, є:

- активи;
- зобов'язання;
- власний капітал.

Активи і зобов'язання не підлягають згортанню, за винятком випадків, передбачених окремими стандартами. Підсумок активів балансу повинен дорівнювати сумі зобов'язань та власного капіталу.

Схематично рівність балансу можна зобразити формулою:

$$\Sigma A = K + \Sigma P,$$

де ΣA – сукупність активів у грошовому вираженні;

K – власний і акціонерний капітал;

ΣP – сукупність пасивів у грошовому вираженні.

Аналіз динаміки складу і структури власного та позиченого капіталу простежена у додатку 4.

Основним елементом балансу є стаття (активна чи пасивна). У актив і пасив балансу розділені за розділами. У зв'язку з тим, що статті активу виражають у грошовій оцінці склад засобів і коштів підприємства, джерела яких показані в тій же грошовій оцінці в пасиві балансу, підсумки активу і пасиву завжди мають бути рівні між собою.

Порівняльний аналітичний баланс наведено у додатках 1, 2.

Отже, баланс – це відображення об'єктів бухгалтерського обліку в грошовому вимірнику на певну дату за двома ознаками: розміщенням та призначенням (актив) і правом власності майна (власний капітал та пасиви).

3.3. Аналітична характеристика активу балансу

Активи – це ресурси, що їх контролює підприємство в результаті минулих подій, використання котрих, як очікують, приведе до збільшення економічних вигод у майбутньому.

Екологічна вигода – можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів.

Активи – це не всі ресурси, що є на підприємстві, а тільки ті з них, що у майбутньому дадуть економічну вигоду.

Актив балансу складається з трьох розділів:

I. Необоротні активи.

II. Оборотні активи.

III. Витрати майбутніх періодів.

Основними статтями розділу «Необоротні активи» є «Нематеріальні активи».

Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований (відокремлений від підприємства) та утримується підприємством з метою використання більше року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, з адміністративною метою чи для надання в оренду іншим особам.

Основні засоби – матеріальні активи, які:

- підприємство утримує для використання у виробництві або постачанні товарів та наданні послуг, для здачі в оренду іншим особам чи для адміністративних цілей;
- будуть використовуватися, як очікується, більше як один період.

Фінансові активи – це активи, які утримує підприємство з метою збільшення прибутку за рахунок відсотків, дивідендів тощо, зростання вартості або отримання інших вигод для інвестора.

Довготермінові фінансові інвестиції – це інвестиції, що не можуть бути класифіковані як поточні.

Відтермінований податковий актив виникає у тому випадку, коли податок на прибуток, визначений згідно з обліковою політикою підприємства, менший за податок на прибуток, визначений за чинним законодавством. Другим розділом «активу» балансу є оборотні активи.

Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати Балансу.

Операційний цикл – це проміжок часу між придбанням запасів для діяльності та отримання коштів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг.

Фінансовий аналіз

Запаси – це активи, які:

- а) зберігають для продажу за умов звичайної господарської діяльності;
- б) перебувають у процесі виробництва для такого продажу;
- в) призначені для споживання у виробничому процесі чи при наданні послуг.

Запаси відображають у балансі за найменшою з двох оцінок:

- собівартістю;
- чистою вартістю.

Собівартість запасів – це витрати на: переробку, придбання, інші витрати.

Чиста вартість реалізації запасів – це ринкова вартість запасів за мінусом витрат, яких підприємство зазнає в процесі підготовки їх до реалізації, а також у процесі самої реалізації.

До витрат, що входять до собівартості готової продукції та продукції, що не завершена обробкою, належать:

1. Прямі витрати, як правило, змінні, тобто такі, що змінюються пропорційно або майже пропорційно до обсягу виробництва.
2. Накладні виробничі витрати можуть бути як змінними, так і постійними.
3. Інші витрати – це частина невиробничих накладних витрат або витрат на проектування продукції для конкретних клієнтів.

Наступна стаття другого розділу «Оборотні активи» – «Векселі одержані».

Вексель – це безумовне письмове зобов'язання сплатити певну суму протягом визначеного періоду чи в установленій термін на користь пред'явника векселя (простий і переказний).

Дебіторська заборгованість відображена в Балансі такими статтями:

1. За товари, роботи і послуги.
2. За розрахунками.

Поточна фінансова інвестиція – це інвестиція, що легко реалізується та призначається для утримання протягом терміну, який не перевищує року.

У статті «Грошові кошти та їх еквіваленти» відображають суми грошей, що на дату Балансу перебувають: у касі, на банківських рахунках, у дорозі, у формі грошових документів, у формі виставлених акредитивів. Аналіз структури оборотних активів показано у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Аналіз структури оборотних активів

Види коштів	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Горизонтальний аналіз гр. 1-гр.2	Відносне відхилення, % (гр.2/гр.1*100)-100	Вертикальний аналіз, %		
					На початок звітного періоду, гр. 1/ всього	На кінець звітного періоду, гр.2/ всього	Відхилення, гр.6-гр.5
А	1	2	3	4	5	6	7
Грошові кошти та їх еквіваленти:							
• в національній валюті							
• в іноземній валюті							
Поточні фінансові інвестиції							
Одержані векселі							
Дебітори							
Запаси							
Незавершене виробництво							
Готова продукція							
Товари							
Інші оборотні активи							
Всього							

Третій розділ активу має назву: «Затрати майбутніх періодів». Цей розділ Балансу містить витрати, оплачені у звітному періоді, що належать до наступного облікового періоду.

За статтею «Витрати майбутніх періодів» можуть бути відображені як оборотні, так і необоротні активи, а саме: витрати, що

Фінансовий аналіз

стосуються наступного облікового періоду, та ті, що будуть віднесені на пізніші періоди.

Загальну оцінку стану майна бачимо у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Загальна оцінка стану майна

Показник	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Зміна
Всього майна (валюта балансу)			
Основні засоби і необоротні активи			
в % до майна			
Оборотні активи (оборотний капітал)			
в % до майна			
запаси			
в % до оборотного капіталу			
дебіторська заборгованість			
в % до оборотного капіталу			
грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті			
в іноземній валюті			
в % до оборотного капіталу			
в національній валюті			
в іноземній валюті			

3.4. Економічна характеристика пасиву балансу

Пасиви – це обов’язки підприємства за позиками і кредиторською заборгованістю, погашення яких призводить до зменшення вартості майна або доходів.

Пасив Балансу складається з п’яти розділів:

I. Власний капітал.

II. Забезпечення наступних витрат і платежів.

III. Довготермінові зобов’язання.

IV. Поточні зобов’язання.

V. Доходи майбутніх періодів.

Велике значення мають джерела, вкладені у майно підприємства, які видно з таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Аналіз джерел, вкладених у майно підприємства

Показник	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	Зміна
Джерела формування майна			
Власний капітал			
у % до майна			
наявність власних оборотних коштів			
у % до власних оборотних коштів			
Позичені кошти			
у % до майна			
довготермінові позики			
у % до позичених коштів			
короткотермінові позики			
у % до позичених коштів			
Кредиторська заборгованість			
у % до позичених коштів			
Доходи майбутніх періодів			

Першим розділом «Пасиву» Балансу є «Власний капітал». Складові частини власного капіталу: статутний капітал, пайовий, додатково вкладений капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, неоплачений капітал, вилучений капітал.

Другий розділ – «Забезпечення наступних витрат і платежів».

Забезпечення – це зобов'язання, величина або час погашення яких на дату балансу не визначені.

У цьому розділі заслуговує окремої уваги стаття «Цільове фінансування».

Цільове фінансування, умови якого виконані відносять:

- 1) на збільшення нерозділеного прибутку;
- 2) на збільшення доходу звітної періоду за статтею «Інший операційний дохід».

Третій розділ пасиву Балансу «Довготермінові зобов'язання»

Фінансовий аналіз

Зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення котрої, як очікують, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

Для визначення балансової вартості зобов'язань використовують такі види оцінок:

1. Історичну собівартість зобов'язань – це сума надходжень, отриманих в обмін на зобов'язання або за деяких інших обставин, суми грошових коштів чи їх еквівалентів, що, як очікують, будуть сплачені з метою погашення зобов'язання під час звичайної діяльності підприємства.

2. Поточна вартість – недисконтована сума грошових коштів чи їх еквівалентів, що була б необхідна для погашення зобов'язання на поточний момент.

3. Вартість погашення – недисконтована сума грошових коштів або їх еквівалентів, що, як очікують, буде сплачена для погашення зобов'язань під час звичайної господарської діяльності підприємства.

4. Теперішня вартість – теперішня дисконтована вартість майбутніх чистих відпливів грошових коштів, що, як очікують, будуть необхідні для погашення зобов'язань під час звичайної діяльності підприємства. За статтею «Довготермінові кредити банків» відображають суму заборгованості підприємства банками за отриманими від них показниками, яка не є поточним зобов'язанням.

У статті «Інші довготермінові фінансові зобов'язання» наведена сума довготермінової заборгованості підприємства щодо залучення позикових коштів (крім кредитів банків), на які нараховують відсотки.

За статтею «Інші довготермінові зобов'язання» відображають згадані зобов'язання, що не можуть бути віднесені до довготермінових фінансових зобов'язань та відстрочених податкових зобов'язань.

У IV розділі пасиву балансу відображено «Поточні зобов'язання». При аналізі короткотермінових зобов'язань необхідно визначити, яка сума не буде погашена з тих чи інших причин, після чого зазначена сума має бути віднесена або до складу нерозподіленого прибутку на початок року, або в доходи звітнього періоду, або в

«Інші доходи» залежно від того, чи пов'язані зобов'язання з операційною діяльністю.

За статтею «Короткотермінові кредити банків» відображають суму зобов'язань за отриманими короткотерміновими кредитами банків.

У статті «Поточна заборгованість за довготерміновими зобов'язаннями» показують суму довготермінових зобов'язань, що підлягає погашенню протягом 12 місяців з дати балансу.

За статтею «Векселі видані» відображають суму заборгованості за виданими векселями.

У статті «Поточні зобов'язання за рахунками» відображають суми поточних зобов'язань за отриманими авансами, за нарахованими сумами платежів до бюджету та позабюджетних фондів, на страхування, з оплати праці, з учасниками та за внутрішніми розрахунками.

У V розділі «Пасиву» балансу відображають «Доходи майбутніх періодів».

До цього розділу балансу включають суми доходів, нарахованих протягом поточного або попередніх звітних періодів, що будуть виконані у наступних звітних періодах. Наприклад, нарахований дохід за відсотками за отриманим довготерміновим безвідсотковим векселем розглядають у Звіті про фінансові результати. Основні показники ефективності використання майна видно з таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Основні показники використання майна

Показники	1-й звітний період	2-й звітний період
Загальна величина активів, тис. грн.		
Власний капітал (середня величина), тис. грн.		
Короткотермінові зобов'язання		
Середня величина активів, тис. грн.		
Середня величина поточних активів, тис. грн.		
Виручка від реалізації, тис. грн.		
Прибуток до сплати податку, тис. грн.		
Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, тис. грн.		
Рентабельність активів, % (ряд. 8 / ряд. 4) ·100%		

Фінансовий аналіз

Рентабельність поточних активів, % (ряд. 8 / ряд. 5) ·100%		
Рентабельність інвестицій, % (ряд. 7 / (ряд. 4 / ряд. 3)) ·100%		
Рентабельність власного капіталу, % (ряд. 8 / ряд. 2) ·100%		
Рентабельність продажу, %(ряд. 8 / ряд. 6) ·100%		

3.5. Звіт про фінансові результати

3.5.1. Загальна характеристика Звіту про фінансові результати

Форма Звіту про фінансові результати передбачає визначення фінансових результатів від звичайної і надзвичайної діяльності.

У свою чергу, прибуток (збиток) від звичайної діяльності включає в себе:

- дохід від реалізації товарів, робіт, послуг;
- інші операційні прибутки і витрати;
- фінансові доходи й фінансові витрати;
- інші доходи та інші витрати.

Звіт про фінансові результати – це звіт про доходи, витрати і фінансові результати підприємства.

Звіт про фінансові результати складається з трьох розділів;

I. Фінансові результати.

II. Елементи операційних витрат.

III. Розрахунок показників прибутковості акцій.

Перший розділ Звіту про фінансові результати, його структура і виділені статті дають змогу визначити фінансовий результат від звичайної та надзвичайної діяльності, а також у складі звичайної діяльності від операційної та іншої діяльності (фінансової та інвестиційної).

Другий розділ – «Елементи операційних витрат» – дає змогу проаналізувати структуру витрат на виробництво, управління, збут та інших операційних витрат за економічними елементами та використовується для складання Звіту про рух грошових коштів.

Третій розділ Звіту про фінансові результати – «Розрахунок прибутковості акцій» – стосується лише акціонерних товариств, прості або потенційні прості акції яких відкрито продають та купують на фондових біржах, у тому числі таких товариств, які перебувають у процесі випуску зазначених акцій.

3.5.2. Визначення та оцінка доходів і втрат у Звіті про фінансові результати

Загальні критерії визнання статей у фінансових звітах – ймовірність збільшення або зменшення майбутніх економічних вигод, пов'язаних із цією статтею, та можливість достовірного визначення оцінки статті.

Дохід необхідно відображати у Звіті про фінансові результати, коли у результаті господарської операції:

- збільшуються економічні вигоди у вигляді надходження активів;
- зменшуються зобов'язання, що призводить до зростання власного капіталу.

Витрати визнають у Звіті про фінансові результати:

- на момент зменшення активу або збільшення зобов'язання, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства за умови, що оцінка витрат може бути достовірно визначена;
- на основі систематичного і раціонального їх розподілу протягом тих звітних періодів, коли надходять відповідні економічні вигоди, пов'язані з використанням відповідного активу;
- негайно, якщо економічні вигоди не відповідають визнанню їх як активу балансу.

Доходи і витрати вимагають до складу Звіту про фінансові результати на підставі принципів нарахування та відповідності. Тому доходи і витрати визнають, коли вони відбуваються, і відображають у бухгалтерському обліку та фінансових звітах тих періодів, до яких їх відносять. Крім того, витрати визнають у Звіті про фінансові ре-

Фінансовий аналіз

зультати на основі прямого зв'язку між ними й отриманими доходами.

З метою визнання доходу та визначення його суми розрізняють дохід від:

- реалізації товарів, продукції, інших активів, придбаних з метою перепродажу;
- реалізації послуг;
- того, що інші фізичні та юридичні особи користуються активами, які належать підприємству.

Етапи завершеності (E) процент готовності робіт за угодою можна розраховувати так:

$$E = \frac{O_v}{O_n} \times 100,$$

де O_v – обсяг виконаних робіт на дату балансу;
 O_n – повний обсяг послуг.

$$E = \frac{B_n}{B_z} \times 100\% .$$

де B_n – витрати на дату балансу;
 B_z – сума загальних витрат на операцію згідно з оцінкою.

Дохід оцінюють, як правило, за справедливою вартістю компенсації, котра була отримана або підлягає отриманню. За МСБО, до доходу не включають суми, які отримують від імені третьої сторони, податок з продажу, мито, будь-які надані торговельні знижки. Такий показник ще називається чистим доходом.

У загальному вигляді суму чистого доходу (D), отриманого чи очікуваного до отримання, визначають за виразом:

$$D = B - П - ДТР - Зн - Уц,$$

де B – валова сума грошових коштів, що має надійти чи надійшла на рахунки в банку або до каси підприємства;

$П$ – податки, що підлягають перерахуванню до державного бюджету;

$ДТР$ – доходи, отримані на користь третіх осіб (крім держави);

$Зн, Уц$ – знижки, уцінки, повернення товарів за умовами укладеного товару.

3.5.3. Класифікація доходів і витрат у Звіті про фінансові результати

Доходи, витрати, прибутки і збитки у Звіті про фінансові результати поділені за видами діяльності, функціями.

За видами діяльності, внаслідок якої виникають фінансові результати, їх поділяють насамперед на прибутки (збитки) від звичайної та надзвичайної діяльності.

Під звичайною діяльністю розуміють будь-яку діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок такої діяльності.

До надзвичайної діяльності відносять операції або події, котрі відрізняються від звичайної і не відбуваються часто або регулярно.

Звичайна діяльність, у свою чергу, поділяється на операційну та іншу.

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, що не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Основна діяльність – це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції, що є визначальною метою створення підприємства та забезпечують основну частину його доходу.

Витрати, пов'язані з основною діяльністю, розрізняють за функціями – виробництво, управління, збут та інші.

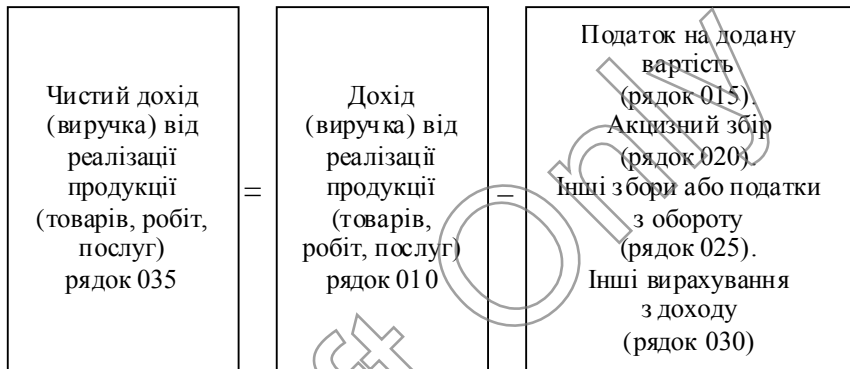
Інвестиційною діяльністю вважають придбання та реалізацію тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, що не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Під фінансовою діяльністю розуміють діяльність, що приводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

**3.5.4. Визначення чистого прибутку (збитку)
за звітний період**

Процес розрахунку прибутку (збитку) за звітний період може бути поділений на такі етапи:

1. Визначення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, послуг).



У таблиці 3.5 бачимо динаміку і структуру чистого прибутку.

Таблиця 3.5

Показники	За попередній період		За звітний період		Відхилення	
	сума	в %	сума	в %	сума	в %
Прибуток від продажу товарної продукції (валовий прибуток)						
Фінансовий результат іншої діяльності						
Доходи від фінансових операцій						
Витрати і збитки від фінансових операцій						
Чистий прибуток						

2. Розрахунок валового прибутку (збитку).

Валовий прибуток (збиток) (рядок 050–055)	=	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (рядок 035)	–	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (рядок 040)
---	---	--	---	---

Собівартість готової продукції, виробленої за звітний період, розраховують так: до залишку незавершеного виробництва на початок звітного періоду і віднімають залишок незавершеного виробництва на кінець звітного періоду.

Собівартість готової продукції, реалізованої протягом звітного періоду, визначають: до залишку готової продукції на початок звітного періоду додають собівартість продукції, виробленої за звітний період і віднімають залишок готової продукції на кінець звітного періоду.

Факторний аналіз прибутку від реалізації (валовий прибуток) можна простежити з таблиці 3.6.

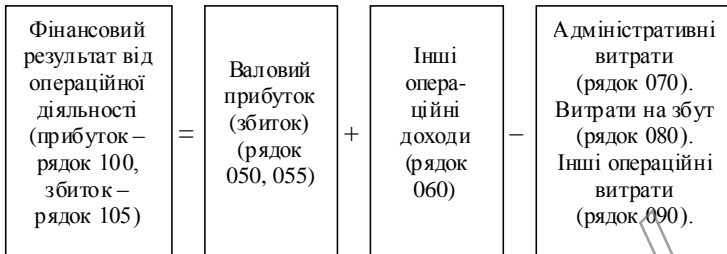
Таблиця 3.6

**Факторний аналіз прибутку
від реалізації (валового прибутку)**

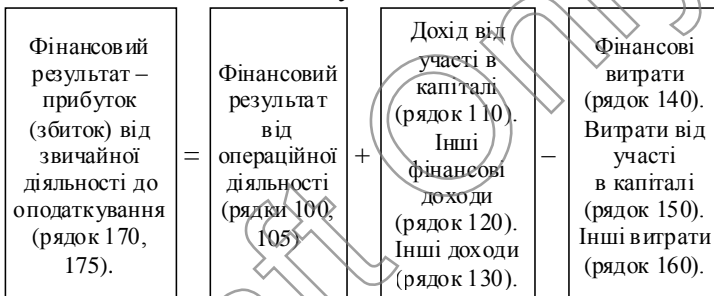
Показники	За попередній період	Фактичний продаж за базовими цінами і собівартістю	Фактично за звітний період
Чистий дохід (виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг)			
Собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг			
Валовий прибуток (прибуток від реалізації продукції)			

Фінансовий аналіз

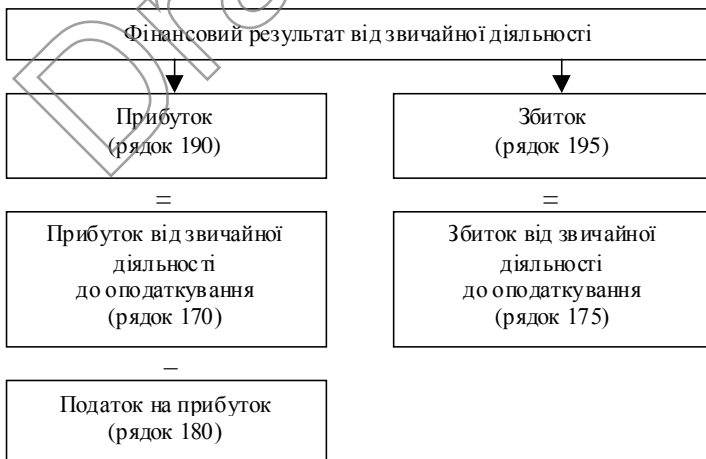
3. Визначення фінансового результату від операційної діяльності.



4. Розрахунок фінансового результату – прибутку (збитку) – від звичайної діяльності до оподаткування.



5. Розрахунок фінансового результату – прибутку (збитку) – від звичайної діяльності.



Аналіз фінансових результатів можна простежити із таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Аналіз фінансових результатів, тис. грн.

Показники	За минулий період	За звітний період	Відхилення
Інші операційні доходи			
дохід від реалізації іноземної валюти			
одержані пені, штрафи, неустойки			
Дохід від курсових різниць			
Інші операційні витрати			
витрати на сумнівні борги			
собівартість реалізованої іноземної валюти			
сплачені штрафи та пені			
втрати від курсових різниць			
Інші доходи			
дохід від реалізації основних засобів			
безкоштовно отримані матеріали			
Інші витрати			
Собівартість реалізованих основних засобів			
Інші фінансові доходи			
одержані дивіденди			
одержані відсотки від інвестицій			
Фінансові витрати			
Сплачені відсотки за кредит			

6. Визначення чистого прибутку (збитку) звітного періоду.

Чистий прибуток (збиток) розраховують як алгебраїчну суму прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного доходу, надзвичайних витрат і податків з надзвичайного прибутку.

3.5.5. Визначення економічних елементів операційних витрат

Показники прибутку на акцію (ПНА) використовують для оцінки минулих результатів операційної діяльності підприємства з метою формування висновку щодо його потенціалу і прийняття рішень про інвестиції. Його економічний зміст полягає в розкритті ефективності (прибутковості) використання підприємством ресурсів, наданих власником його звичайних акцій. Прибуток на акції розраховують:

$$\text{Прибуток на акцію} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньозважена кількість простих акцій в обігу}} - \text{Вплив розбавляючих потенційних простих акцій}$$

Потенційні прості акції – це фінансовий інструмент або інший контракт, за яким у майбутньому його власникові надається право на прості акції.

Методика розрахунку прибутку на акцію (ПНА) має такі етапи:

Етап 1. Визначення чисельника ПНА.

- визначити чистий прибуток (збиток) звітного періоду;
- розрахувати чистий прибуток (збиток), що належить власникам простих акцій, вирахувавши з чистого прибутку звітного періоду дивіденди.

Етап 2. Визначення знаменника ПНА.

З цією метою за даними обліку розраховують середньозважену кількість простих акцій, що перебувають в обігу протягом звітного періоду, за формулою середньозваженої.

Етап 3. Визначення ПНА.

Обчислюють ПНА як результат ділення чистого прибутку, що належить власникам простих акцій, на середньозважену кількість цих акцій в обігу.

Етап 4. Розрахунок чисельника скоригованого ПНА.

Для цього необхідно визначити наявність на підприємстві фінансових інструментів, що є потенційними простими акціями, та

оцінити їх вплив на суму чистого прибутку, який належить власникам простих акцій.

Етап 5. Розрахунок знаменника скоригованого ПНА.

Для розрахунку знаменника скоригованого ПНА знаменник, визначений для ПНА, слід збільшити на середньозважену кількість простих акцій, які були б в обігу якщо припустити конвертування всіх розбавляючих потенційних простих акцій.

Етап 6. Обчислення скоригованого ПНА.

Як результат ділення чистого прибутку, який відноситься до власників простих акцій, на середньозважену кількість цих акцій в обігу протягом звітної періоду, скоригований на вплив розбавляючих потенційних простих акцій.

3.5.6. Примітки до Звіту про фінансові результати

У примітках до Звіту про фінансові результати подають насамперед детальнішу інформацію про доходи.

Дохід визначають, коли він є зробленим. Дохід від продуктів, ліцензію на які мають виробники комплектного обладнання, відображають в обліку, коли виробник комплектного обладнання відвантажує ліцензовані продукти, а дохід від програм, ліцензії на які мають корпорації і організації, відображають тоді, коли користувач ілюструє продукт. Дохід від реалізації коштів продукту дистрибуторам та перепродавцям відображають, коли відвантажують відповідні продукти.

Дохід від обслуговування та від підписки визначають на пропорційній основі протягом контракту. Дохід, що належить до суттєвої підтримки, базується на нарахованій ціні, або на отриманні вартості недоставлених елементів. Витрати, пов'язані з незначними зобов'язаннями, до яких належить телефонна підтримка певних продуктів, нараховують.

3.6. Звіт про рух грошових коштів

Звіт про рух грошових коштів містить інформацію про грошові потоки підприємства за звітний період.

Під грошовими потоками розуміють надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів.

Грошові кошти вимагають коштів у масі та на рахунках у банках, що можуть бути використані для поточних операцій.

Еквівалентами грошових коштів є короткотермінові фінансові інвестиції, що можуть бути вільно конвертовані у відому суму коштів і мають незначний ризик щодо зміни вартості.

Рух коштів відображають у розрізі трьох видів діяльності: операційної, інвестиційної, фінансової.

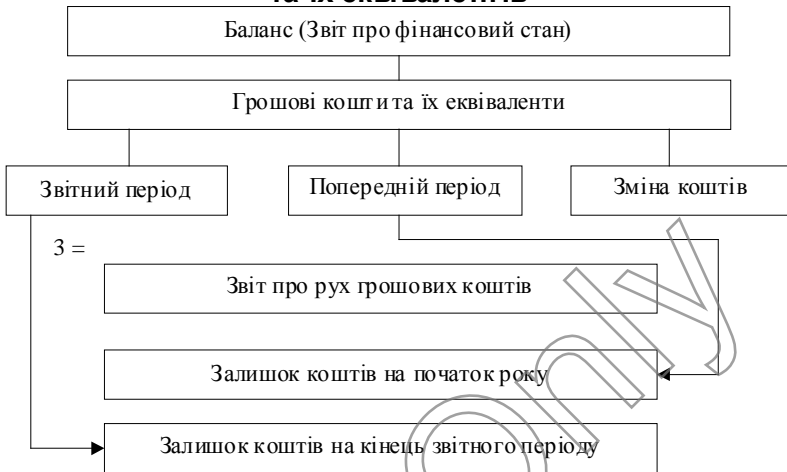
Негрошові операції – це операції, що не потребують використання грошових коштів або їхніх еквівалентів (не включають до Звіту про рух грошових коштів).

3.6.1. Послідовність складання Звіту про рух грошових коштів

Процес складання Звіту про рух грошових коштів включає п'ять основних етапів:

1. Розкриття інформації про доходи.
2. Визначення руху грошових коштів у результаті операційної діяльності.
3. Визначення руху грошових коштів у результаті фінансової діяльності.
4. Визначення руху коштів у результаті інвестиційної діяльності.
5. Подання отриманої інформації у формі Звіту про рух грошових коштів.

3.6.2. Визначення зміни залишків грошових коштів та їх еквівалентів



3.6.3. Подання інформації про рух грошових коштів у результаті операційної діяльності

Інформацію про рух коштів у результаті операційної діяльності можна отримати:

- з облікових реєстрів;
- шляхом послідовного коригування статей звіту про фінансові результати.

Процес заповнення розділу I «Рух коштів у результаті операційної діяльності» включає п'ять умовиних кроків:

- 1) перенесення показника прибутку (збитку) від операційної діяльності до оподаткування;
- 2) визначення прибутку (збитку) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах;
- 3) визначення грошових коштів від операційної діяльності;
- 4) визначення чистого руху коштів до надзвичайних статей;
- 5) визначення чистого руху коштів від операційної діяльності.

Таблиця 3.8

Аналіз операційної діяльності грошових коштів

Показники	Звітний період	Попередній період	Зміна
Прибуток від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах			
Зміна оборотних активів			
Зміна витрат майбутніх періодів			
Зміна поточних зобов'язань			
Зміна доходів майбутніх періодів			
Грошові кошти від операційної діяльності			

3.6.4. Визначення руху коштів у результаті інвестиційної діяльності

Надходження або видаток коштів від інвестиційної діяльності визначають на основі аналізу:

- змін у статтях необоротних активів;
- змін поточних фінансових інвестицій;
- статей Звіту про фінансові результати («Дохід від участі в капіталі», «Інші фінансові доходи», «Витрати від участі в капіталі», «Інші витрати»).

Таблиця 3.9

Розрахунок і аналіз грошових коштів від інвестиційної діяльності (тис. грн.)

Показники	Звітний період	Попередній період	Зміна
Реалізація фінансових інвестицій			
Реалізація необоротних активів			
Одержані відсотки			
Одержані дивіденди			
Інші надходження			
Придбання фінансових інвестицій			
Придбання необоротних активів			
Надходження від надзвичайних подій			
Всього коштів від інвестиційної діяльності			

3.6.5. Результат зміни коштів

У примітках до фінансової звітності слід наводити інформацію про:

- а) склад грошових коштів та їх еквівалентів;
- б) склад статей «Інші надходження», «Інші платежі» та інших статей, що об'єднують кілька видів грошових коштів;
- в) негрошові операції інвестиційної та фінансової діяльності;
- г) наявність значного сальдо грошових коштів та їх еквівалентів, які є у підприємства і які недоступні для використання групою, до котрої належить підприємство.

3.6.6. Прямий і непрямий метод визначення руху коштів від операційної діяльності

Рух коштів від операційної діяльності при використанні прямого методу визначають у такій послідовності:

- 1) визначення суми інших надходжень від покупців (замовників);
- 2) визначення суми інших надходжень від операційної діяльності;
- 3) визначення суми платежів постачальникам;
- 4) визначення суми сплачених операційних витрат;
- 5) визначення суми сплачених відсотків;
- 6) визначення суми сплачених податків з обороту;
- 7) визначення суми сплачених податків на прибуток.

Таблиця 3.10

Звіт про рух грошових коштів за 1999 р.

Стаття	Сума, тис. грн.
Рух коштів у результаті операційної діяльності	
Надходження від покупців	
Платежі по стачальникам	
Виплачена зарплата	
Сплачені проценти	

Фінансовий аналіз

Сплачені податки на прибуток	
Інші операційні платежі	
Чистий рух коштів від операційної діяльності	
Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності	
Придбання устаткування	
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	
Рух коштів у результаті фінансової діяльності	
Одержана позика	
Сплачені дивіденди	
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	
Чистий рух коштів за рік	
Залишок коштів на початок року	
Залишок коштів на кінець року	

Таблиця 3.11

Звіт про рух грошових коштів

Стаття	Сума, тис. грн.
Рух коштів у результаті операційної діяльності	
Прибуток до оподаткування	
амортизація	
витрати на проценти	
прибуток від операційної діяльності	
збільшення дебіторської заборгованості	
зростання запасів	
збільшення кредиторської заборгованості	
грошові кошти від операційної діяльності	
сплачені проценти	
сплачені податки на прибуток	
чисті надходження від операційної діяльності	
Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності	
придбання устаткування	
чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	
Рух коштів у результаті фінансової діяльності	
одержана позика	
сплачені дивіденди	
чистий рух коштів від фінансової діяльності	
чистий рух коштів за рік	
залишок на початок року	
залишок на кінець року	

3.7.Звіт про власний капітал

Поняття «капітал» асоціюється з поняттям «власність».

Власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

$$K = A - З.$$

3.7.1. Складники власного капіталу

Власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, які без визначення терміну повернення внесли його засновники або ж залишили на підприємстві з чистого прибутку.

Власний капітал за формою ділиться на:

- інвестований;
- нерозподілений прибуток.

Інвестований капітал – це сума простих та привілейованих акцій за їх номінальною вартістю, а також додатково вкладений капітал, який також може бути поділений за джерелами утворення.

Нерозподілений прибуток – це частина чистого прибутку, що не була розподілена між акціонерами.

За рівнем відповідальності власний капітал поділяється на:

- статутний капітал, сума якого визначається в установчих документах і підлягає обов'язковій реєстрації у державному реєстрі господарських одиниць;
- додатковий капітал – це додатково вкладений капітал, резервний капітал та нерозподілений прибуток.

3.7.2. Характеристика статей власного капіталу і порядок їх відображення у Балансі

Складники власного капіталу відображають у бухгалтерському обліку одночасно з відображенням активів або зобов'язань, що призводять до зміни власного капіталу.

Статутний капітал – зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, що є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства.

Пайовий капітал – сума пайових внесків членів спілок та інших підприємств, що передбачена установчими документами.

Додатковий вкладений капітал – сума, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість.

Інший додатковий капітал – сума дооцінки необоротних активів, що їх безкоштовно отримало підприємство від інших юридичних або фізичних осіб, та інші види додаткового капіталу.

Резервний капітал – сума резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства.

Таблиця 3.12

Аналіз структури власного капіталу

Джерела капіталу	Наявність коштів, тис. грн.			Структура коштів, %		
	На початок звітнього пері- оду	На кінець звітнього періоду	Зміна	На початок звітнього періоду	На кінець зві- тного періоду	Зміна
Статутний капітал						
Пайовий капітал						
Додатковий вкладений капітал						
Інший додатковий капітал						
Резервний капітал						
Нерозподілений прибуток						
Неоплачений капітал						
Вилучений капітал						
Всього						

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) – сума прибутку, що реінвестована у підприємство, або сума непокритого збитку.

Вилучений капітал – фактична собівартість акції власної емісії або часток, вилучених товариством у його учасників.

3.7.3. Порядок складання Звіту про власний капітал

Зміст і форма Звіту про власний капітал і загальні вимоги до розкриття його статей визначені Положенням бухгалтерського обліку 5.

Метою складання Звіту про власний капітал є розкриття інформації про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду.

Таблиця 3.13

Аналіз руху власного капіталу

Показники	Статутний капітал	Пайовий капітал	Додатковий вкладений капітал	Інший додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток	Неоплачений капітал	Вилучений капітал
Залишок на початок року								
Надходження								
Використання								
Залишок на кінець року								
Абсолютна зміна залишків								
Коефіцієнт надходження (ряд. 2/4)								
Коефіцієнт вибуття (ряд. 3/1)								

Статті:

1. Залишок на початок року. Залишок на кінець року.
2. Зміна облікової політики. Виправлення суттєвих помилок.

Інші зміни.

3. Скоригований залишок.
4. Переоцінка активів.

5. Чистий прибуток (збиток) за звітний період.
6. Розподіл прибутку.
7. Внески учасників.
8. Вилучення капіталу.
9. Інші зміни в капіталі.
10. Разом зміни в капіталі.

3.7.4. Розкриття інформації про власний капітал у примітках до фінансових звітів

Усі підприємства повинні розкривати у примітках до фінансових звітів призначення та умови використання кожного елементу власного капіталу (крім статутного капіталу).

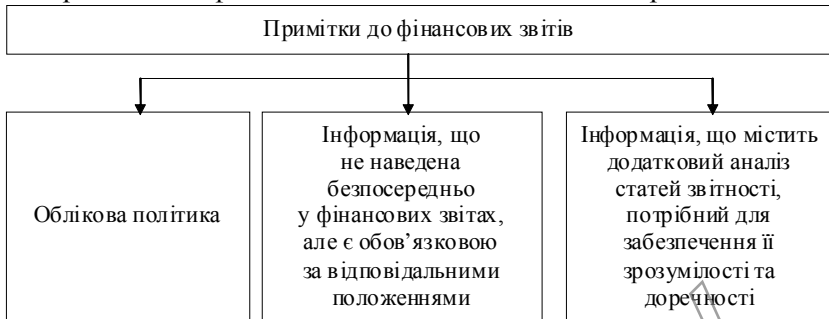
АТ проводять у примітках до фінансових звітів інформацію про:

- загальну кількість та номінальну вартість акцій, на які передбачено здійснити передплату;
- загальну кількість та номінальну вартість акцій, на які здійснена передплата порівняно з передбаченими величинами;
- загальну суму коштів, отриманих у ході передплати на акцію;
- акції у складі статутного капіталу за окремими типами і категоріями;
- нагромаджену суму дивідендів, не сплачених за привілейованими акціями;
- суму, включену (або не включену) до складу зобов'язань, коли дивіденди були передбачені, але формально не затверджені.

3.8. Призначення і склад приміток

Примітки до фінансових звітів – це сукупність показників і пояснень, що забезпечує деталізацію і обґрунтованість статей фінансових звітів, а також інша інформація, розкриття якої передбачене відповідними положеннями.

Примітки до фінансових звітів поділяються на три компоненти:



Для того, щоб фінансова звітність була зрозумілою користувачам, вона повинна містити також дані про:

- консолідацію фінансових звітів;
- припинення (ліквідацію) окремих видів діяльності;
- обмеження щодо володіння активами;
- участь у спільних підприємствах;
- виявлення політики минулих років та пов'язані з ними користування;
- переоцінку статей фінансових звітів;
- іншу інформацію, розкриття якої передбачено відповідними положеннями.

МСБО1 пропонує надавати примітки у такій послідовності:

1. Відповідальність фінансових звітів включали МСБО.
2. Застосовані основи (основа) оцінки та облікової політики.
3. Допоміжна інформація до статей, наведених у складі кожного фінансового звіту в тому порядку, в якому подані кожна стаття і кожен фінансовий звіт.
4. Інші розкриття (передбачені події, зобов'язання та розкриття іншої фінансової інформації, розкриття нефінансової інформації).

3.9. Примітки щодо облікової політики

Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, які підприємство використовує для звітності.

За П(С)БО1 підприємство повинне висвітлювати обрану облікову політику шляхом опису:

- принципів оцінки статей звітності;
- методів обліку щодо окремих статей звітності.

Облікова політика може змінюватися тільки, якщо:

- змінюються статутні вимоги;
- змінюються вимоги органу, який затверджує положення (стандарт) бухгалтерського обліку;
- зміни забезпечать достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства.

Не вважається зміною облікової політики:

- для подій або операцій, що відрізняються за змістом від попередніх подій або операцій;
- подій або операцій, що не відбувалися раніше;

У разі зміни в обліковій політиці підприємству слід розкривати:

- причини та суть зміни;
- суму користування нерозподіленого прибутку на початок звітного року або обґрунтування неможливості її достовірного визначення;
- факт повторного подання порівнянної інформації у фінансових звітах або недоцільність її перерахунку.

3.10. Інші примітки до фінансових звітів у цілому

Оскільки не всі проекти національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку розроблені, ряд вимог до приміток базується безпосередньо на чинних МСБО.

У примітках до фінансових звітів слід розкривати таку інформацію щодо виправлення помилок, які були в попередніх періодах:

- зміст і суму помилки;

- статті фінансової звітності минулих періодів, які були перераховані з метою повторного подання порівняльної інформації;
- факт повторного оприлюднення виправлених фінансових звітів або недоцільність повторного оприлюднення.

Щодо змін в облікових оцінках підприємству слід розкривати: зміст і суму змін в облікових оцінках, що суттєво впливають на поточний період, або, як очікується, суттєво впливатимуть на майбутні періоди.

У разі потреби розкриття події, що відбувалася після дати балансу, слід надавати інформацію про:

- зміст події та оцінку її впливу на фінансовий результат;
- обґрунтування щодо неможливості зробити таку оцінку.

Важливе значення для користувачів фінансової звітності надають розкриття щодо непередбачених подій. Така інформація попереджує їх про можливі ризики, які очікуються у майбутньому.

У випадку припинення діяльності підприємству слід у примітках до фінансових звітів надати відомості про:

- характер припинення діяльності;
- галузеві або географічні сегменти;
- дату фактичного припинення діяльності для облікових цілей;
- спосіб припинення діяльності (продаж або відмова);
- прибуток або збиток від припинення діяльності та облікова політика, яку використовують для визначення суми прибутку або збитку;
- дохід та прибуток або збиток від звичайної діяльності даного виду за період разом з відповідними сумами за попередній період.

У примітках до фінансових звітів за період, у якому відбулося об'єднання підприємств, слід наводити:

- назву та загальну характеристику підприємств, що об'єдналися;
- метод обліку об'єднання;
- фактичну дату об'єднання для бухгалтерського обліку;
- будь-які операції, які є результатом об'єднання стосовно об'єднань підприємств, які є придбанням.

У примітках до звіту за період, в якому відбулося придбання, необхідно розкривати:

- відсоток придбання і опис зустрічної компенсації за придбання, яку було виплачено, або яка умовно підлягає виплаті;
- характер та суму забезпечення реструктуризації та інші витрати на закриття виробництва, що виникають у результаті придбання і визначаються на дату придбання.

У примітках до консолідованих фінансових звітів слід наводити:

- перелік значних дочірних підприємств із зазначенням назви, країни реєстрації або місцезнаходження, частку власності, та, в разі відмінності, частку в розподілі голосів;
- характеристику методу, використаного для обліку дочірних підприємств в окремих фінансових звітах материнського підприємства.

Щодо впливу змін валютних курсів підприємство має розкривати:

- суму курсових різниць, що включені до чистого прибутку або збитку протягом звітного періоду;
- курсові різниці, включені до складу власного капіталу, а також інформацію, що пояснює різницю між сумою таких курсових різниць на початок і кінець звітного періоду.

Коли валюта звітності не співпадає з валютою країни розташування підприємства, яке звітується, слід пояснювати причину застосування іншої валюти. Також наводити причину будь-якої зміни валюти звітності.

3.11. Основне призначення та кроки формування «бізнес-планів»

У процесі господарської діяльності бувають випадки, коли підприємство потребує певних додаткових фінансувань у довготерміновий період. Така ситуація виникає, як правило, тоді, коли підприємство, завоювавши певне становище на ринку, стабілізувало свої економічні показники й прагне до подальшого зростання та захоплення нових сегментів. Інколи підприємство оголошує про потребу в довготермінових фінансах ще до початку своєї діяльності, маючи на увазі з нульовим або з майже нульовим балансом. У такому випадку дирекції новоствореного підприємства надзвичайно

падку дирекції новоствореного підприємства надзвичайно важко завоювати прихильність потенційних інвесторів з огляду на дуже високий рівень ризику його майбутньої діяльності. Назустріч компанії в такій ситуації можуть піти хіба «напівблагодійні» фонди, що метою своєї діяльності вважають допомогу суб'єктам підприємницької діяльності в процесі розвитку дрібного та середнього бізнесу.

Завдання потреби підприємства в об'ємному фінансуванні вимагає від його дирекції подання потенційним інвесторам, з одного боку, сприятливих економічних показників господарської діяльності фірми в минулому, задовільної тенденції їх зміни та, з другого, бізнес-планів господарської діяльності в майбутньому з розрахованими на їх базі привабливими фінансовими коефіцієнтами. Проаналізувавши результати комерційної діяльності компанії в далекому та недалекому минулому, ознайомившись із бізнес-планом, теоретичною і практичною його реалістичністю, маючи на увазі, що відбувається зіставлення його з дійсністю, та розглянувши безліч альтернативних варіантів, потенційні акціонери та кредитори все ж таки можуть наважитися на відповідне інвестування. Але для цього їм необхідно подати надзвичайно реалістичні господарські проекти та надзвичайно привабливі похідні від таких проектів прогнозовані дані фінансової звітності й економічні показники. З цією метою дирекція компанії, що шукає довготермінові капітали, подає на розсуд зовнішнього користувача фінансово-господарську ідею, або іншими словами, проект діяльності в майбутньому та його втілення в цифрах у рамках бізнес-плану.

Бізнес-план має п'ять етапів свого формування, а саме:

- 1) визначення прогнозованого обсягу продажів;
- 2) складання виробничого плану;
- 3) розрахунок потенційних потреб підприємства у витратах на організацію виробництва;
- 4) оцінка планової собівартості продукції, яку реалізовуватимуть у майбутньому, та прибутків, що можуть бути отримані від її продажу;
- 5) визначення потреби у додаткових інвестиціях для запровадження та реалізації господарсько-фінансового проекту.

Щодо самої структури бізнес-плану, то не можна говорити про якісь певні її стандарти, прийняті у бізнесовій практиці. Кожне підприємство, домагаючись великих додаткових інвестицій, на свій

Фінансовий аналіз

розсуд приймає рішення про ту чи іншу структуру бізнес-плану, обсяг інформації, якою доцільно ділитись із зовнішніми користувачами, не відкриваючи при цьому своїх козирів перед конкурентами. Але незважаючи на це, у будь-якій структурі бізнес-плану, за допомогою якого сподіваються привернути увагу потенційних інвесторів, обов'язково повинні знайти своє відображення п'ять етапів його формування. Маємо на увазі, що будь-яка структура бізнес-плану повинна мати щонайменше п'ять частин, кожна з яких міститиме таблиці та роз'яснення відповідного типу інформації, а саме:

- 1) обсяг продаж;
- 2) обсяг виробництва;
- 3) розмір витрат;
- 4) потенційна собівартість та прибуток;
- 5) потреба.

Коли підприємство домагається додаткових довготермінових капіталів, то для зовнішнього використання його формують не завжди. Потенційним кредиторам, щоб визначитися щодо об'єкта свого довготермінового інвестування, в більшості випадків достатньо проаналізувати заплановані підприємством на кілька років уперед елементи фінансової звітності, а саме: «Баланс», «Звіт про фінансові результати» та розраховані на їхній базі економічні показники. Заплановані фінансові звіти й економічні показники дають загальну інформацію, і підприємства, що їх практикують, не ризикують втратити якісь переваги перед конкурентами через розсекречення певної інформації. Тому бізнес-план для зовнішнього користування, з цієї точки зору, вважають крайнім заходом для приваблення своїми неординарними особливостями потенційних інвесторів.

На практиці набагато доцільніше подавати на розсуд зовнішніх користувачів лише заплановані фінансові звіти з розрахованими на їхній базі економічними показниками, які досить легко формувати на базі бізнес-планів для внутрішнього використання.

3.12. Складання прогнозованих елементів фінансової звітності на базі бізнес-планів

На базі бізнес-планів можна скласти прогнозовані елементи фінансової звітності.

Для кращого уявлення про етапи формування елементів фінансової звітності (Звіту про фінансові результати та Балансу) стисло подамо крок розрахунків їх окремих статей, а саме:

1. Складання бізнес-плану для внутрішнього використання.
2. Розробка Звіту про фінансові результати на базі бізнес-плану.
 - 2.1. Формування частини I «Фінансові результати».
 - 2.2. Формування частини II «Елементи операційних витрат».
3. Розробка пасиву Балансу на базі бізнес-плану та Звіту про фінансові результати.
 - 3.1. Розрахунок значення розділу I «Власний капітал».
 - 3.2. Розрахунок значення розділу IV «Поточні зобов'язання».
 - 3.3. Розрахунок значення розділу III «Довготермінові зобов'язання».
4. Розробка активу Балансу на базі бізнес-плану та Звіту про фінансові результати.
 - 4.1. Розрахунок значення розділу II «Оборотні активи».
 - 4.2. Розрахунок значення рядка 030 «Основні засоби».
 - 4.3. Розрахунок рядка 010 «Нематеріальні активи».
 - 4.4. Розрахунок рядків 020 «Незавершене будівництво», 040 «Довготермінові фінансові інвестиції», 045 «Довготермінові фінансові інвестиції» (інші фінансові інвестиції), 050 «Довготермінова дебіторська заборгованість» та 070 «Інші необоротні активи».
5. Розрахунок розділу III «Витрати майбутніх періодів» на базі історичного досвіду підприємства з коригуванням на необхідність таких потреб у майбутньому.
6. Зіставлення розрахованих сум активу та пасиву Балансу та здійснення необхідних коригувань і виправлень у разі розбіжностей між ними, що може бути результатом як арифметичних помилок, так і помилок у підходах до розрахунку окремих пунктів або підпунктів «Балансу підприємства».

Фінансовий аналіз

Із структури кроків розрахунку окремих статей елементів фінансової звітності бачимо: якщо розробка окремих рядків частини I «Фінансові результати» і частини II «Елементи операційних витрат» Звіту про фінансові результати в більшості випадків базується на інформації, закладеній у бізнес-плані, то оцінка окремих пунктів і підпунктів Балансу вимагає використання вже більшої кількості джерел інформації, якими можна вважати дані бізнес-плану та Звіту про фінансові результати і бажані значення окремих економічних показників, і практичний досвід підприємства за минулі періоди, і дані, взяті із окремих структурних підрозділів компанії про планові обороти та залишки за певними статтями, і дані про значення деяких розділів та рядків балансу на кінець звітного періоду.

Тема 4.

**АНАЛІЗ І ОЦІНКА
ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПІДПРИЄМСТВА**

План

- 4.1. Мета і завдання аналізу економічного потенціалу підприємства.
- 4.2. Система показників, які використовують при проведенні фінансового аналізу.
- 4.3. Порядок проведення аналізу економічних показників.
- 4.4. Порівняльний аналіз показників і елементів фінансової звітності підприємства.
- 4.5. Процентний та індексний аналіз елементів фінансової звітності підприємства.
- 4.6. Аналіз фінансової стабільності.
- 4.7. Аналіз показників рентабельності.
- 4.8. Аналіз платоспроможності підприємства.
- 4.9. Система показників ліквідності, їх аналіз та оцінка.
- 4.10. Система показників ділової активності, їх аналіз і оцінка.
- 4.11. Проведення аналізу фінансового становища підприємства після коригування на інформаційну складову.

**4.1. Мета і завдання аналізу
економічного потенціалу підприємства**

Мета аналізу економічного потенціалу підприємства – забезпечення інформацією, що допомагає користувачам приймати вигідні економічні рішення.

Коли йдеться про економічний потенціал, то необхідно сказати про фінансовий стан підприємства.

Фінансовий стан підприємства може бути стійким, нестійким і призовим. Здатність підприємства своєчасно здійснювати платежі,

Фінансовий аналіз

фінансувати свою діяльність на розширеній основі, переносити непередбачені потрясіння і підтримувати свою платоспроможність та інвестиційну привабливість у несприятливих умовах свідчить про його стійкий фінансовий стан і навпаки.

Завданням аналізу економічного потенціалу підприємства є:

- 1) встановити залежність підприємства від позичених коштів;
- 2) визначити рівень автономії підприємства, тобто рівень незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування;
- 3) виявити частку власного капіталу, який перебуває у мобільній формі;
- 4) визначити забезпеченість матеріальних активів власним оборотним капіталом, виявити надлишок чи нестачу останнього та оцінити наслідки;
- 5) визначити рівень виробничого потенціалу підприємства, забезпеченість виробничого процесу засобами праці;
- 6) оцінити показники платоспроможності та ліквідності підприємства;
- 7) систематизувати основні фактори, що зумовлюють кризовий стан фінансового розвитку підприємства та розробити заходи фінансової стабілізації;
- 8) оцінити рівень ділової та ринкової активності підприємства і запропонувати шляхи його зростання;
- 9) спрогнозувати напрямки розвитку фінансової стійкості й розробити рекомендації щодо її підвищення.

4.2. Система показників, які використовують при проведенні фінансового аналізу

Щоб оцінити фінансовий стан фірми, аналітики потрібні певні інструменти. Ними часто служать так звані фінансові коефіцієнти, або індекси, тобто співвідношення двох фінансових характеристик. Аналіз та інтерпретація різних коефіцієнтів можуть дати досвідченому й кваліфікованому аналітику повніше уявлення про фінансовий стан фірми порівняно з тим, яке він міг би отримати з даних аналізу окремо взятих характеристик.

Аналіз фінансових показників включає порівняння двох типів. Аналітик насамперед зіставляє показники однієї і тієї ж компанії в

теперішньому і минулому періодах, а також робить їхні прогнози оцінки. Якщо фінансові коефіцієнти розраховані за кілька років, то аналітик має можливість вивчити, як відбувалися зміни, визначити, привело це до поліпшення чи до погіршення фінансового становища фірми й уявити всю картину протягом періоду, який вивчають. Фінансові коефіцієнти можуть бути розраховані на перспективу або як деякі нормативи, офіційні величини, котрі можна порівнювати з фактичними значеннями коефіцієнтів або їх значенням у минулому періоді. З метою кращого усвідомлення всі фінансові коефіцієнти можна об'єднати в 3 групи: коефіцієнти рентабельності, ліквідності та платоспроможності. Жоден із показників сам собою не дає достатньої інформації, на основі якої можна було б судити про фінансовий стан фірми. Це стає можливим тільки після аналізу всього комплексу показників. Не варто забувати і про сезонну складову, оскільки основні тенденції можна визначити лише через порівняння вихідних даних та коефіцієнтів за цей же період року. Навряд чи є сенс порівнювати баланс за станом на 31 грудня з балансом за станом на 31 травня. Все ж розумніше порівнювати баланси за станом на 31 грудня попереднього і звітного років.

Хоча кількість фінансових коефіцієнтів, що могли б бути розраховані, зростає у геометричній прогресії в міру збільшення обсягу вихідної інформації. Розглянемо основні з них, оскільки на практиці виявляється достатнім використання порівняно невеликої кількості показників для того, щоб правильно оцінити фінансове становище компанії.

4.3. Порядок проведення аналізу економічних показників

Після закінчення облікового періоду всі акціонери використовують фінансові звіти підприємств та економічні показники господарської діяльності для прийняття наступних рішень:

1. Коли показники діяльності підприємства гірші, ніж середні такі показники у галузі або економіці в цілому, і нема перспектив економічного зростання таких підприємств, акціонери, як правило, просто продаватимуть свої акції на ринку цінних паперів, і при тому такі несприятливі корпорації при зростанні пропозиції на свої акції

Фінансовий аналіз

та спаді цін на них навряд чи зможуть залучити додаткові кошти від випуску нових акцій, облігацій або від отримання банківських позик.

2. Коли економічні показники суб'єкта підприємницької діяльності кращі, відбувається зворотний процес, а саме: потенційні та наявні акціонери намагатимуться придбати акції сприятливих корпорацій, які (сприятливіші корпорації), до того ж, матимуть поліпшені шанси для додаткового залучення капіталів від випуску облігацій або отримання банківських кредитів.

Як бачимо, бухгалтерський облік та, як його результат, фінансова звітність служить власникам суб'єктів підприємницької діяльності насамперед як інформаційна база для успішної інвестиційної діяльності. Цікаво і те, що виграють при правильній організації бухгалтерському обліку на окремих підприємствах не лише наявні та потенційні власники, а й економіка у цілому, в результаті оперативного перерозподілу капіталів від неприбуткових до прибуткових господарських одиниць, що приводить у кінцевому підсумку до швидкого зростання валового національного доходу.

Другою категорією замовників інформації, що акумулюється у фінансовій звітності, є кредитори господарської діяльності підприємств. Усіх кредиторів можна поділити на три основні категорії:

- а) банки, що надають позики підприємству;
- б) власники облігацій та інших боргових цінних паперів суб'єкта підприємницької діяльності;
- в) інші господарські одиниці, які здійснюють розрахунки із підприємством, допускаючи при цьому виникнення від нього на тривалий період дебіторської заборгованості.

Дані кредитори при прийнятті рішень про надання позик використовують насамперед показники платоспроможності підприємства.

Для інтерпретації показника його необхідно порівнювати з якимось стандартом, що відображає оптимальну або бажану величину. Зіставляти коефіцієнти різних компаній можна тільки тоді, коли ці компанії справді можна порівнювати. Більшість показників розраховують за принципом середніх величин. Унаслідок цього можуть бути проігноровані важливі фактори, що є цікавими для аналітика.

Аналіз економічних показників все ж таки корисний інструмент аналізу, в процесі якого фінансові аналітики часто застосовують 4 види стандартів, з якими порівнюють коефіцієнти і різні процентні відношення. Ось ці стандарти:

1. Порівняння коефіцієнтів за поточний рік з коефіцієнтами цього ж підприємства за минулі роки.
2. Порівняння коефіцієнтів за поточний рік з коефіцієнтами інших компаній за цей же рік.
3. Досвід аналітика, який суб'єктивно відчуває «правильні» стосунки у певній конкретній ситуації. Ці суб'єктивні міркування досвідченого і компетентного фахівця на практиці, як правило, вважають достовірнішими, ніж суто механічні порівняння.
4. Порівняння коефіцієнтів за поточний рік із запланованими цілями і завданнями, що виражені у вигляді економічних показників.

4.4. Порівняльний аналіз показників і елементів фінансової звітності підприємства

Коефіцієнти валового і чистого прибутку спочатку мали високе значення (1994, 1995 рр.), потім спали (1996, 1997 рр.) і, нарешті, підросли та порівняно стабілізувалися (1998, 2000 рр.). Це може свідчити про те, що у 1994 р., підприємство, отримуючи високі прибутки, почало відчувати тиск з боку конкурентів, що змусило його в 1996 і 1997 рр. підняти свої витрати або знизити ціни на продукцію. Це в кінцевому результаті привело до витіснення конкурентів і до зростання прибутків у 1998–2000 рр. Коефіцієнт фінансового ліверіджу спочатку мав високе значення (1994, 1995 рр.), потім майже нульове (1996–1998 рр.) і врешті-решт набув високого значення в 1999 і 2000 рр.

Це може бути пояснене тим, що спочатку підприємство мало можливість користуватися недорогим позиченим капіталом деякого інвестиційного фонду, пізніше (1996–1998 рр.) власний капітал або вартість позичених капіталів зменшилась і, нарешті (1998 р.), підприємство скористалося перевагами фінансового ліверіджу для отримання прибутків на власний інвестований капітал.

Коефіцієнт забезпеченості позик мав відносний спад за 1996–1998 рр. Це вказує, що за цей період підприємство активно користувалося дорогими позиками.

Коефіцієнти покриття і суворості ліквідності у 1994, 1995 рр. знизилися, потім зросли (1996 р.), далі знову впали (1997, 1998 рр.), і знову зросли (1999, 2000 рр.). Це може свідчити, з одного боку, виходячи з частих коливань, про нестабільність фінансової політики, що аж ніяк не можна однозначно вважати недоліком. Скоріше навпаки, це говорить про гнучкість у фінансовому підході, та, з другого боку, про синхронність двох показників ліквідності.

Аналізуючи коефіцієнти оборотності дебіторської заборгованості, можна прийти до висновку, що в 1994, 1995 рр. підприємство, очевидно, застосовувало пільгову кредитну політику при здійсненні продажів з метою перехоплення клієнтів новоявлених конкурентів, а в 1998 р. також змушене було знову вдатися до неї, можливо з дещо інших причин, наприклад, з метою розширення ринків збуту, чому могли сприяти попередньо отримані досить високі прибутки. Як бачимо, в процесі аналізу економічних показників, котрі розраховують на базі елементів фінансової звітності, можна чітко уявити стан і динаміку фінансового становища та політики підприємства.

4.5. Процентний та індексний аналіз елементів фінансової звітності підприємства

У багатьох випадках на доповнення до результатів аналізу довготермінових тенденцій корисно уявити дані «Балансу підприємства» і «Звіту про фінансові результати» у вигляді питомих ваг або процентних відношень окремих компонентів. Названі процентним та індексним аналізом відповідно, вони дають аналітикові змогу ніби зазирнути всередину погіршення чи поліпшення фінансового стану фірми.

При процентному аналізі ми виражаємо різні компоненти балансу в процентах до загальної суми ресурсів компанії. Це ж роблять і для «Звіту про фінансові результати», але тут розраховують питоми ваги компонентів у питомій виручці від реалізації.

Розглядаючи питому вагу окремого компонента в загальній сумі, ми досягаємо глибшого розуміння, ніж при розгляді абсолютних

цифр. Фінансова звітність у процентному виразі може бути доповнена поданням даних у вигляді індексів щодо базисного року.

Уявлення статей звітності в процентній та індексній формах часто дає змогу оцінити ситуацію глибше, ніж при звичайному аналізі економічних показників. Проведення індексного аналізу, як і процентного, також значно спрощується, якщо використовувати відповідну комп'ютерну програму. За її допомогою швидко і точно виконують алгебраїчні операції за рядками і стовпчиками досліджуваних таблиць.

4.6. Аналіз фінансової стабільності

Фінансовий стан підприємства може бути стійким, нестійким і кризовим. Здатність підприємства своєчасно здійснювати платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі, переносити непередбачені потрясіння і підтримувати свою платоспроможність та інвестиційну привабливість у несприятливих умовах, свідчить про його стійкий фінансовий стан, і навпаки.

Таблиця 4.1

Класифікація типу фінансового стану підприємства

Показники	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Загальна величина запасів		
Наявність власних оборотних коштів		
Функціонуєчий капітал		
Загальна величина джерел		
$OK^o = OK_0 - 3$		
$OK^o = OK^o + Д - 3$		
$OK^o = 3Д - 3$		
Трикомпонентний показник типу фінансової ситуації $S = [S(\pm OK^o), S(\pm OK^o), S(\pm OK^o)]$		

Фінансова стабільність – це такий стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподіл і використання, які забезпечують йому належність від зовнішніх джерел фінансування. Аналіз фінансової стабільності підприємства роблять за таблицею 4.2

Таблиця 4.2

Аналіз фінансової стабільності підприємства

Показники	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення
Власний капітал (ряд. 380)				
Довготермінові зобов'язання (ряд. 480)				
Необоротні активи (ряд. 080)				
Наявність власних оборотних коштів (ряд. 1 + ряд. 2 – ряд. 3 таблиці)				
Поточне зобов'язання (ряд. 620)				
Загальна величина джерел формування запасів (ряд. 4 + ряд. 5 таблиці)				
Загальна величина запасів (ряд. 100–140)				
Надлишок (+) недостача (–) власних оборотних коштів для формування запасів (ряд. 4 – ряд. 7 таблиці)				
Надлишок (+) недостача (–) власних і позикових коштів для формування запасів (ряд. 6 – ряд. 7 таблиці)				

Фінансову стійкість аналізують за допомогою системи фінансових коефіцієнтів. Інформаційною базою для таких розрахунків є бухгалтерський Баланс. Аналіз проводять шляхом розрахунку і порівняння отриманих значень коефіцієнтів з базовими величинами, а також вивчення динаміки їх зміни за певний період. Базовими величинами можуть бути:

- значення коефіцієнтів за минулий рік;

- середньогалузеві значення коефіцієнтів;
- значення коефіцієнтів підприємств-конкурентів, партнерів;
- теоретично-обґрунтовані або встановлені за допомогою експертного опитування оптимальні (нормативні) значення коефіцієнтів.

За даними балансу для оцінки платоспроможності підприємства можна скласти платіжний баланс (календар).

Таблиця 4.3

Розрахунок коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства

Показники, методика розрахунку	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Відхилення
Коефіцієнт фінансової незалежності, автономності, концентрації (частка власного капіталу в загальній сумі капіталу) (ряд. 480 : ряд. 280)			
Коефіцієнт фінансової стабільності (частка власного капіталу і довготермінових зобов'язань у валюті балансу) [(ряд. 380 + ряд. 480) : ряд. 280]			
Коефіцієнт заборгованості (відношення позикового капіталу і власного капіталу) – ліверідж [(ряд. 480 + 500 + 510 + 530) : ряд. 380]			
Коефіцієнт фінансування (відношення власного капіталу до позикового) [ряд. 380: (ряд. 480 + 500 + 510 + 530)]			
Коефіцієнт фінансової маневреності (відношення власних оборотних коштів до власного капіталу) [(ряд. 380 + 480 – 080) : ряд. 380]			
Коефіцієнт інвестування (відношення власного капіталу до необоротних активів) (ряд. 380 : ряд. 080)			

4.7. Аналіз показників рентабельності

Рентабельність – найважливіший показник загальної успішності роботи компанії. Інвестори і кредитори бажали б віддати перевагу єдиному показникові рентабельності, який можна було б застосувати в усіх випадках.

Є два типи показників рентабельності. Завдяки показникам першого типу оцінюють рентабельність щодо продажу, а показникам другого – щодо залучених капіталів.

Перший показник першого типу, який називається коефіцієнт валового прибутку ($K_{вп}$), розраховують за формулою:

$$K_{вп} = \frac{BP - ССПП}{BP},$$

де BP – виручка від реалізації продукції за мінусом податку на додану вартість та акцизного збору;

$СПП$ – загальна собівартість реалізованої продукції.

Також є вужчий показник, так званий коефіцієнт чистого прибутку ($K_{чп}$):

$$K_{чп} = \frac{BP + ІДОД - СРЦ - ВОД - ПП}{BP + ІДОД},$$

де $ІДОД$ – інші доходи від операційної діяльності;

$ВОД$ – витрати операційної діяльності;

$ПП$ – податок на прибуток.

Цей показник рентабельності – середній процент чистого прибутку з кожної гривні отриманих доходів від здійснення операційної діяльності.

Першим показником рентабельності другого типу є коефіцієнт прибутку на власний капітал ($K_{вк}$):

$$K_{вк} = \frac{BP + ІДОД + ІДЗД - СРЦ - ВОД - ІЗВД - ПП}{СВК},$$

де $ІДЗД$ – інші доходи звичайної діяльності;

$ІЗВД$ – інші витрати звичайної діяльності;

$СВК$ – середній власний капітал.

Рентабельність власного капіталу – основний показник рентабельності звичайної діяльності.

Другий показник – це коефіцієнт прибутку на інвестований капітал ($K_{нік}$):

$$K_{нік} = \frac{(BP + ІДОД + ІДЗД - ВОД - ІЗВД - ПП) + ВСП}{СА},$$

де *ВСП* – витрати на сплату процентів за користування позиками за банківськими кредитами, витрати на виплату дивідендів на емітовані облігації, проценти за користування товарним кредитом;

СА – середні активи.

Коефіцієнт *Кпнк* показує рівень прибутків, що їх отримали у процесі господарської діяльності як акціонери, так і інвестори в результаті використання підприємством власних та позичених капіталів.

Ще одним показником рентабельності другого виду є коефіцієнт фінансового ліверіджу (*Кфл*):

$$Кфл = Квпк - Кпнк.$$

Цей коефіцієнт показує перевагу при позитивному значенні *Кфл* або недолік при негативному значенні, що виникають у результаті відмінності прибутку на власний капітал від прибутку на інвестований капітал, тобто (*Квпк - Кпнк*).

За допомогою показників рентабельності можна розраховувати розмір наявної та потенційної прибутковості (таблиця 4.4).

Таблиця 4.4

Показники

Показники	За попередній період	За звітний період	Відхилення
Чистий дохід (виручка) від реалізації			
Чистий прибуток, тис. грн.			
Середньорічна вартість основних виробничих фондів і нематеріальних активів, тис. грн.			
Середня вартість матеріальних оборотних засобів, тис. грн.			
Середньорічна вартість виробничого капіталу (ряд. 3 + ряд. 4)			
Чистий прибуток на 1 грн. реалізованої продукції, коп. (ряд. 2 : ряд. 1)			
Коефіцієнт фондомісткості продукції, коп. (ряд. 3 : ряд. 1)			
Коефіцієнт закріплення матеріальних оборотних коштів, грн. (ряд. 4 : ряд. 1)			
Загальна рентабельність виробництва (виробничих фондів, виробничого капіталу) (ряд. 2 : ряд. 5 x 100)			

4.8. Аналіз платоспроможності підприємства

Платоспроможність – зовнішній прояв фінансового стану підприємства, його стійкості. Показники платоспроможності характеризують загальну ліквідність компанії, в розумінні здатності повертати всі борги – як короткотермінові, так і довготермінові позики (таблиці 4.5–4.8). Є три види платоспроможності підприємства:

- грошова платоспроможність;
- ліквідна платоспроможність;
- розрахункова платоспроможність.

Таблиця 4.5

Грошова платоспроможність
(за даними бухгалтерського обліку)

Засіб платежу	На початок року	На кінець року	Платіжні зобов'язання про давця	На початок періоду	На кінець періоду
Каса			Короткотермінові кредити		
Поточні рахунки			Кредити, не погашені в строк		
Поточні рахунки в іноземній валюті					
Інші грошові кошти			Кредитори		
Короткотермінові фінансові вкладення					
Всього			Всього		
Коефіцієнт грошової платоспроможності (гр. 2 : гр. 3 : гр. 6)					

Таблиця 4.6.

Ліквідна платоспроможність

Засіб платежу	На початок року	На кінець року	Платіжні зобов'язання продавця	На початок періоду	На кінець періоду
Грошові кошти та їх еквіваленти			Кредити під запаси та затрати		
Запаси			Кредити, не погашені в строк		
			Кредити та інші пасиви		
			Власні оборотні кошти		
Всього			Всього		
Коефіцієнт ліквідної платоспроможності					

Таблиця 4.7

Розрахункова платоспроможність

Засіб платежу	На початок року	На кінець року	Платіжні зобов'язання продавця	На початок періоду	На кінець періоду
Грошові кошти та їх еквіваленти			Короткотермінові кредити		
Готова продукція			Кредити, не погашені в строк		
Дебітори			Кредитори		
Інші активи			Інші пасиви		
Всього			Всього		
Коефіцієнт розрахункової платоспроможності					

Фінансовий аналіз

Аналіз платоспроможності підприємства за допомогою фінансових коефіцієнтів показано у таблиці 4.8.

Таблиця 4.8

Нормативні фінансові коефіцієнти

Показники	Спосіб розрахунку	Нормальне обмеження	Пояснення
Загальний показник платоспроможності	$I_1 = (A_1 + 0,5A_2 + 0,3A_3) / (\Pi_1 + 0,5\Pi_2 + 0,3\Pi_3)$	$I_1 \geq 1$	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$I_2 = A_1 / (\Pi_1 + \Pi_2)$		Показує, яку частину короткотермінової заборгованості підприємство може погасити найближчим часом за рахунок грошових коштів
Коефіцієнт «критичної оцінки»	$I_3 = (A_1 + A_2) / (\Pi_1 + \Pi_2)$	0,7+0,8, бажано $I_3 = 1$	Показує, яка частина короткотермінових зобов'язань підприємства може бути нині за рахунок коштів на рахунках, у короткотермінових цінних паперах, а також надходжень за розрахунками
Загальний коефіцієнт ліквідності	$I_4 = A / [(A_1 + A_2 + A_3) / (\Pi_1 + \Pi_2)]$	Необхідне значення = 1; оптимальне $I_4 = 1,5 + 2$	Показує, яку частину поточних зобов'язань за кредитами та розрахунками можна погасити, якщо мобілізувати всі оборотні кошти
Коефіцієнт маневреності функціонального капіталу	$I_5 = A / [(A_1 + A_3) - (\Pi_1 + \Pi_2)]$	Зменшення показника в динаміці – позитив-	Показує, яка частина функціонального капіталу не знаходить руху в виробничих запасах і дов-

		вний факт у діяльності підприємства	готерміновій дебіторській заборгованості
Питома вага оборотних коштів в активах	$1_6=(A_1+A_2+A_3)/B$	$1_6 \geq 0,5$	Залежить від галузевої належності
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	$1_7=(\Pi_4 - A_4) \times B / (A_1 + A_2 + A_3)$	Не менше 0,1	

Основними показниками платоспроможності є коефіцієнт заборгованості ($Kз$), довготермінової заборгованості ($Kдз$), короткотермінової заборгованості ($Kкз$), забезпеченості позик ($Kзп$) та грошової забезпеченості ($Kзз$). Коефіцієнт заборгованості підприємства визначає частку позичених капіталів у загальній вартості активів, що є в розпорядженні компанії на певну дату.

$$Kз = \frac{ДЗ + ПЗ}{A}$$

де $ДЗ$ – довготермінові зобов'язання (480 рядок Балансу);

$ПЗ$ – поточні зобов'язання;

A – загальні активи підприємства.

Цей коефіцієнт показує, скільки зобов'язань припадає на одну гривню активів.

Заборгованість є ризикованою для компанії, оскільки надає важливі контрактні зобов'язання. До них належать:

- 1) певні дати погашення основних сум боргів;
- 2) певні платежі процентів.

Зобов'язання із заборгованостей підтримуються законом і не залежать від прибутку компанії. На відміну від цього, дивіденди акціонерам завжди відносять на розсуд компанії, і вони не гарантовані законодавством до того моменту, коли їх оголошує Рада директорів. Тому акціонерний капітал звичайно розраховують як менш ризикований для компанії, ніж позичений.

Незважаючи на ризик, пов'язаний з боргом, більшість компаній все ж позичає у кредиторів значні суми коштів, щоб скористатися

Фінансовий аналіз

перевагами фінансового ліверіджу. Чистий прибуток компанії на інвестований капітал звичайно вищий, ніж процентна ставка, яку сплачують кредиторам. Узявши на себе ризик, пов'язаний із заборгованістю, керівництво може заробити більший прибуток для власників завдяки позитивному фінансовому ліверіджу.

Компанія з високою частотою заборгованості є, як правило, компанією з високим позитивним фінансовим ліверіджом. Відношення між позиченими та всіма коштами характеризує частку ресурсів, що їх надали кредитори, у загальних ресурсах компанії. Таким чином, коефіцієнт заборгованості – є своєрідний індикатор, що характеризує місце підприємства між низькою ризикованістю та високою прибутковістю.

При низькому щодо середньоприйнятого значення $Kз$ говорить, що компанія менше ризикує і внаслідок цього отримує менше прибутків, і навпаки, при високому щодо середньоприйнятого його значенні вважають, що компанія більше ризикує, і це може дати їй додаткові прибутки.

Наступним показником платоспроможності є коефіцієнт довготермінової заборгованості ($Kдз$):

$$Kдз = \frac{ДЗ}{А},$$

де $ДЗ$ – довготермінові зобов'язання;

$А$ – загальні активи підприємства.

Цей коефіцієнт показує частку довготермінових зобов'язань у вартості всіх активів.

Показник короткотермінових зобов'язань розраховують:

$$Kкз = \frac{ПЗ}{А},$$

де $ПЗ$ – поточні зобов'язання;

$А$ – загальні активи підприємства.

Цей показник показує частку короткотермінових зобов'язань у вартості всіх активів компанії.

$$Kз = Kкз + Kдз.$$

Це означає, що сума коефіцієнтів короткотермінової та довготермінової заборгованості дає нам коефіцієнт заборгованості підприємства.

Наступним показником платоспроможності є коефіцієнт забезпеченості позик ($K_{зп}$):

$$K_{зп} = \frac{BP + ІДОД + ІДЗД - ВОД - ІВЗД - ПП}{ВСП},$$

де BP – виручка від реалізації продукції за мінусом ПДВ та акцизного збору;

$ІДОД$ – інші доходи операційної діяльності;

$ІДЗД$ – інші доходи звичайної діяльності;

$СРП$ – витрати операційної діяльності;

$ВОД$ – витрати операційної діяльності;

$ІВЗД$ – інші витрати звичайної діяльності;

$ПП$ – платежі з податку на прибуток;

$ВСП$ – витрати на сплату % за користування позиками.

Даний показник характеризує відношення чистого прибутку за період, який аналізують, до нарахованих за цей же період процентів за борговими зобов'язаннями.

Найоб'єктивнішим показником платоспроможності є коефіцієнт грошової забезпеченості ($K_{гз}$):

$$K_{гз} = \frac{BP + ІДОД + ІДЗД - СРП - ВОД - ІВЗД - ПП + ВА}{ДЗ + ПЗ},$$

де $ВА$ – витрати компанії на амортизацію основних фондів;

$ДЗ$ – довготермінові зобов'язання;

$ПЗ$ – поточні зобов'язання підприємства.

Цей коефіцієнт ще характеризують як відношення річного грошового потоку компанії до суми непогашених зобов'язань, він є свого роду мірою здатності компанії «обслуговувати» свої борги.

4.9. Система показників ліквідності, їх аналіз та оцінка

Ліквідністю називають здатність компанії погашати свої поточні зобов'язання. Поняття ліквідності ще є з дещо іншого боку, а саме як здатність цінностей перетворюватися у гроші, що є абсолютно ліквідними засобами. Аналіз ліквідності показано у таблицях 4.9, 4.10.

Таблиця 4.9

Аналіз ліквідності балансу, тис. грн.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На початок звітного періоду	Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Платіжний надлишок або нестача	
								На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Найбільш ліквідні активи (A ₁)				Негайні пасиви (П ₁)					
Активи, що швидко реалізуються (A ₂)				Короткотермінові пасиви (П ₂)					
Активи, що повільно реалізуються (A ₃)				Довготермінові пасиви (П ₃)					
Активи, що важко реалізуються (A ₄)				Постійні пасиви (П ₄)					
Баланс				Баланс					

За даними балансу основні показники ліквідності розраховують:

1. Загальний коефіцієнт ліквідності (коефіцієнт покриття, коефіцієнт поточної ліквідності) визначають за формулою:

$$K_{3л} = (A_1 + A_2 + A_3) : (П_1 + П_2)$$

Теоретичне значення – 2–2,5.

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності встановлюють за формулою:

$$Кишл = (A_1 + A_2) : (П_1 + П_2)$$

Теоретичне значення – 0,7–0,8.

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності обчислюють за формулою:

$$Кабл = (A_1) : (П_1 + П_2)$$

Теоретичне значення – 0,2–0,25.

Індекс ліквідності показано у таблиці 4.10.

Таблиця 4.10

Розрахунок індексу ліквідності

Показники	Сума, тис. грн.	Кількість днів, не- обхідна для перетворення активів на готівку	Разом (гр.1., гр.2)
Готівка			
Дебіторська заборгованість			
Товарні запаси			
Всього			

Ліквідність можна розглядати у двох аспектах:

- 1) як час, необхідний для перетворення активу на грошову форму;
- 2) як імовірність продати актив за визначеною ціною.

Показники ліквідності акцентують увагу на відношенні між активами та поточними зобов'язаннями. Здатність компанії платити за своїм поточним зобов'язанням – важливий фактор при оцінці короткотермінової фінансової стійкості.

Для оцінки ліквідності застосовують коефіцієнт покриття (*Кп*) та коефіцієнт суворої ліквідності (*Ксл*).

Коефіцієнт покриття розраховують:

$$Кп = \frac{ПА}{ПЗ},$$

де *ПА* – поточні активи;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Коефіцієнт покриття оцінює відношення між всіма поточними активами та всіма поточними зобов'язаннями на дату складання балансу.

Коефіцієнт суворої ліквідності визначають:

$$Ксл = \frac{ГК + ЦП + РО}{ПЗ},$$

Фінансовий аналіз

де G_k – обсяг грошових коштів;

$ЦП$ – інвестиції у короткотермінові цінні папери;

PO – сума рахунків до отримання (дебіторська заборгованість від реалізації продукції).

Для аналізу дебіторської заборгованості від реалізації продукції використовують коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($Kодз$):

$$Kодз = \frac{PK}{CДЗ},$$

де PK – реалізація в кредит;

$CДЗ$ – середня дебіторська заборгованість від реалізації продукції.

Показник $Kодз$ має назву коефіцієнта оборотності тому, що він показує, скільки разів дебіторська заборгованість була зареєстрована, отримана, а потім знову списана протягом періоду (тобто оборотність).

$Kодз$ часто переводять на часову основу, відому як середній від дебіторської заборгованості ($СВДЗ$). Розрахунок здійснюють так:

$$СВДЗ = \frac{КДР}{Kодз},$$

де $КДР$ – кількість днів у році, в якому проводять розрахунки. $СВДЗ$ показує середнє число днів, протягом яких рахунки дебіторів залишаються неоплаченими.

Поряд із $Kодз$ короткотермінову ліквідність фірми характеризує також коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів ($Kоз$):

$$Kоз = \frac{МВРП}{СЗ},$$

де $МВРП$ – матеріальні витрати в процесі звичайної діяльності, які відносять на витрати звітного періоду, тобто собівартість реалізованої продукції, витрати операційної діяльності та інші витрати звичайної діяльності в розрізі матеріальних витрат;.

$СЗ$ – середні товаро-матеріальні запаси.

Коефіцієнти оборотності запасів показує швидкість, з якою вони переходять у розряд дебіторської забезпеченості в результаті продажу готової продукції.

Ще один показник – середній термін погашення запасів ($ССПЗ$)

$$ССПЗ = \frac{КДР}{Kоз},$$

де KDP – кількість днів у році;

Koz – показує, через скільки днів у середньому товарно-матеріальні запаси реалізують у сумі проданої продукції.

Основні показники ліквідності – $Kл$, $Kсл$, $Kоз$ надають користувачам різнобічну інформацію, а саме характеризують короткотермінову ліквідність самої компанії.

4.10. Система показників ділової активності, їх аналіз і оцінка

Ділова активність проявляється в динамічності розвитку підприємства, у досягненні ним поставленої мети, розширенні ринків збуту продукції, ефективності використання економічного потенціалу.

Якісні критерії ділової активності:

- широта ринків збуту;
- репутація підприємства;
- наявність продукції, що поставляють на експорт;
- конкурентоспроможність продукції;
- наявність постійних постачальників, споживачів.

Кількісні критерії ділової активності:

1. Абсолютні:

- обсяг реалізації;
- прибуток;
- величина авансованого капіталу.

2. Відносні:

- темпи зміни абсолютних показників;
- продуктивність праці;
- фондовіддача;
- показники оборотності капіталу та його складових.

Золоте правило економіки підприємства:

$$Tn > Top > Ta > 100,$$

де Tn – темп зміни прибутку;

Top – темп зміни виручки від реалізації;

Ta – темп зміни активів (таблиця 4.11).

Таблиця 4.11

Розрахунок і аналіз показників прибутковості, грн.

Показники	За планом	За звітний період	Відхилення
А	1	2	3
Виручка від реалізації продукції			
Собівартість реалізованої продукції			
Прибуток від реалізації (валовий прибуток)			
Чистий прибуток			
Середньорічна вартість загальних активів:			
середньорічна вартість довготермінових активів			
основних активів			
інших довготермінових активів			
нематеріальних активів			
Середньорічна вартість поточних активів:			
а) запасів			
б) грошових коштів та їх еквівалентів			
в) дебіторської заборгованості			
Коефіцієнт прибутковості загальних активів (ряд. 4 : ряд. 5)			
Коефіцієнт прибутковості реалізованої продукції (ряд. 4 : ряд. 1)			
Коефіцієнт обороту загальних активів (ряд. 1 : ряд. 5)			
Коефіцієнт обороту поточних активів (ряд. 1 : ряд. 6)			
Коефіцієнт обороту запасів (ряд. 1 : ряд. 6а)			
Коефіцієнт обороту грошових коштів та їх еквівалентів (ряд. 1 : ряд. 6б)			
Коефіцієнт обороту дебіторської заборгованості (ряд. 1 : ряд. 6в)			

Таблиця 4.12

Аналіз ділової активності підприємства

Показники	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3
Виручка від реалізації продукції: за минулий звітний період за звітний період		
Валюта балансу		
Величина запасів по балансу		
Грошові кошти та їх еквіваленти в національній валюті в іноземній валюті		
Кошти в розрахунках, інші оборотні активи		
Дебіторська заборгованість		
Кредиторська заборгованість		
Основні засоби та інші необоротні активи		
Величина джерел власних коштів підприємства		
Коефіцієнт загальної оборотності капіталу (ряд. 1 : ряд. 2)		
Коефіцієнт оборотності мобільних коштів [ряд. 1 : (ряд. 3 + 4 + 5)]		
Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних коштів (ряд. 1 : ряд. 3)		
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (ряд. 1 : ряд. 6)		
Період обороту дебіторської заборгованості (360 : ряд. 13)		
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (ряд. 1 : ряд. 6)		
Період обороту кредиторської заборгованості (360 : ряд. 15)		
Фондовіддача основних засобів та інших позаоборотних активів (ряд. 1 : ряд. 8)		
Коефіцієнт оборотності власного капіталу (ряд. 1 : ряд. 9)		
Тривалість обороту власного капіталу (360 : ряд. 18)		

Така залежність означає, що:

- економічний потенціал підприємства зростає, оскільки вказують на масштаби його діяльності;
- порівняно із зростанням економічного потенціалу обсяг реалізації зростає вищими темпами, тобто ресурси підприємства використовуються ефективніше;
- прибуток зростає випереджаючими темпами.

Показники ринкової активності:

1. Дохід на акцію розраховують як частку чистого прибутку, зменшеного на величину дивідендів за привілейованими акціями на загальне число звичайних акцій.
2. Коефіцієнт прибутковості акцій = чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію : Ринкова вартість однієї акції
3. ~~Коефіцієнт~~ ~~прибутковості~~ акцій = Ринкова вартість однієї акції : Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію.
4. Коефіцієнт дивідендного доходу = Сума дивідендів на одну просту акцію : Ринкова вартість однієї акції.
5. Коефіцієнт виплати дивідендів = Чистий прибуток, виплачений власниками : Чистий прибуток.
6. Коефіцієнт коригування акцій = Ринкова ціна акцій : Облікова ціна акцій.

4.11. Проведення аналізу фінансового становища підприємства після коригування на інфляційну складову

Фінансовий стан компанії є до певної міри результатом прийняття управлінських рішень, але багато може бути віднесено на рахунок зовнішніх факторів, над якими директор підприємства не має контролю. Зокрема, інфляція може створити видимість постійного зростання прибутку, що ні не є заслугою менеджерів. Проблема в тому, що коли прибуток зростає на фоні інфляції, то це спотворює результати аналізу. Тому якщо аналітик хоче провести дослідження, що базується на реальних даних, йому доведеться коригувати дані фінансової звітності.

Коригування фінансової звітності для усунення впливу інфляційних процесів доцільно проводити лише у випадку порівняння економічних показників за поточний рік із такими ж показниками за минулі роки одночасно й того ж підприємства.

Для отримання видозмінених інформацією фінансових показників підприємства потрібно відкоригувати, насамперед, окремі статті «Балансу» та «Звіту про фінансові результати», що є основою формування таких показників. Для цього доцільно прийняти за базу вартісні значення окремих компонентів фінансової звітності за звітний рік та видозмінити їх за минулі роки.

Аналізуючи економічні показники підприємства, скориговані на інфляційну складову, необхідно мати на увазі, що такий аналіз використовують переважно акціонери підприємства, як наявні, так і до деякої міри потенційні, й рідко коли він дає користь потенційним кредиторам, тим більше короткотерміновим.

Така тенденція пояснюється тим, що кредитори проводять свій аналіз, використовуючи кілька альтернативних об'єктів можливого інвестування, а інформація, як, відомо, впливає на різні суб'єкти підприємницької діяльності приблизно однаково, і тому нею при проведенні порівняльних аналізів можна до певної міри знехтувати, звичайно, якщо вона не є власне предметом дослідження.

Для наявних акціонерів, навпаки, інформаційний процес – той фактор, що вже вплинув або впливатиме – на їхнє власне фінансове становище опосередковано через майно компанії, власниками якого вони є.

Тема 5.

**АНАЛІЗ ІНТЕНСИВНОСТІ
ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ
ТА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

План

- 5.1. Оцінка динаміки прибутку.
- 5.2. Перевірка обґрунтованості й напруженості плану з прибутку.
- 5.3. Оцінка виконання плану з прибутку наростаючим підсумком із початку року.
- 5.4. Оцінка використання плану від звичайної діяльності.
- 5.5. Аналіз прибутку від реалізації продукції.
- 5.6. Аналіз виконання плану з прибутку від іншої звичайної діяльності.
- 5.7. Аналіз резервів збільшення прибутку.
- 5.8. Аналіз рівня рентабельності.
- 5.9. Аналіз рентабельності поточних затрат.
- 5.10. Аналіз рентабельності окремих виробів.
- 5.11. Аналіз чинників рентабельності затрат живої праці окремого виду продукції.

5.1. Оцінка динаміки прибутку

Динаміку прибутку аналізують як за два суміжних роки, так і за ряд років. На зміну суми прибутку порівняно з минулим роком впливає відхилення цін на сировину і матеріали, які використовують, комплектуючі, паливо та інші матеріально-технічні ціни на продукцію, яку реалізують, а також корективи, пов'язані зі зміною в звітному році методики обліку показника прибутку; для аналізу су-

ми прибутку в динаміці, звільненої від впливу цих зовнішніх умов і причин (незалежних від діяльності підприємства), показники прибутку приводять до порівняльних умов, а потім порівнюють між собою. Зміну показників прибутку оцінюють спочатку за два суміжних звітних роки, а потім за період років (наростаючим підсумком).

Необхідні дані для таких розрахунків наводять у спеціальній розрахунковій таблиці за загальною сумою прибутку від звичайної діяльності (прибутку, пов'язаного з реалізацією продукції).

Розрахунки темпів зростання прибутку протягом звітного року порівняно з минулим роком показують, що сума нагромаджень за звітний рік зменшилася (90,9%), темп його зростання становив 102%. У цей же час прибуток від операційної діяльності зріс на 30,8%, а в порівняльних умовах – на 48,5%. Це свідчить про зниження рівня прибутковості від результатів неопераційної діяльності підприємства.

Після оцінки динаміки прибутку за два суміжних роки (в порівняльних цінах) дають динамічний ряд показників за певний період і складають відповідну таблицю.

Підсумкові темпи зростання прибутку за сім років розраховують ланцюговим методом (шляхом перемноження річних темпів зростання прибутку). Так, фактичний темп зростання від звичайної діяльності за сім років становить 132,6% ($1,379 \times 1,165 \times 0,657 \times 0,851 \times 1,551 \times 0,923 \times 1,020 \times 100$). Перевищення темпів зростання прибутку від операційної діяльності означає зниження прибутковості неопераційної діяльності підприємства.

5.2. Перевірка обґрунтованості й напруженості плану з прибутку

При аналізі обґрунтованості планування прибутку встановлюють оптимальність розмірів прибутку і рівня рентабельності промислового виробництва. План прибутку перебуває у повному взаємозв'язку з планом виробництва і реалізації продукції, зниження її собівартості, впровадження досягнень науки і техніки в народному господарстві, підвищення продуктивності праці та поліпшення інших показників.

Фінансовий аналіз

Для аналізу обґрунтованості й напруженості плану прибутку від реалізації потрібно скласти таблицю. Вихідні дані для складання таблиці беруть із «Звіту про фінансові результати» та інших розрахункових таблиць. При цьому необхідно мати на увазі, що через те, що в річному звіті планових показників нема залишків нереалізованої товарної продукції на кінець року, останні можуть бути визначені розрахунково за наявними звітними даними в таблиці. Показники таблиці дають змогу встановити взаємозв'язок планових та звітних показників нереалізованої і товарної продукції, випуску й реалізації. Важливим моментом перевірки напруженості планового завдання обсягу реалізації і прибутку є перевірка обґрунтованості прийнятих у плані залишків нереалізованої продукції на кінець року. Зниження в плані таких залишків призводить до завищення плану з обсягу реалізації та із суми прибутку, і навпаки, завищення в плані необґрунтовано високих перехідних залишків нереалізованої продукції на кінець року викликає зниження плану з обсягу реалізованої продукції і прибутку, що не сприяє мобілізації внутрішніх резервів для виконання плану нагромаджень.

Для обчислення прибутку в залишках нереалізованої продукції на початок року суми залишків за планом і звітом беруть із звітного балансу. При цьому мають на увазі, що планові залишки нереалізованої продукції на початку року повинні відповідати звітним, оскільки на практиці планові залишки на початок року коригують відповідно до їх фактичного стану. Це пов'язано з тим, що показники фінансового стану підприємства затверджують до початку періоду, який планують, і через це залишки нереалізованої продукції на кінець планового періоду обчислюють умовно, виходячи із середньорічної рентабельності (при плануванні й обліку продукції за середньорічною собівартістю або IV кварталу минулого року).

Аналіз даних таблиці дає змогу зробити наступні висновки: план підприємства з прибутку від реалізації товарної продукції достатньо напружений, оскільки запланований рівень затрат на 1 у. о. товарної продукції значно перевищує фактичний рівень (на 0,07 у. о.), хоча і не перевищує рівня минулого року (нижчий на 0,05 у. о.). Відповідно планова рентабельність реалізованої продукції нижча від фактичної на 11,0%.

План підприємства з реалізації товарної продукції є також напруженим, бо передбачає значне зростання нагромаджень у залиш-

ках нереалізованої товарної продукції на кінець року. Планом передбачено формування залишків нереалізованої продукції за рахунок менш рентабельних виробів.

Фактично формування залишків нереалізованої продукції на кінець року відбувалося переважно за рахунок продукції з вищим рівнем затрат на 1 у. о. продукції, що сприяло зниженню рентабельності в залишках на кінець року.

5.3. Оцінка виконання плану з прибутку наростаючим підсумком із початку року

Відповідно до методичних вказівок про оцінку виконання завдання річного плану на всіх рівнях господарського управління рівень виконання плану за показником загальної суми прибутку визначають наростаючим підсумком з початку року шляхом порівняння суми фактично отриманого прибутку за минулий календарний період із сумою прибутку, передбаченою у річному плані за цей же відрізок календарного періоду.

Для контролю за ходом виконання плану в межах року обчислюють також показники виконання плану за місяць, квартал тощо (виходячи з розподілу завдань річного плану, який здійснює саме підприємство). В усіх вказаних випадках процент виконання плану з прибутку визначають у фактично діючих оцінках.

Розглянемо приклад розрахунку процента виконання плану за показником загальної суми прибутку за 9 міс. наростаючим підсумком з початку року.

У цілому план дев'яти місяців перевиконаний на 32,72%. Найбільший відсоток перевиконання плану з прибутку спостерігався в 2 кварталі поточного року і становив 35,19%. Розгляд внутрішньорічної динаміки виконання плану прибутку має велике значення з точки зору забезпеченості ритмічної фінансової діяльності підприємства, повного і своєчасного надходження засобів основного фінансового ресурсу.

На зведений показник виконання плану з прибутку наростаючим підсумком впливає нерівномірність розподілу річної суми прибутку за кварталами. Так, якби загальна сума планового прибутку

Фінансовий аналіз

була розподілена за кварталами звітнього року рівномірно, процент виконання плану з прибутку дорівнював би:

$$33,13 = (133,33 + 135,19 + 130,86) / 3,$$

а не 132,72, як показує результат, що враховує вагомість виконання плану з прибутку у відсотках кожного кварталу. Відповідно, структура виконання планових завдань, що склалася, призвела до зниження ефективності в розмірі 0,41 пункта (133,13 – 132,72).

Аналогічно оцінюють виконання завдань упродовж ряду років наростаючим підсумком.

5.4. Оцінка виконання плану прибутку від звичайної діяльності

Загальна сума прибутку – це прибуток, отриманий у результаті всієї виробничої і фінансової діяльності підприємства. Це один із головних якісних показників, який підприємство визначає як планове завдання.

Прибуток складається з прибутку від реалізації продукції та прибутку від іншої звичайної діяльності.

Вказані складові частини прибутку від цього мають самостійне значення для результатів діяльності підприємства.

Результати аналізу виконання плану з прибутку узагальнюють.

Виконання плану з прибутку оцінюють шляхом порівняння фактичного виконання з кожного складового елемента з плановим завданням і показником року, попереднього звітному.

Оцінка виконання плану з прибутку може бути як в абсолютних одиницях, так і в процентному вираженні.

Із таблиці випливає, що фактичний прибуток збільшився порівняно з планом, але зменшився порівняно до даних року, що передував плановому. Відхилення загального прибутку від плану становило 1,4 у. о., тобто прибуток виріс на 10,9%. Приріст прибутку в звітньому році порівняно з планом був отриманий, головним чином, у результаті підвищення суми прибутку від реалізації на 2,4 у. о. За рахунок іншої звичайної діяльності підприємство отримало незаплановані збитки в сумі 1,0 у. о. Підприємство зменшило суму прибутку від звичайної діяльності порівняно з даними попереднього року на 1,4 у. о. В тому числі за рахунок збитків від іншої звичайної

діяльності загальний прибуток зменшився на 5,0 у. о. і в сумарному значенні перевершив зростання прибутку від реалізації продукції, що становило 3,6 у. о. У звітному періоді звертає на себе увагу і незначний розмір відхилення фактичної суми прибутку від передбаченої за планом, що вказує на недостатню напруженість завдань плану з нагромаджень.

Надалі з метою детальнішого виявлення чинників зміни прибутку аналіз проводять окремо за кожною складовою прибутку від звичайної діяльності.

5.5. Аналіз прибутку від реалізації продукції

Провідна роль у формуванні прибутку від звичайної діяльності належить прибутку від реалізації продукції. Її визначають як різницю між обсягом реалізованої продукції в оптових цінах і повною її собівартістю. Дані для аналізу прибутку від реалізації беруть із «Звіту про фінансові результати». Для аналізу прибутку за кварталами використовують розрахункові бухгалтерські дані

У процесі аналізу необхідно виявити чинники, що вплинули на перевиконання плану з прибутку. Їх можна поділити на зовнішні та внутрішні. Зовнішні – це чинники, незалежні від внутрішніх умов даного підприємства, наприклад, зміна цін на матеріали, продукцію, тарифи на перевезення, тарифи на заробітну плату, норми амортизації тощо. Ці заходи здійснюються в загальнодержавному масштабі і значною мірою впливають на такі узагальнюючі показники, як собівартість продукції, прибуток і рентабельність. До зовнішніх чинників слід віднести і заплановану надструктуру основного асортименту продукції. Структурні зрушення в асортименті продукції суттєво впливають на величину реалізації продукції, собівартість, рентабельність. До внутрішніх чинників, що впливають на величину прибутку, належать зміни собівартості продукції, обсягу реалізації, підвищення якості продукції тощо.

На практиці зміну прибутку від реалізації товарної продукції аналізують за впливом наступних чинників: зміна обсягу реалізації, зміна структури й асортименту продукції, зміна собівартості реалізованої продукції, в тому числі за рахунок зміни невиробничих витрат, зміна оптових цін.

Фінансовий аналіз

Вплив зміни обсягу реалізації на оцінку за гуртовими цінами визначають множенням показників планової суми прибутку від реалізації товарної продукції на процент відхилення обсягу реалізації від плану і діленням отриманого результату на 100:

$$П_{зм_p} = (П_{р_{пл}} \times \%відх_{реал}) / 100,$$

де $П_{р_{пл}}$ – запланований обсяг прибутку від реалізації продукції;
 $\%відх_{реал}$ – відсоток відхилення обсягів реалізації від плану.

На розмір прибутку суттєво впливають структурні зрушення в складі продукції.

Вплив зміни структури випуску й асортименту на зміну прибутку визначають як різницю між плановим прибутком на фактичний випуск ($П_{р_{пл\ фв}}$) і плановим прибутком, скоригованим на процент виконання плану з обсягу реалізації ($\%відх_{реал}$). Останню різницю ділять на 100:

$$П_{зм_a} = П_{р_{пл\ фв}} - (П_{р_{пл}} \times \%вик_{реал}) / 100.$$

Зміна структури продукції відбивається на величині прибутку через те, що рентабельність окремих виробів неоднакова. В нашому прикладі перевищення питомої ваги виробів з рентабельністю, вищою від середньої, привело до збільшення прибутку. Зростання прибутку за рахунок структурних зрушень ставлять у заслугу підприємству лише за умови повного виконання плану з асортименту.

Вплив на величину прибутку зниження собівартості реалізованої продукції визначають порівнянням показників фактичної собівартості ($C_{ф}$) з плановою того ж (фактичного) обсягу продукції ($C_{нф}$). При цьому вплив даного чинника беруть із протилежним знаком через зворотню залежність прибутку і собівартості:

$$П = В - С,$$

де $П$ – прибуток,
 $В$ – виручка,
 $С$ – собівартість.

При аналізі визначають окремий вплив виробничої собівартості та витрат операційної діяльності, оскільки в звіті про план реалізації суму собівартості продукції розбивають на ті й інші витрати окремо.

Вплив зміни виробничої собівартості на зміну прибутку визначають так:

$$П_{зм_c} = -(C_{ф} - C_{нф}).$$

Аналогічно розраховують вплив зміни витрат операційної діяльності:

$$П_{зм_вод} = -(ВОД_{ф} - ВОД_{пф}).$$

Отримання прибутку за рахунок понадпланової економії оцінюють позитивно і ставлять у заслугу підприємству.

Одним із чинників, що впливають на прибуток, є зміна оптових цін. Цей чинник розраховують як різницю між показником звітної і планової виручки від реалізації (без ПДВ):

$$П_{зм_оц} = (Реал_{ф} - ПДВ_{ф}) - (Реал_{пф} - ПДВ_{пф}).$$

Відповідно, зміна цін стала одним із вирішальних чинників зростання прибутку від реалізації.

Збільшення або зменшення прибутку за рахунок зміни цін не є заслугою або виною підприємства.

Загальна сума понадпланового прибутку утворилася від:

- збільшення обсягу реалізації продукції;
- зміни структури продукції;
- зниження виробничої собівартості реалізованої продукції;
- зниження витрат операційної діяльності;
- підвищення цін на продукцію.

5.6. Аналіз виконання плану з прибутку від іншої звичайної діяльності

Прибутки і збитки від іншої звичайної діяльності виникають від негосподарської діяльності: інвестиційної, фінансової, а також реалізації необоротних активів (основних засобів, нематеріальних активів, незавершеного будівництва) тощо. Джерелом для аналізу результатів іншої звичайної діяльності є розділ I «Фінансові результати», рядки від 110 по 160 включно «Звіту про фінансові результати».

При аналізі причин зміни прибутку від іншої звичайної діяльності в звітному році порівняно з даними попереднього року і плану особливу увагу необхідно звернути на фактичні й планові доходи та собівартість реалізованих необоротних активів, втрати від неопераційних курсових різниць, від уцінки необоротних активів, інші ви-

трати, що виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Таким чином, у цілому з іншої звичайної діяльності на підприємстві були збитки в розмірі 1,0 у. о., що склалися тільки від збитків від фінансової діяльності. Фактично це витрати на сплату відсотків за користування кредитами.

5.7. Аналіз резервів збільшення прибутку

Робота підприємств у ринкових умовах, встановлення прямої залежності доходів власників підприємства від ефективності його діяльності потребують постійного аналізу роботи, вишукування і мобілізації резервів збільшення прибутку.

Резервами зростання прибутку на підприємстві можуть бути збільшення обсягу випуску та реалізації продукції, зниження собівартості, зміна реалізаційних цін, поліпшення якості, запобігання незапланованим збиткам тощо. Для визначення резервів зростання прибутку за умови мобілізації можливостей зростання обсягу випуску і реалізації продукції (випуску) на плановий розмір прибутку, що припадає на 1 у. о. реалізованої продукції.

Збільшення обсягу випуску продукції знаходимо за такими напрямками:

1. Зростання обсягу товарної продукції за рахунок раціонального використання ресурсів:

1.1. Трудових ресурсів:

а) доведення фактичної питомої ваги робітників у загальній чисельності працівників до планового рівня. З даного чинника резервів нема;

б) недопущення цілоденних і внутрішньозмінних втрат робочого часу – 0,072 у. о.;

в) недовиконання плану погодинного виробітку. Резервів нема.

г) невиконання плану зростання продуктивності праці. Резервів нема.

Усього щодо трудових ресурсів є резерв зростання обсягу випуску продукції на суму 0,072 у. о.

1.2. Використання основних фондів:

- а) невиконання плану введення у дію ОФ. План введення у дію ОФ виконаний, відповідно резервів нема;
- б) поліпшення структури ОФ. Фактична питома вага активної частини ОФ перевищує планову, це означає, що з даного чинника резервів нема;
- в) доведення робочих днів до планового рівня. Резервів немає;
- г) зниження вартості одиниці обладнання. Резервів немає;
- д) доведення середньогодинного виробітку одиниці обладнання до планового значення $-0,877$ у. о.

Усього за рахунок раціональнішого використання ОФ на підприємстві виявлено резервів зростання випуску товарної продукції на суму $0,877$ у. о.

1.3. Використання матеріальних ресурсів:

- а) зменшення кількості використання матеріалів $-0,838$ у. о.;
- б) доведення матеріаловіддачі до планового рівня. План з матеріаловіддачі перевиконаний, відповідно резервів нема;
- в) можливий додатковий випуск товарної продукції за рахунок недопущення понадпланових зворотних відходів $-0,046$ у. о.

Усього за рахунок раціональнішого використання матеріальних ресурсів є резерв зростання обсягу випуску товарної продукції на суму $0,884$ у. о.

Сумарний (підсумковий) резерв збільшення обсягу випуску товарної продукції за рахунок раціонального використання ресурсів визначають за величиною мінімального резерву із трьох груп чинників, що впливають на обсяг випуску продукції. В нашому прикладі він становив $0,072$ у. о.

2. Зростання обсягу отримуваних прибутків за умови ліквідації браку визначають, виходячи із планових обсягів виробництва продукції, рівня браку та прибутків, отримуваних від реалізації продукції. В нашому випадку таке зростання може становити $0,012$ у. о.

3. Зростання обсягу виробленої продукції за рахунок збільшення ціни у зв'язку з поліпшенням якості. Оскільки у звітному році план з якості був перевиконаний, то тут резерву зростання обсягу

Фінансовий аналіз

випуску продукції нема. Таким чином, загальний резерв збільшення обсягу випуску товарної продукції становить $0,72 + 0,012 = 0,084$ у. о.

Резерви збільшення обсягів реалізації продукції є за умови ліквідації залишків готової продукції. ці залишки дані у фактичній собівартості товарної продукції. Для того, щоб їх перерахувати на товарну продукцію за оптовими цінами, необхідно отриману суму помножити на коефіцієнт перерахунку, який визначають у плановому розрахунку цін на асортимент товарів. У результаті перерахунку отримуємо показник можливого випуску продукції. Для визначення резервів зростання прибутку за умови мобілізації можливостей зростання обсягу випуску і реалізації продукції суму отриманих резервів необхідно помножити на планове відношення прибутку від реалізації товарної продукції до виручки від реалізації в оптових цінах підприємства. Резерв збільшення прибутку за рахунок можливого додаткового випуску і реалізації продукції становив $0,365$ у. о.

Резерви збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості виявляються при аналізі собівартості продукції за даними звітності, калькуляції, нарядів, доплатних листів, розкрийних карт та інших первинних документів.

На основі даних форм річного звіту необхідно визначити такі резерви зниження собівартості:

1. Перевитрачання фонду заробітної плати за рахунок випередження темпів зростання заробітної плати над темпами підвищення продуктивності праці визначають як добуток фактичної заробітної плати на 1 у. о. товарної продукції за планом на фактичний випуск товарної продукції. В нашому прикладі перевитрачання нема, а навпаки, є економія $0,751$ у. о.

2. Ліквідація невиробничих виплат з фонду заробітної плати. В нашому прикладі ці виплати становили $0,003$ у. о.

3. Перевитрати за окремими статтями собівартості продукції становлять $0,205$ у. о.

4. Усунення втрат від браку дає змогу зменшити собівартість продукції на $0,030$ у. о.

5. Ліквідація окремих неопераційних витрат підвищить прибуток на $0,010$ у. о.

Загальна сума збільшення прибутку за рахунок резервів зниження собівартості продукції та ліквідації непродуктивних виплат становить $0,248$ у. о. ($0,003 + 0,205 + 0,030 + 0,010$).

Резерви зростання прибутку за рахунок чинників, що впливають на прибуток від реалізації товарної продукції:

1. Зміна обсягу реалізованої продукції. В нашому прикладі резерви зростання прибутку за рахунок зміни обсягу реалізації становлять 0,027 у. о.

2. Резерв за сумою знижок з оптових цін на вироби становить – 0,010 у. о.

3. Запобігання збитків від іншої операційної діяльності надає резерв у сумі 0,010 у. о. та від іншої звичайної діяльності – 0,035 у. о.

4. Аналіз прибутку має закінчуватися узагальненням резервів підвищення суми прибутку підприємства і розробленням кредитних заходів щодо їх мобілізації.

Найбільші резерви зростання прибутку в звітному році становлять понаднормативні залишки готової продукції на кінець року. Так, ліквідація цих залишків дала б змогу отримати додатковий прибуток 0,365 у. о., що становить 46,8% всіх виявлених резервів. Значні резерви збільшення прибутку приховані у зниженні собівартості продукції, в основному за рахунок перевитрат за окремими її статтями, ліквідації браку і непродуктивних витрат. Резерви зростання прибутку за рахунок зниження собівартості становлять 0,248 у. о., або майже 1/3 від наявних ресурсів.

У цілому підприємство має можливість збільшення прибутку на 6,0% ($0,779 / 12,9 \times 100$). Необхідно розробити заходи щодо їх мобілізації.

5.8. Аналіз рівня рентабельності

Як розрахункова категорія і фінансовий показник рентабельність у найбільш узагальненому вигляді характеризує економічну ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємств і об'єднань.

Рентабельність аналізують за наступними показниками:

- загальної рентабельності (виробництва), розрахованої як відношення прибутку до середньорічної вартості основних виробничих фондів і нормативних оборотних засобів;

Фінансовий аналіз

- рентабельності товарної (реалізованої) продукції, яку обчислюють як відношення прибутку від випуску (реалізації) продукції до вартості товарної (реалізованої) продукції в оптових цінах підприємства;
- рентабельності поточних затрат на всю товарну (реалізовану) продукцію і окремих виробів, котру визначають як відношення прибутку до повної її собівартості;
- рентабельності живої праці, обчисленої як відношення прибутку від випуску товарної продукції до собівартості товарного випуску за мінусом прямих матеріальних затрат.

Аналіз загальної рентабельності виробництва, вивчення чинників, що впливають на показник рентабельності виробництва, проводять у динаміці (порівняно зі звітними даними за минулі роки). До числа чинників, що впливають на загальну рентабельність виробництва, належать рентабельність реалізованої продукції, коефіцієнт фондоємності продукції і коефіцієнт закріплення оборотних засобів. За звітними даними «Балансу» та «Звіту про фінансові результати» складають таблицю. Показники, яких не вистачає для аналізу, визначають розрахунково за наведеними у звітності даними. При цьому необхідно мати на увазі, що величину прибутку визначають за мінусом прибутку, отриманого внаслідок завищення оптових цін, знижок з оптових цін, належних до внесення в бюджет.

Середньорічну вартість основних виробничих фондів обчислюють, виходячи з їх наявності на початок року за первинною вартістю з урахуванням зносу введених і вибулих фондів протягом року.

Середньорічну суму оборотних засобів визначають, виходячи із залишків оборотних засобів на початок та кінець звітного періоду. Джерелом даних для визначення суми оборотних засобів служить «Баланс».

Рівень рентабельності виробництва за минулий рік – 35,0%, за звітний – 54,4% тобто рентабельність виробництва підвищилася на 19,4 пункта. Вплив чинників на зміну рівня загальної рентабельності виробництва визначають із наступних розрахунків (за методом ланцюгових підстановок):

1) збільшення частини прибутку на у. о. реалізованої продукції привело до зростання рівня рентабельності на 16,2 пункта ($51,2 - 35,0$), де $51,2 = (0,150 / (0,117 + 0,176)) \times 100$;

2) збільшення фондоемності продукції, тобто зменшення фондодідачі виробничих фондів призвело до зниження рівня загальної рентабельності виробництва на 0,4 пункта ($50,8 + 51,2$), де $50,8 = 0,150 / (0,119 + 0,176) \times 100$;

3) зниження коефіцієнта закріплення оборотних засобів, тобто прискорення їх оборотності, привело до збільшення рівня загальної рентабельності на 306 пунктів ($54,4 - 50,8$).

Таким чином, сумарне зростання рівня загальної рентабельності виробництва за чинниками становить (%): $16,2 - 0,4 + 3,6 = 19,4$, що відповідає загальній зміні рентабельності виробництва порівняно з даними минулого року ($54,4 - 35,0$).

5.9. Аналіз рентабельності поточних затрат

З метою вивчення ефективності затрат на виробництво товарної продукції, визначення їх окупності, виявлення рентабельності процесу поточного виробництва обчислюють показники рентабельності продукції як відношення прибутку до повної її собівартості. При цьому в господарській практиці визначають рентабельність як реалізованої, так і виробленої продукції. Метод вивчення рівня рентабельності продукції майже однаковий, різниця полягає в тому, що у першому випадку в чисельник формули беруть прибуток від реалізації, а в знаменник – повну собівартість реалізованої продукції, у другому випадку в чисельник – прибуток від випуску товарної продукції, а в знаменник – повну собівартість товарної продукції. При визначенні рентабельності одиниці виробу в чисельнику ставлять прибуток кожного виду продукції, а в знаменнику – її повну собівартість. Одним із джерел для проведення даного аналізу є «Звіт про фінансові результати». На основі даних цієї форми проаналізуємо рентабельність реалізованої продукції. Для цього складають таблицю, наведену в додатку 29.

Як видно з таблиці, рентабельність реалізованої продукції на 7,63% порівняно із планом ($17,83 - 10,20$) є результатом впливу наступних чинників: асортиментних зрушень у складі реалізованої

продукції, зміни її собівартості, гуртових цін. Вплив чинників розраховують способом ланцюгових підстановок.

Вплив на рентабельність асортименту реалізованої продукції розраховують як різницю між рентабельністю, визначеною, виходячи з планового рівня затрат і планових цін на фактичний обсяг реалізації та планової рентабельності.

У нашому прикладі зміна асортименту і структури реалізованої продукції сприяла зростанню рентабельності реалізованої продукції на 2,54 пункта ($(11,2 / 87,9) \times 100 - 10,20$).

Вплив на рентабельність продукції її собівартості обчислюють, виходячи з планового прибутку на фактичний рівень затрат, з плановою рентабельністю на фактичний обсяг.

На підприємстві зміни собівартості зумовили зростання рентабельності на 0,31 пункта ($(11,2 / 85,8) \times 100 - 12,74$).

Вплив на показник рентабельності продукції зміни оптових цін розраховують шляхом порівняння фактичної рентабельності з рентабельністю, обчисленою при плановому прибутку, фактичному прибутку, фактичному обсязі й фактичній собівартості.

У нашому прикладі вплив даного чинника викликав зростання рентабельності на 4,78 пункта ($17,83 - (11,2 / 85,8) \times 100$).

Відповідно, зростання цін на реалізовану продукцію стало вирішальним чинником підвищення рентабельності продукції порівняно з плановим рівнем.

Сумарний вплив вказаних чинників на зміну рентабельності становить 7,63% $= (2,54 + 0,31 + 4,78)$.

5.10. Аналіз рентабельності окремих виробів

У практичній діяльності підприємства велике значення має рівень рентабельності окремих виробів, який визначають як процентне відношення прибутку від кожного виробу до повної собівартості.

Метод визначення рівня рентабельності за кожним видом (конкретним виробом, групою виробів) продукції аналогічний до методу визначення рентабельності виробництва всієї товарної продукції. Різниця в тому, що чисельником формули є прибуток за кожним видом продукції, а знаменником – собівартість даного виду продукції.

Рентабельність конкретних виробів найбільша для калькулювання собівартості, визначення гуртових цін на продукцію, випуску рентабельних виробів. На зміну рівня рентабельності виробів впливають два чинники: зміна собівартості й ціни. При постійній оптовій ціні рентабельність виробу залежить від собівартості, й чим нижча собівартість, тим вища рентабельність.

Рентабельність окремих виробів розраховують за даними бухгалтерського обліку. Використовуючи всі наявні дані, можна скласти таблицю.

Коливання рентабельності виробів досить великі – від -0,43% (збиток) (за реле РПУ-2) до 69,57% (за перемикачем БТП-103). Рівень рентабельності окремих виробів на підприємстві беруть до уваги при утворенні ціни, при вирішенні питання про зміну гуртових цін, при плануванні прибутку з урахуванням можливих асортиментних зрушень із урахуванням випуску малорентабельних, але необхідних народному господарству і населенню товарів. Аналіз даної таблиці показує, що найбільше перевиконання плану рентабельності спостерігалось за виробами перемикача БТП-103 та ВПБ-18 д. 8 – воно становило 29,02%. В цей же час щодо реле РПУ-2 недовиконання плану за рентабельності відбулося за рахунок збільшення собівартості продукції.

Найважливішим питанням аналізу є визначення впливу рентабельності продукції окремих видів на зміну рентабельності всього обсягу продукту. Для цього рівень рентабельності всієї товарної продукції подають у вигляді суми добутку рентабельності продукції окремих видів і частки затрат на виробництво товарного випуску.

Таким чином, зміну середньої рентабельності товарної продукції поставлено в залежність від двох чинників: а) зміни питомої ваги затрат на виготовлення виробу в загальній собівартості (P_3); б) зміни рівня рентабельності окремих виробів ($P_{вир}$):

$$P = \sum P_{3i} \times P_{вир i}.$$

Вплив зміни питомої ваги розраховують щодо кожного виробу шляхом множення відхилення в питомій вазі затрат на планову рентабельність виробу:

$$P_{відх_нз} = \sum (P_{3i\phi} - P_{3in}) \times P_{вир i}.$$

де P_{3in} – планова питома вага i -го виробу;

$P_{3i\phi}$ – фактична питома вага i -го виробу.

Вплив зміни рівня рентабельності окремих виробів на середню рентабельність товарної продукції розраховують як суму добутоків відхилень рентабельності окремих виробів ($P_{вирф} - P_{вирт}$) на фактичну питому вагу затрат на виробництво виробів у загальній собівартості ($П_{зф}$):

$$P_{відх} - P_{вир} = \Sigma(P_{виріф} - P_{вирін}) \times П_{зіф}$$

Розраховуємо зміну загальної рентабельності товарної продукції за умови, що структура витрат відповідає звітним даним. Зміна рентабельності всієї товарної продукції на 0,4214 пункта:

$$P_{відх_рреле_рпч-2} = (-0,43 - 2,75) \times 0,1325 = -0,4214$$

Зміна рентабельності реле РПС-113 призведе до збільшення рівня рентабельності всієї товарної продукції на 0,2410 пункта:

$$P_{відх_рреле_рпс-113} = (8,48 - 5,84) \times 0,0913 = 0,2410$$

Зміна рентабельності перемикача БТП-101-24 привела до збільшення рівня рентабельності всієї товарної продукції на 0,8233 пункта:

$$P_{відх_рперемикач_бтп-101-24} = (26,63 - 20,36) \times 0,1313 = 0,8233$$

Аналогічні розрахунки проводять і за всіма іншими видами продукції.

5.11. Аналіз чинників рентабельності затрат живої праці окремого виду продукції

У практиці економічних розрахунків важливе значення має розрахунок показника реалізації продукції у вигляді відношення суми прибутку від реалізації виробу до повної собівартості цього виробу за мінусом прямих матеріальних затрат, показаних у калькуляції. Цей показник знаходить широке застосування в практиці ціноутворення, обчислення нормативів чистої продукції тощо.

Проаналізуємо рентабельність затрат живої праці на виріб БТП-24.

У нашому випадку планова рентабельність живої праці дорівнює:

$$P_{план} = 2,47 / (12,13 - 6,12) = 0,4110$$

Фактично рентабельність затрат живої праці:

$$P_{факт} = 3,07 / (11,53 - 5,51) = 0,5100$$

Відповідно, $P_{ф.зет}$ з урахуванням коригувань на суму прямих матеріальних затрат за звітом вища, ніж передбачено в плані, на 9,90 пункта (51,0% – 41,1%).

Частина прямих матеріальних затрат у повній собівартості товарної продукції за звітом виявилася порівняно з планом меншою на 2,66% $((5,51 / 11,53 - 6,12 / 12,13) \times 100)$.

Показники рентабельності живої праці, розраховані до повної собівартості та скориговані на суму матеріальних затрат, взаємопов'язані між собою так:

- план: $41,10 \times (1 - 0,5045) = 20,36$;
- звіт: $51,00 \times (1 - 0,4749) = 26,63$.

Відповідно, якщо б у звітному періоді збереглося передбачене планом співвідношення матеріальних затрат у загальній собівартості (0,5045), то в цьому випадку рентабельність виробу виявилася б нижчою від фактично досягнутого рівня на 1,37% $(26,63 - 51,00 \times (1 - 0,5047))$.

Тема 6.

**АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ
ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА
ТА РОЗПОДІЛ ЙОГО ПРИБУТКУ**

План

- 6.1. Мета і завдання аналізу джерел фінансування підприємства.
- 6.2. Загальна оцінка джерел фінансування підприємства.
- 6.3. Аналіз власного капіталу.
- 6.4. Аналіз позиченого капіталу.
- 6.5. Ефект фінансового ліверіджу.
- 6.6. Аналіз кредиторської заборгованості.
- 6.7. Консервативна й агресивна фінансова тактика.
- 6.8. Дебіторська заборгованість.

**6.1. Мета і завдання аналізу
джерел фінансування підприємства**

Метою аналізу джерел фінансування підприємства є те, що за допомогою джерел аналізу необхідно виявити тенденції динаміки обсягу, складу й структури капіталу і їх вплив на фінансову стійкість й ефективність його використання.

Завдання аналізу:

- 1) оцінка наявності, складу і динаміки джерел фінансування підприємства;
- 2) оцінка виявлення зміни в складі і структурі власного і позиченого капіталів;
- 3) оцінка причин та наслідків зміни капіталу підприємства;
- 4) оцінка ефективності використання капіталу;
- 5) відношення шляхів зростання капіталу, підвищення рівня його віддачі та зміцнення фінансової стійкості підприємства.

Джерела аналізу:

1. Фінансова звітність підприємства:
 - форма № 1 «Баланс»,
 - форма № 2 «Звіт про власний капітал»;
 - форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності».
2. Регістри синтетичного й аналітичного обліку:
 - Журнал 2 «Облік довготермінових та короткотермінових послуг».
 - Журнал 3, розділ 2 «Облік розрахунків з бюджетом, облік довготермінових та поточних зобов'язань».
 - Журнал 7 «Облік власного капіталу та забезпечення зобов'язань».
 - Відомість 7.1 аналітичних даних рахунку 42 «Додатковий капітал».
 - Відомість 7.2 аналітичних даних рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)».
 - Відомість 7.3 аналітичних даних рахунку 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів».
3. Фінансовий план.

6.2. Загальна оцінка джерел фінансування підприємства

Фінансовий стан підприємства значною мірою залежить від раціональності формування джерел фінансування, тобто від того, які кошти має підприємство у своєму розпорядженні, кому підприємство зобов'язане за ці кошти і куди вони вкладені. Тому аналізуві джерел формування капіталу необхідно приділяти належну увагу.

Класифікація капіталу:

1. За формою власності:
 - власний капітал;
 - позиковий капітал.
2. За тривалістю використання:
 - довготерміновий (постійний) капітал;
 - короткотерміновий капітал.
3. За формою залучення:

Фінансовий аналіз

- грошовий капітал;
- майнові вклади.

Характеристика співвідношень між власним та позиковим капіталом розкриває сутність фінансового стану підприємства. Необхідність у власному капіталі зумовлена вимогами самофінансування. Під самофінансуванням слід розуміти фінансування за рахунок заробленого підприємством прибутку.

Власний капітал є основою самостійності й незалежності підприємства. Але необхідно враховувати, що фінансування лише за рахунок власних коштів не завжди вигідне для підприємств, зокрема в тих випадках, якщо виробництво є сезонним. Тоді в окремі періоди часу на рахунках у банку будуть нагромаджуватися великі суми коштів, а в інші періоди підприємство відчуватиме їх нестачу. Крім того, необхідно мати на увазі: якщо ціни на фінансові ресурси невисокі, а підприємство може забезпечити вищий рівень віддачі на вкладений капітал, то, залучаючи в свій оборот позикові кошти, воно може підвищувати рентабельність власного капіталу.

У той же час, якщо кошти підприємства сформовані в основному за рахунок короткотермінових кредитів та кредиторської заборгованості, то його фінансовий стан буде нестійким, тому що з цими коштами необхідна постійна оперативна робота, спрямована на контроль за своєчасним поверненням їх і на залучення в оборот на нетривалий час інших коштів. Оскільки нині «ціна» такого важливого для підприємства джерела формування капіталу, як кредити банків, зростає, то постає питання про доцільність користування банківськими кредитами.

Для вирішення питання про доцільність використання кредитів банку необхідно розраховувати величину вибору від реалізації, величину чистого прибутку, а також рівень рентабельності майна та рентабельності власних коштів у двох варіантах:

- I варіант – з використанням кредитів банку;
- II варіант – без використання кредитів банку.

Практично безоплатним джерелом коштів для підприємств є кредиторська заборгованість. Основне завдання аналізу джерел коштів підприємства – вивчення та оцінка:

- змін, що відбулися в структурі всіх джерел коштів і зокрема в структурі власного та позикового капіталу, в наявності

власних оборотних коштів та їх частин у сумі власних коштів та в матеріальних оборотних коштах на місяць звітного періоду порівняно з його початком;

- раціональності формування структури джерел коштів;
- «ціни» джерел коштів;
- показників, що характеризують ринкову стійкість підприємства.

Для аналізу змін структури джерел усіх коштів підприємства визначають питому вагу власних та позикових коштів у загальній їх сумі на початок та кінець звітного періоду й отримані показники порівнюють.

Для вирішення питання щодо забезпечення підприємства власними коштами розраховують коефіцієнт забезпечення власними коштами. Цей показник обчислюють як відношення різниці між обсягами власного капіталу і фактичною вартістю необоротних активів до фактичної вартості наявних у підприємства оборотних коштів.

Значення цього коефіцієнта повинно бути більше ніж 0,1.

Відомо, що підприємства можуть вкладати частину свого прибутку в інші підприємства. Щоб визначити, яку частину прибутку підприємство вклало в інші підприємства, розраховують «переливання» капіталу.

Пп.к. = Зовнішні фінансові вкладення / Балансовий прибуток.

6.3. Аналіз власного капіталу

Внутрішній аналіз фінансового стану підприємства передбачає вивчення та оцінку:

- достатності власного капіталу;
- динаміки і структури власного капіталу;
- вивчення причин змін окремих його складових та оцінку цих змін за звітний період.

Власний капітал повинен становити не менше 30 відсотків вартості активів. Розраховують коефіцієнт покриття коефіцієнт капітального покриття. (*Ккп*) обчислюють:

$$K_{кп} = \frac{BK}{A},$$

де BK – власний капітал;
 A – активи.

Власні кошти складаються з власного та додаткового капіталу.

Власний капітал це:

- статутний капітал;
- пайовий капітал;
- додатковий вкладений капітал;
- резервний капітал;
- нерозподілений прибуток.

У розрахунок власних коштів додатковий капітал вимагається в розмірах, що не перевищують основний капітал.

У зарубіжній практиці визначають коефіцієнт участі акціонерного, або пайового капіталу в загальній сумі джерел фінансування.

$$K_a = \text{Статутний капітал} / \text{Валюта банку.}$$

Коефіцієнт оголошення дивідендів на одну акцію ($K_{од}$):

$$K_{од} = \text{Сума оголошених дивідендів} / \text{Кількість випущених простих акцій.}$$

Величину чистого прибутку ($K_{чп}$) розраховують:

$$K_{чп} = \text{Чистий прибуток} / \text{Кількість випущених простих акцій.}$$

Показник «ціна–прибуток»:

$$K_{ц-п} = \text{Ринкова ціна на 1 акцію} / \text{Чистий прибуток на 1 акцію.}$$

Зарубіжна практика показує, що величина коефіцієнта «ціна–прибуток» міститься, як правило у межах від 1 до 80.

Фінансовий стан підприємства залежить від того, наскільки раціонально сформовані джерела фінансування поточних активів. Поточні активи створюються як за рахунок власного капіталу, так і за рахунок короткотермінових позикових коштів.

При аналізі показника власного капіталу необхідно визначити й дати оцінку:

- змінам у наявності власного оборотного капіталу;
- факторам, що вплинули на відхилення наявності власного оборотного капіталу;
- структурі розподілу власного капіталу;
- забезпеченості матеріальних оборотних коштів власними джерелами фінансування.

Для визначення наявності власного оборотного капіталу необхідно від загальної суми власного капіталу (I розділ пасиву балансу) та довготермінових зобов'язань (III розділ пасиву балансу) відняти суму необоротних активів (I розділ активу балансу).

Суму власного оборотного капіталу можна обчислити й іншим шляхом: від загальної суми поточних активів (II і III розділи активу балансу) відняти суму поточних зобов'язань (IV розділ пасиву балансу).

Аналіз власного оборотного капіталу передбачає визначення та оцінку власного оборотного капіталу в загальній сумі, тобто визначення коефіцієнта мобільності (маневрування) власного капіталу (*К_{мвк}*).

Коефіцієнт мобільності (маневрування) – це відношення власного оборотного капіталу до загальної суми власного капіталу.

Цей коефіцієнт показує, яка частина власного капіталу перебуває в обороті, тобто у тій формі, що дає змогу вільно маневрувати цими коштами. Вважається, що цей коефіцієнт повинен бути високим, щоб забезпечити достатню ефективність у використанні власних коштів підприємства.

Одним із узагальнюючих показників, що характеризує фінансовий стан підприємства та його стійкість, є забезпеченість матеріальних оборотних фондів власними джерелами фінансування (власним капіталом) (*К_{звк}*).

Рівень цього коефіцієнта оцінюють залежно від того, в якому стані матеріальні запаси.

Для поліпшення фінансового стану необхідно забезпечити випереджаючі темпи зростання власного оборотного капіталу над темпами зростання виробничих запасів і власного капіталу.

6.4. Аналіз позиченого капіталу

Залучення в оборот позикового капіталу в розумних розмірах та ефективно його використання можуть поліпшити фінансовий стан і навпаки – якщо підприємство залучає у свій оборот позиковий капітал у розмірах, які економічно не обґрунтовані, то це погіршить фінансовий стан.

Фінансовий аналіз

У процесі аналізу необхідно вивчити склад, давність виникнення кредиторської заборгованості, наявність, частоту та причини виникнення простроченої заборгованості постачальникам ресурсів, персоналові підприємства з оплати праці, бюджетові, позабюджетним фондам, встановити суму виплачених санкцій за прострочення платежів.

Беручи до уваги, що за статтею «Інші поточні зобов'язання» може виникати невинуватена заборгованість у зв'язку з порушенням фінансової дисципліни, у ході аналізу доцільно вивчити склад і давність виникнення заборгованості з іншими кредиторами, дати оцінку заходам, які здійснює підприємство щодо погашення цієї заборгованості.

Класифікація позиченого капіталу:

1. За метою залучення:

- позичений капітал, який залучають на відтворення необоротних активів;
- позичений капітал, який залучають на поповнення оборотних активів;
- позичений капітал, який залучають на інші господарські та соціальні потреби.

2. За джерелами залучення:

- капітал, позичений із зовнішніх джерел;
- капітал, позичений із внутрішніх джерел.

3. За сторонами залучення:

- довготерміновий,
- поточний.

4. За формами залучення:

- фінансовий кредит;
- товарний кредит;
- фінансовий лізинг;
- внутрішня кредиторська заборгованість.

Позитивні аспекти позиченого капіталу:

1. Широкі можливості залучення, особливо коли високий кредитний рейтинг підприємства.

2. Забезпечує зростання фінансового потенціалу підприємства.

3. Нижча вартість порівняно з власним капіталом (виплати здійснюються, а в склад оподаткованого прибутку не входять).

4. Здатність генерувати приріст фінансової рентабельності (рентабельність власного капіталу).

Негативні аспекти:

1. Використання цього капіталу пов'язане з ризиком зниження фінансової стійкості, втрати платоспроможності. Рівень згаданих ризиків зростає пропорційно до частин позиченого капіталу.

2. Активи, сформовані за рахунок позиченого капіталу, генерують менший прибуток, що знижується на суму позикового процента в усіх його формах.

3. Висока залежність вартості позиченого капіталу від коливань кон'юнктури фінансового ринку.

4. Складність процедури залучення (особливо у великих розмірах), оскільки надання кредитних ресурсів залежить від кредиторів і вимагає в ряді випадків гарантів або застави.

Показники, які використовують при позиченому капіталі:

1. Оборотність і рентабельність позиченого капіталу

$$P_{пк} = \frac{ЧП}{ПК},$$

де $P_{пк}$ – рентабельність позиченого капіталу;

$ЧП$ – чистий прибуток підприємства за відповідний період;

$ПК$ – середня величина позиченого капіталу за відповідний період.

$$T_{Опк} = \frac{ПК}{ОРод},$$

де $T_{Опк}$ – тривалість обороту позиченого капіталу (в днях),

$ПК$ – середня величина позиченого капіталу за відповідний період;

$ОРод$ – одноденний обсяг реалізації у цьому ж періоді.

6.5. Ефект фінансового ліверіджу

Фінансовий стан підприємства значною мірою залежить від того, наскільки оптимальною буде структура джерел коштів підприємства.

Процес оптимізації структури активів і пасивів, спрямованих на отримання прибутку, у фінансовому аналізі має назву ліверіджу.

Фінансовий аналіз

Фінансовий ліверідж – потенційна можливість впливати на прибуток шляхом зміни обсягу і структури власного та позикового капіталу.

Фінансовий ліверідж означає включення в структуру капіталу підприємства заборгованості, тобто позикового капіталу, який дає постійний прибуток. Цей показник розглядають як важіль, за допомогою якого можна значною мірою змінити виробничо-фінансову діяльність підприємства.

Оскільки жоден кредитор не надасть позикових коштів без гарантій та забезпечення, які дає власний капітал, процес забезпечення – це формування позикового капіталу на основі власного. Тобто задана величина власного капіталу використовують для залучення позикових коштів.

Рівень фінансового ліверіджу вимірюється відношенням темпів зростання чистого прибутку ($\Delta ЧП\%$) до темпів зростання валового прибутку ($\Delta П\%$)

$$Кф.л. = \frac{\Delta ЧП\%}{\Delta П\%}.$$

Він показує, у скільки разів темпи зростання чистого прибутку перевищують темпи зростання валового прибутку. Це перевищення забезпечується за рахунок ефекту фінансового важеля, складовою якого є його плече, тобто відношення позикового капіталу до власного. Залежно від конкретних умов підприємство має можливість збільшувати чи зменшувати плече важеля і тим самим впливати на прибуток та рентабельність.

Рівень фінансового ліверіджу прямо пропорційно впливає на ступінь фінансового ризику підприємства та норму прибутку, яку вимагають акціонери: чим вища сума відсотків до виплати (а вони, до речі, є постійними обов'язковими витратами), тим менший чистий прибуток $T.ч.$, що вищий рівень фінансового ліверіджу, тим більший фінансовий ризик.

Ті підприємства, фірми, котрі володіють значною частиною позикового капіталу, мають назву підприємств, фірм з високим рівнем фінансового ліверіджу, або фінансово залежного підприємства. Підприємство, фірми, які фінансують свою діяльність тільки за рахунок власного капіталу, називаються фінансово незалежними. Зарубіжні економісти рекомендують вимірювати ефект фінансового

ліверіджу. Вплив ліверіджу на результати діяльності буде позитивним у тому разі, якщо прибуток на власний капітал перевищує прибуток як загальну суму активів.

Ефект фінансового ліверіджу визначають за формулою:

$$Eф.л = \frac{\text{Прибуток на власний капітал}}{\text{Прибуток на загальний капітал}}$$

Прибуток на власний капітал розраховують:

$$\frac{\text{Чистий дохід} - \text{Дивіденди за привілейованими акціями}}{\text{Середня сума акціонерного капіталу}}$$

Прибуток на суму активів розраховують:

$$\frac{(\text{Чистий дохід} + \text{Чисті витрати на виплату відсотків}) \times (1 - \text{Ставка податку})}{\text{Середня сума активів}}$$

Коли підприємство фінансує свою діяльність лише за рахунок власних коштів, коефіцієнт фінансового ліверіджу дорівнює 1, тобто ефекту важеля нема. Із зростанням питомої ваги позикового капіталу збільшується розмах рентабельності власного капіталу (*РВК*), коефіцієнта фінансового ліверіджу і чистого прибутку.

Це свідчить про підвищення ступеня фінансового ризику інвестування при високому плечі важеля. Основні складові ефекту фінансового важеля на початок і кінець звітного періоду показано у таблиці 6.1.

Таблиця 6.1

Основні складові

Показники інвестиційної діяльності підприємства	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Власний капітал		
Позикові кошти без кредиторської заборгованості		
Інвестиційний (аналітичний) баланс, тис. грн.		
Нетто-результат від експлуатації інвестицій, тис. грн.		
Економічна рентабельність інвестицій, у % [(ряд. 4 : ряд. 3) × 100]		
Середня розрахункова ставка процента, у % [(ряд. 6 : ряд. 2) × 100]		

Диференціал фінансового важеля обчислюють так:

$$ДФВ = 2/3 (EP - CPSP),$$

Фінансовий аналіз

де $ДФВ$ – диференціал фінансового важеля;
 $ЕР$ – економічна рентабельність;
 $СРСП$ – середня розрахункова ставка процента.
Алгоритм розрахунку:

$$ДФВ = 2/3 \text{ (ряд. 5 – ряд. 7).}$$

Плече фінансового важеля визначають за формулою:

$$ПФВ = ПК : ВК,$$

де $ПФВ$ – плече фінансового важеля;
 $ПК$ – позичковий капітал;
 $ВК$ – власний капітал.

На жаль, фінансовий ліверідж як показник переваги рентабельності власного капіталу над рентабельністю всіх активів у вітчизняній практиці фінансового аналізу майже не застосовують.

Це зумовлено високою ціною банківських кредитів, відсутністю кредиторських взаємовідносин між суб'єктами господарської діяльності. Кожен з них намагається по можливості користуватися лише власними фінансовими ресурсами, а не вдаватися до позик.

6.6. Аналіз кредиторської заборгованості

Види внутрішньої кредиторської заборгованості підприємства:

- заборгованість із перерахування податків у бюджет;
- заборгованість із відрахування в позабюджетні фонди;
- заборгованість із перерахування внесків на страхування (майна, персоналу);
- заборгованість із оплати праці;
- заборгованість із розрахунків з учасниками;
- заборгованість із розрахунків з дочірними підприємствами;
- інші види внутрішньої кредиторської заборгованості.

При аналізі кредиторської заборгованості:

1. Вивчають загальний обсяг кредиторської заборгованості, його динаміку, а також частину цього виду заборгованості в загальному обсязі позиченого капіталу.

2. Оцінюють якість кредиторської заборгованості на основі визначення частини в ній вексельної форми розрахунків, а також

тривалості використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства ($ТО_{КЗ}$).

$$ТО_{КЗ} = \frac{КЗ}{ОРОд},$$

де $КЗ$ – середні залишки кредиторської заборгованості за період, що аналізують;

$ОРОд$ – одноденний обсяг реалізації в період, що аналізують.

$$КО_{КЗ} = \frac{ОР}{КЗ},$$

де $КО_{КЗ}$ – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за відповідний період;

$ОР$ – обсяг реалізації продукції за відповідний період;

$КЗ$ – середні залишки кредиторської заборгованості за аналізований період.

Коефіцієнт оборотності ($КОв$) і тривалість боргу за виданими вексями ($ТОВ$) розраховують:

$$КОв = \frac{\text{Сума погашення зобов'язання за виданими вексями}}{\text{Середнє сальдо за рахунками «Векселі видані»}}$$

$$ТОВ = \frac{\text{Середнє сальдо за рахунками «Векселі видані»} \times \text{Дні періоду}}{\text{Сума погашених зобов'язань за вексями, виданими за період, який аналізують}}$$

У процесі аналізу фактичну тривалість вексельного боргу порівнюють із середніми термінами платежів, обумовлених у вексях, встановлюють причину прострочки платежів за вексями, а також суму додатково сплачених санкцій.

3. Вивчають склад кредиторської заборгованості за окремими видами, за термінами утворення. Значну увагу приділяють внутрішній кредиторській заборгованості та простроченій заборгованості.

4. Вивчають співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. Оптимальною є рівність вказаних сум заборгованостей. Якщо дебіторська заборгованість перевищує кредиторську, то це свідчення іммобілізації власного капіталу в дебіторську заборгованість. Якщо кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську, то це є ознакою нестабільного фінансового стану.

Фінансовий аналіз

Менший термін використання кредиторської заборгованості порівняно з терміном погашення дебіторської заборгованості призводить до незбалансованості грошових коштів, а в кінцевому підсумку – до неплатоспроможності (табл. 6.2).

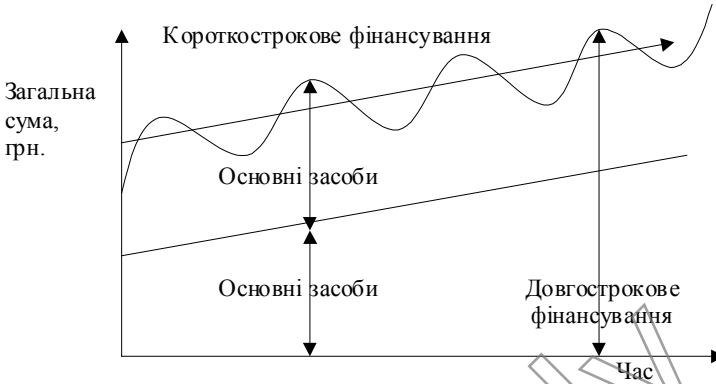
Таблиця 6.2

Аналіз складу та структури кредиторської заборгованості

Розрахунки з кредиторами	На початок звітної періоду		На кінець звітної періоду		Зміна	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги						
Поточні зобов'язання за розрахунками: з отриманих авансів з бюджету з позабюджетних платежів зі страхування з оплати праці з учасниками з внутрішніх розрахунків інші поточні зобов'язання						

6.7. Консервативна й агресивна фінансова тактика

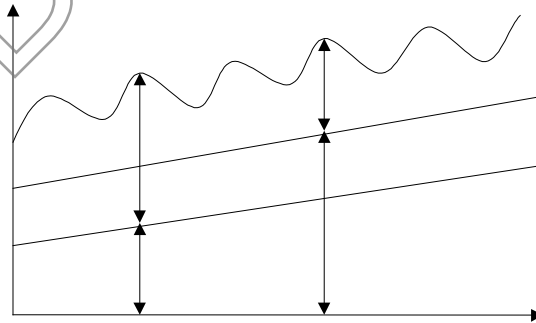
Беручи до уваги рівень забезпеченості позик, фінансовий директор може вибрати співвідношення між короткотривалим і довготерміновим фінансуванням.



Мал. 6.1. Потреба в засобах – консервативна фінансова політика.

З графіка можна побачити, що фірма фінансує основні фонди і частину оборотних ресурсів за рахунок довготермінових капіталів. У даній ситуації, коли про очікувані надходження від реалізації продукції виявиться таким, то підприємство змушене буде платити проценти за заборгованістю і під час еднання мінімумів, коли немає необхідності в капіталі. В максимальній точці потреби в капіталі усі засоби підприємства теж можна було б покривати на довготерміновій базі – так було б у випадку, якби ми провели лінію довготермінового фінансування через сезонні ціни зверху на графіку. Чим вище буде на графіку така лінія, тим консервативніша фінансова політика фірми і вищі – витрати.

Альтернативною до згаданої є агресивна фінансова політика.



Мал. 6.2. Потреба в засобах – агресивна фінансова політика.

Згідно з такою політикою підприємство фінансує частину постійної складової власних оборотних засобів за рахунок короткотермінових годин. У результаті цього компанія повинна постійно рефінансувати свої певні потреби у капіталах, а в цьому є певний елемент ризику. Вважали, що чим більша частина постійно необхідного капіталу, що фінансується за рахунок короткотривалих предметів, тим агресивніша фінансова політика компанії.

Очікуваний рівень забезпеченості короткотермінових позик деякою мірою залежить від виду фінансової політики, може бути або додатнім, або від'ємним, або нульовим. Нульовим він є у випадку, коли підприємство проводить хеджувальну політику.

6.8. Дебіторна заборгованість

Дебіторна заборгованість – це заборгованість підприємств, організацій, осіб даному підприємству. Вона – як безвідсоткова позиція клієнта.

Розмір дебіторської заборгованості визначається умовами підприємства щодо розрахунків зі своїми клієнтами. Якщо ці умови суворі, менше клієнтів купують його товари в кредит, зменшується обсяг реалізації, отже, зменшується величина дебіторської заборгованості за рахунок клієнтів. З іншого боку, якщо розрахункові умови послаблюються, з'являється більше замовників, зростають обсяг реалізації і сума дебіторної заборгованості за рахунок клієнтів. Послаблення умов розрахунків має як переваги, так і недоліки.

Переваги – це зростання обсягу реалізації і прибутку. Недоліки – можливість збільшення суми безнадійних боргів.

Саме тому якість оборотного капіталу, фінансовий стан підприємства значною мірою залежать від стану розрахункової дисципліни і від розміру, якості та ліквідності дебіторської заборгованості.

Завданнями аналізу дебіторської заборгованості є вивчення та оцінка:

- спаду й структури дебіторської заборгованості;
- питомої ваги дебіторської заборгованості в сумі поточних активів;

- її реальності (правдивості);
- правильності оформлення дебіторської заборгованості;
- показників якості та ліквідності цієї заборгованості;
- впливу дебіторської заборгованості на фінансові результати підприємства;
- пошуку шляхів прискорення оборотності дебіторської заборгованості.

Для аналізу використовують:

- дані бухгалтерського балансу;
- дані аналітичного обліку.

Насамперед вивчають, які зміни відбулися в складі та структурі дебіторської заборгованості на кінець звітного періоду порівняно з початком, а також у питомій вазі дебіторської заборгованості щодо загальної суми поточних активів.

Доцільно визначити темпи зростання дебіторської заборгованості й порівняти їх з минулими періодами.

Після загального ознайомлення зі структурою дебіторської заборгованості необхідно дати оцінку щодо реальної її вартості, ймовірності повернення, оскільки не вся заборгованість може бути стягнута з дебіторів; оцінку показником якості та ліквідності дебіторської заборгованості. Якість дебіторської заборгованості визначається її оборотністю (табл. 6.3, 6.4).

Таблиця 6.3

**Вплив зміни дебіторської заборгованості
на фінансовий стан підприємства**

Розрахунки з кредиторами	На початок звітного періоду		На кінець звітного періоду		Зміна за звітний період	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: чиста реалізаційна вартість первісна вартість резерв сумнівних боргів						

Фінансовий аналіз

Дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом за виданими авансами з нарахованих доходів із внутрішніх розрахунків інша поточна заборгованість							
--	--	--	--	--	--	--	--

Таблиця 6.4

Аналіз дебіторської заборгованості

Статті дебіторської заборгованості	Усього на кінець звітного періоду	В тому числі за термінами утворення																		
		До 1 міс.		1–3 міс.		3–6 міс.		6–12 міс.		Більше 1 року										
		%	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%	сума									
1. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: чиста реалізаційна вартість первісна вартість резерв сумнівних боргів																				
2. Дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом за видами авансів з нарахованих доходів з внутрішніх розрахунків інша поточна заборгованість																				

1. Оборотність дебіторської заборгованості:

$$Od = B / D,$$

де Od – оборотність дебіторської заборгованості;

B – виручка від реалізації продукції;

D – середня дебіторська заборгованість.

2. Період погашення дебіторської заборгованості:

$$Pd = 90 / Od,$$

де Pd – період погашення дебіторської заборгованості;
 Od – оборотність дебіторської заборгованості.

3. Частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі поточних активів:

$$Da = (Dz / Pa) \times 100,$$

де Da – частка дебіторської заборгованості в поточних активах;
 Dz – дебіторська заборгованість;
 Pa – поточні активи.

4. Відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки від реалізації

$$2 = D / B,$$

де D – середня величина дебіторської заборгованості;
 B – виручка від реалізації.

5. Частка сумнівної дебіторської заборгованості в загальному обсязі заборгованості. Показник сумнівної заборгованості можна взяти з балансу.

Тема 7.

**АНАЛІЗ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ
ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

План

- 7.1. Прогноз фінансового стану підприємства.
- 7.2. Антикризове управління підприємством.
- 7.3. Діагностика банкрутства підприємством.
- 7.4. Фінансова санація та банкрутство.
- 7.5. Аналіз кредитоспроможності.
- 7.6. Аналіз кредитного ризику.

7.1. Прогноз фінансового стану підприємства

У ході аналізу фінансового стану підприємства важливо здійснювати не лише оперативний контроль за показниками ліквідності, платоспроможності, кредитоспроможності, фінансової стійкості, а й оцінювати очікувані фінансові результати та зміни названих показників, що можуть відбутися під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Такий прогноз дасть можливість передбачити негативні наслідки зміни фінансового стану.

Розрізняють короткотерміновий прогноз фінансового стану на період до одного року та довготерміновий – на перспективу.

Основа прогнозу грошових коштів – прогноз обсягу реалізації продукції, адже саме виторг від реалізації продукції є основним джерелом надходження грошових коштів.

Для того, щоб передбачити, яка сума коштів надійде від реалізації продукції, необхідно врахувати низку чинників, що забезпечують це надходження, а саме:

- виконання плану з випуску продукції за обсягом, номенклатурою та асортиментом;
- забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринку;
- наявність замовлень на продукцію;
- платоспроможність покупців;
- наявність у підприємства додаткових коштів для забезпечення зростання реалізації та інше.

Окрім прогнозу реалізації, складають розрахунки передбачуваних залишків грошових коштів і дають оцінку їх надходження, чистих грошових потоків.

При цьому розраховують як приплив (надходження), так і відплив (витрати) коштів за всіма видами діяльності: основної, інвестиційної, фінансової.

Прогноз фінансового стану підприємства дасть можливість передбачити надійність та фінансову стійкість підприємства, або, навпаки, його можливу фінансову кризу.

Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства, загрозу неплатоспроможності та банкрутства, відсутність потенціалу для успішного функціонування підприємства.

Фінансова криза може бути зумовлена дією низки чинників, які поділяються на зовнішні, або екзогенні (незалежні від діяльності підприємства), та внутрішні, або ендогенні (залежні від діяльності підприємства).

Основними зовнішніми факторами можуть бути:

- значний рівень інформації;
- спад кон'юнктури в економіці країни;
- недосконалість та нестабільність законодавства;
- нестабільність фінансового та валютного ринків;
- посилення конкуренції в галузі та криза окремої галузі;
- політична нестабільність;
- посилення монополізму на ринку.

До головних внутрішніх чинників, що спричиняють фінансову кризу, можна віднести:

- відсутність на підприємстві заздалегідь визначеної стратегії;
- недосконалість організаційної структури;

- низький рівень управління, що спричиняє збільшення затрат виробництва і збитку товарів;
- втрата ринків збуту продукції через незадовільну якість маркетингу;
- нерационале використання матеріальних і трудових ресурсів;
- недоскональна технологія виробництва;
- втрата культури виробництва і культури підприємства, яка вимагає підвищити професійно-кваліфікаційний склад персоналу, технічний рівень виробництва, поліпшити соціально-психологічну атмосферу управлінського персоналу і всього колективу, його зацікавленість в ефективній роботі.

Під дією названих причин і факторів, які взаємопов'язані, може відбутися розлад організаційного, економічного і виробничого механізмів функціонування підприємства, виникають системи банкрутства.

Для запобігання фінансовій кризі та банкрутству важливо, щоб на підприємстві була створена система раннього попередження та реагування і розроблена програма антикризового управління.

Система раннього попередження та реагування – це особлива інформаційна система, з допомогою якої керівництво підприємства отримує інформацію про потенційну загрозу діяльності, зумовлену дією зовнішніх і внутрішніх факторів.

7.2. Антикризове управління підприємством

Програма антикризового управління підприємством потребує сукупності форм і методів реалізації антикризових процедур. Реалізація антикризових процедур розпочинається на певному етапі життєвого циклу підприємства, в умовах різкого спаду, який характеризується неплатоспроможністю підприємства.

Спеціалісти антикризового управління виділяють три стадії банкрутства підприємства:

- прихована стадія;
- фінансова нестійкість;
- явне банкрутство.

На прихованій стадії банкрутства під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, розвитку несприятливих тенденцій, зокрема зниження якості управління та погіршення умов підприємницької діяльності, відбувається зниження прибутковості, зростає середня вартість зобов'язань підприємства. Під впливом інформаційних очікувань, посилення різного роду ризику вкладень починається зростання процентних ставок і вимог вкладників.

На згаданій стадії відбувається зниження «ціни» підприємства. Це вимагає поглибленого аналізу перспектив прибутковості та процентних ставок.

Друга стадія характерна фінансовою нестійкістю підприємства, проявами ранніх ознак банкрутства: зміни в структурі балансу і звітності з фінансових результатів. Відбувається різке зменшення грошових коштів на рахунках, збільшення дебіторської заборгованості та її старіння, розбалансованість дебіторської і кредиторської заборгованості, зниження обсягів виробництва і продажу продукції.

Характерними ознаками третьої стадії є неспроможність підприємства своєчасно сплачувати свої зобов'язання, неузгодженість грошових потоків. Це вказує на явне банкрутство підприємства. Глибокий аналіз діяльності підприємства, раннє виявлення ознак кризової ситуації, її передбачення важливі на будь-якій стадії банкрутства. Керівництву підприємства в цих умовах необхідно орієнтуватися на стабільне підвищення якості управління в умовах кризи.

Програма антикризового управління складається з таких підсистем:

1. Діагностика фінансового стану підприємства та оцінка перспектив розвитку бізнесу – одна з найважливіших процедур фінансового оздоровлення підприємства. Фінансовий аналіз, який проводять економісти підприємства, повинен оцінити внутрішню структуру підприємства, чисті грошові потоки, передбачити «слабкі місця», виявити ступінь залежності діяльності підприємства від зовнішніх та внутрішніх чинників.

2. Маркетингова стратегія, яка передбачає глибокий аналіз ринку, прогнозування його подальшого розвитку, визначення власної позиції на ринку цінової й асортиментної політики, оцінку комерційного ризику, пов'язаного зі зміною ринкової ситуації, підготовку висококваліфікованих спеціалістів з маркетингу.

3. Інвестиційна політика, яка вимагає: управління ризиком, програмно-цільове управління і складання капітальних бюджетів; стратегічний аналіз; стратегічне управління.

4. Управління персоналом, яка базується на принципах формування унікального кадрового потенціалу, його оптимізації, орієнтації на професійне ядро, подолання опору до змін з боку персоналу.

5. Підсистема організаційно-виробничого менеджменту.

6. Підсистема організації ліквідації підприємства.

7.3. Діагностика банкрутства підприємства

Питанню діагностики банкрутства підприємств в економічній науці приділена значна увага. Це зумовлено тим, що:

- банкрутство певного суб'єкта господарювання призводить до порушення макроекономічної рівноваги;
- від того, наскільки об'єктивно проведено оцінку ступеня ймовірності банкрутства підприємства, залежить «ціна» підприємства, його інвестиційна привабливість, що також негативно відбивається на економічних інтересах держави.

Є такі підходи щодо прогнозу банкрутства підприємств:

1. Система фінансових коефіцієнтів.

2. Спеціальні узагальнюючі (тестові) показники загрози банкрутства.

3. Суб'єктивні показники та критерії загрози банкрутства. До них відносять:

- зміну керівництва та провідних процентів;
- зміну в складі засновників;
- зміну організаційно-правової форми господарювання;
- фінансування капіталомістких проектів.

Є такі підсистеми діагностики банкрутства:

- показники, що характеризують стан платоспроможності підприємства;
- показники оцінки причини розвитку кризи та банкрутства підприємства;

- показники, що характеризують наслідки розвитку кризи та визнання підприємства банкрутом у судовому порядку;
- показники, що характеризують можливості виходу підприємства з кризи.

Проведення аналізу платоспроможності базується на використанні системи оцінювальних показників, перелік яких залежить від методичного підходу до визначення їх рівня.

Метою розробки підсистеми «Оцінка причин розвитку кризи та банкрутства підприємства» є встановлення причин втрати платоспроможності підприємства.

Підсистема «Оцінка наслідків розвитку кризи та визнання підприємства банкрутом» дає змогу оцінити можливості покриття зобов'язань за рахунок наявних активів як у цілому, так і за окремими чергами кредиторів, прогнозувати продовження діяльності після розрахунку з усіма кредиторами. Підсистема «Оцінка показників, що характеризують можливості підприємства щодо виходу з кризи» зорієнтована на оцінку внутрішніх джерел відновлення платоспроможності, наявності передумов та оцінку часу, необхідного для цього.

Усі запропоновані показники можна отримати автоматично за допомогою комплексу «Діагностика», використовуючи бухгалтерську, податкову та статистичну звітність, а також матеріали опитування користувачів звітності.

7.4. Фінансова санація та банкрутство

У країні з розвинутою ринковою економікою для розробки механізму фінансового оздоровлення фірм, компаній широко використовують класичну модель санації. Санація – це комплекс послідовних взаємопов'язаних фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційних, соціальних заходів, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення його прибутковості та конкурентоспроможності в довготерміновому періоді.

Рішення про проведення санації приймають з ініціативи:

- суб'єкта господарювання;

- фінансово-кредитної установи;
- агентства з питань запобігання банкрутствам підприємств;
- Національного банку України.

Санаційний аудит здійснюють на підприємствах, які перебувають у стані фінансової кризи, й основою його метою є оцінка кредитоспроможності підприємства для санації, тобто у визначенні глибини фінансової кризи та виявленні можливостей її подолання. За результатами аналізу ухвалюють відповідальне рішення, а саме:

- якщо виробничий потенціал підприємства незадовільний, нема стратегії його розвитку, втрачено ринки збуту, то приймають рішення про консервацію та ліквідацію підприємства;
- якщо ж підприємство має достатньо підготовлений менеджмент, ринки збуту продукції, реальні можливості відновлення платоспроможності та залучення фінансових ресурсів зовнішнього санатора, то приймають рішення про проведення фінансового оздоровлення підприємства. Його санація може бути проведена шляхом реорганізації підприємства.

Реорганізація (реструктуризація) – це проведення організаційно-економічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, управління ним, форм власності, організаційно-правових форм, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшення обсягів конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва.

Фінансування санації можуть здійснювати:

- 1) власники підприємства (шляхом зменшення чи збільшення статутного фонду боржника);
- 2) персонал підприємства у формі відтермінування або відмови від винагороди за виробничі результати, надання працівникам позик, купівлі працівниками акцій даного підприємства;
- 3) кредитори шляхом:
 - реструктуризації заборгованості;
 - повної або часткової відмови від своїх вимог;
 - надання додаткових кредитних ресурсів.

Фінансове оздоровлення підприємства можливе за рахунок цільового банківського кредиту, що його може надати комерційний

банк, який обслуговує підприємство, під максимально високу ставку.

Закон України «Про банки і банківську діяльність» передбачає, що підприємство, яке не виконало своїх зобов'язань щодо своєчасного погашення кредитів, оголошують неплатоспроможним. Фінансову підтримку санації підприємств може здійснювати і державою, якщо вона визнає продукцію цих підприємств суспільно необхідною.

Закон України «Про банкрутство» визначає банкрутство як неспроможність юридичної особи задовольнити в установленій для цього термін пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги виконати зобов'язання перед бюджетом.

Неспроможність задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, неможливість забезпечити обов'язкові платежі в бюджет та позабюджетні фонди вимагає у зв'язку з перевищенням зобов'язань боржника над вартістю його майна або через незадовільну структуру його балансу.

Зовнішньою ознакою банкрутства є призупинення його поточних платежів та неспроможність забезпечити виконання вимог кредиторів протягом місяця з дня настання термінів їх виконання.

Є навмисне і фіктивне банкрутство.

Навмисне банкрутство проявляється в тому, що керівник підприємства або власник в особистих будь-яких інтересах навмисно робить підприємство неплатоспроможним.

Фіктивне банкрутство – це свідомо неправдиве оголошення про неспроможність підприємства до отримання від кредиторів відтермінування платежів або знижки з боргів.

Постановою КМУ прийнято Положення про реєстр неплатоспроможних підприємств.

Реєстр – це документ, до якого вносять відомості про неплатоспроможність підприємства та інформацію про їхній фінансово-економічний стан.

7.5. Аналіз кредитоспроможності

Поняття платоспроможності підприємства взаємопов'язане з поняттям його кредитоспроможності.

Кредитоспроможність характеризується здатністю своєчасно розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

Кредитоспроможність позичальника – це наявність передумов для отримання кредиту і здатність повністю та в установлений термін розраховуватися з банком за своїми зобов'язаннями.

Для оцінки кредитоспроможності американські банки використовують такі показники:

- коефіцієнт ліквідності;
- коефіцієнт покриття;
- коефіцієнт залучень;
- показники оборотності капіталу;
- прибутковість основної діяльності.

На першому місці – репутація позичальника. Фактор репутації впливає на ймовірність того, що клієнти намагатимуться виконувати свої обов'язки.

Друге місце займають можливості клієнта, які визначають на основі суб'єктивної оцінки спроможності клієнта зробити оплату.

Третє місце – визначення фактора капіталу, використовують результати аналізу фінансових звітів клієнта.

Фактор забезпечення подано активами, і клієнт може запропонувати їх як заставу під час отримання кредиту.

Умови залежать від загальних економічних тенденцій, особливостей розвитку окремих регіонів, галузей економіки, які можуть негативно вплинути на здатність клієнта своєчасно повернути борг.

Контроль за своєчасністю та повнотою повернення кредитів забезпечується вимогами банківського законодавства та правил кредитування.

Для оцінки кредитоспроможності банки мають право визначати термін, необхідний для аналізу показників. Вибір цих показників залежить від галузі, ступеня розвитку ринкових відносин, формальності. Але можна виділити деяку стійку загальну установку. Вона полягає в тому, що головним і визначальним аспектом оцінки кре-

дитоспроможності підприємств повинен бути аналіз ліквідності їх балансів.

Головна мета аналізу кредитоспроможності підприємства полягає в тому, щоб визначити:

- рівень ризику, який банк може взяти на себе;
- обсяг капіталу, що перебуває під ризиком;
- розробку заходів щодо запобігання або усунення ризику.

Залежно від стану платоспроможності, фінансової стійкості, солідності та можливості виношувати свої зобов'язання перед банком підприємство відносять до одного з 5 плюсів, що характеризують його надійність:

Клас «А» – фінансова діяльність дуже добра, що свідчить про можливість своєчасного виконання зобов'язань за кредитними операціями, зокрема погашення основної суми боргу та відсотків за ними відповідно до умов кредитної угоди; економічні показники в межах установлених значень; вище керівництво позичальника має відмінну ділову репутацію; кредитна історія позичальника – бездоганна.

Клас «Б» – фінансова діяльність позичальника цієї категорії близька за характеристиками до класу «А», але ймовірність підтримувати її на цьому рівні протягом тривалого часу низька.

Клас «В» – фінансова діяльність задовільна і потребує дівішого контролю.

Клас «Г» – фінансова діяльність незадовільна і спостерігається її нестабільність протягом року; є високий ризик значних збитків; ймовірність повного погашення кредитної заборгованості та відсотків за нею низька.

Клас «Д» – фінансова діяльність незадовільна, є збитки; кредитна операція не забезпечена ліквідною заставою, показники не відповідають встановленим значенням, ймовірності виконання зобов'язань з боку позичальника банку практично нема.

Цілоком очевидно, що банк дуже ризикує, видаючи кредит підприємствам, які віднесені до класів «Г» і «Д». Банк може видати цим некредитоспроможним підприємствам позики лише на особливих умовах або під великий процент. У цьому разі перед банком постає проблема невизначеності того, чи буде його повернуто взагалі.

7.6. Аналіз кредитного ризику

Кредитний ризик – це ризик неповернення позичальником основного боргу та відсотків за ним.

Розрізняють такі поняття кредитного ризику:

- кредитний ризик за конкретною угодою;
- зважений кредитний ризик.

Кредитний ризик за конкретною угодою – це ймовірність (P) того, що банк зазнає збитків від невиконання позичальником конкретної кредитної угоди ($0 < P < 1$).

Зважений кредитний ризик – добуток суми позик (S), зафіксованої в кредитній угоді, помноженої на ймовірність невиконання позичальником цієї кредитної угоди (P).

Позики, які спрямовують на розрахунковий рахунок клієнта, ризикованіші, ніж позики, надані на оплату розрахункових документів, пов'язаних з операціями, що кредитуються.

Джерелами погашення кредитів також зумовлюють ступінь ризику банку. Менш ризикованим є положення кредитів за рахунок виторгу від реалізації цінностей, які кредитують, більш ризикованими – за рахунок доходу від майбутнього випуску продукції.

Погашення можуть бути.

- добрими, якщо заборгованість за кредитом і відсотки за ними сплачують в установлені терміни або з максимальною затримкою до семи календарних днів;
- слабкими, якщо заборгованість за кредитом прострочена від 8 до 90 днів та відсотки за ними сплачують з максимальною затримкою від 8 до 30 днів;
- незадовільними, якщо заборгованість за кредитом прострочено понад 90 днів.

Ефективність використання позик позичальником визначає ступінь захисту банку від кредитного ризику.

При цьому обчислюють коефіцієнт покриття процентних платежів:

$$\text{Кпр.плат.} = \frac{\text{Прибуток до сплати процентів}}{\text{Процентні платежі.}}$$

Одним із методів оцінки кредитного ризику є аналіз ділового ризику, який кредитують.

До факторів ділового ризику належать такі з них:

- 1) при кредитуванні обігу товарів:
 - відповідність транспортування характеру вантажів;
 - валютний ризик;
 - загроза обмеження ввезення та вивезення сировини;
- 2) при кредитуванні виробництва:
 - наявність і кваліфікація робочої сили;
 - вік, потужність та ступінь завантаження основних фондів;
- 3) при кредитуванні збуту:
 - кількість покупців та їх фінансова стійкість;
 - демографічні фактори;
 - конкуренція на ринку продукції;
 - валютний ризик.

Тема 8.

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

План

- 8.1. Мета і завдання аналізу інвестиційної діяльності підприємства в умовах формування ринкової економіки.
- 8.2. Суб'єкти та об'єкти аналізу.
- 8.3. Загальний аналіз інвестицій, їх динаміка, обсяг, структура.
- 8.4. Економічна суть грошового потоку і класифікація його видів.
- 8.5. Основні напрямки аналізу грошових потоків підприємства.
- 8.6. Методи оптимізації грошових потоків.
- 8.7. Оцінка інвестиційної стратегії підприємства.
- 8.8. Аналіз інвестиційної привабливості проєктів (ефективності капіталовкладень).
- 8.9. Аналіз ризику інвестування.
- 8.10. Аналіз виконання програми капітального будівництва та введення в дію основних фондів і виробничих потужностей.
- 8.11. Аналіз фінансових інвестицій у цінні папери.

**8.1. Мета і завдання аналізу
інвестиційної діяльності підприємства
в умовах формування ринкової економіки**

Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. під інвестиціями розуміють усі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладають в об'єкти підприємницької діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Інвестиційна діяльність – це послідовна сукупність практичних дій її об'єктів (інвесторів і учасників) щодо здійснення інвестицій для отримання доходу або прибутку.

Правові, економічні та соціальні умови цієї діяльності визначені законодавством держави. Нинішня правова система України складається з більш як 100 законів та інших правових актів, що регулюють інвестиційну діяльність.

Основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення ефективніших шляхів реалізації інвестиційної стратегії підприємств на окремих етапах їх розвитку.

У процесі реалізації цієї основної мети інвестиційна діяльність спрямована на вирішення таких найважливіших завдань розвитку економіки, як:

- визначення шляхів прискорення реалізації інвестиційних програм та проєктів;
- досягнення високих темпів економічного розвитку підприємства;
- максимізація доходів (прибутку) від інвестиційної діяльності;
- мінімізація інвестиційних ризиків;
- забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства в процесі інвестиційної діяльності.

8.2. Суб'єкти та об'єкти аналізу

Інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій.

Об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно та цінності (основні фонди та обігові кошти в усіх галузях народного господарства; цінні папери; цільові грошові внески; науково-технічна продукція; майнові права та права на інтелектуальну власність тощо).

Суб'єктами інвестиційної діяльності виступають інвестори та учасники інвестиційної діяльності.

Інвестори – це суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичених і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

Інвестори можуть виступати у ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності.

Учасниками інвестиційної діяльності можуть бути громадяни, юридичні особи різних країн, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

8.3. Загальний аналіз інвестицій, їх динаміка, обсяг, структура

Термін «інвестиції» походить від латинського слова «invest», що означає «вкладати». В найширшому трактуванні інвестиції – це вкладення капіталу з метою подальшого його збільшення. Характеризуючи економічну суть інвестицій, треба відзначити, що в сучасній літературі цей термін трактують по-різному.

Найтипівіша помилка полягає в тому, що під інвестиціями розуміють будь-яке вкладення коштів, яке може не приводити ні до збільшення капіталу, ні до отримання прибутку. До них часто відносять споживчі інвестиції, які за своїм економічним змістом до інвестицій не належать, оскільки кошти для придбання цих товарів витрачають на довготермінове споживання, якщо їх придбання не переслідує мети перепродажу. Також досить часто зустрічається в економічній літературі ідентифікація терміну «інвестиції» з терміном «капітальні вкладення». Інвестиції в цьому випадку розглядають як вкладення капіталів у відтворення основних фондів. Разом з тим інвестиції можуть бути здійснені і в оборотні активи, а також і в різні фінансові інструменти (акції, облигації та інше), в окремі види нематеріальних активів (придбання патентів, ліцензій, нових технологій, тощо).

Відповідно капітальні вкладення – це вужче поняття і може бути розглянуте тільки як одна із форм інвестицій, але не як аналог.

В багатьох визначеннях інвестицій засвідчити, що це вкладення тільки грошових коштів, але інвестування капіталу можна здійснювати не лише в грошовій формі, а й в інших формах (наприклад: форма рухомого та нерухомого майна).

Ряд економістів відзначає, що інвестиції – це довготермінове вкладення коштів. Безумовно, окремі форми – довготермінові, од-

нак інвестиції можуть бути і короткотермінові (короткотермінові фінансові вкладення, вкладення в ощадні сертифікати, депозити тощо).

Розглянуті вище думки враховані при визначенні терміну інвестицій згідно із Законом України, в якому вказано, що інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладають в об'єкти підприємницької діяльності та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або досягнення певного ефекту.

Такими цінностями можуть бути: грошові кошти, цільові банківські вкладення, паї, акції та інші види цінних паперів, рухоме і нерухоме майно, майнові права, що впливають із авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності, сукупність технічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації.

Інвестиції відіграють велику роль у розвитку економіки. Для того, щоб визначити цю роль, розглянемо два такі поняття:

1. Валові інвестиції – це ті, які характеризують загальний обсяг коштів, які спрямовані на відтворення, а саме: нове будівництво, реконструкцію, технічне переозброєння та інше.

2. Чисті інвестиції – це вкладення в заново створені виробничі фонди, або іншими словами, валові інвестиції, зменшені на величину амортизаційних відрахувань.

Якщо валові інвестиції менші за амортизаційні відрахування – це означає зниження виробничого потенціалу і, як наслідок, зменшення обсягу виробленої продукції.

Якщо валові інвестиції більші від амортизаційних відрахувань, то це означає, що економіка перебуває на стадії розвитку.

Інвестиції в об'єкти підприємницької діяльності можуть бути здійснені в різних формах. З метою обліку, аналізу і планування інвестиції класифікують за такими ознаками:

1. Залежно від об'єктів вкладення:

а) реальні – це вкладення коштів у матеріальні та нематеріальні активи.

б) фінансові – це вкладення коштів в різні види фінансових інструментів, де найбільшу частку займають цінні папери.

2. Характером участі інвестування:

а) прямі – це безпосередня участь інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладення коштів.

б) непрямі – це інвестування за посередництвом інших осіб, а саме: інвестиційних фондів, компаній та інше.

3. Залежно від терміну:

а) короткотермінові – це вкладення коштів до 1 року.

б) довготермінові – це вкладення коштів більше 1 року.

4. Залежно від форм власності:

а) приватні – вкладення коштів громадянами;

б) іноземні – інвестиції іноземних громадян, юридичних осіб та інших держав, які вкладені в дану державу;

в) спільні – вкладення коштів суб'єктами даної країни та інших країн;

г) державні – вкладення центральними і місцевими органами влади і управління за рахунок коштів бюджету.

8.4. Економічна суть грошового потоку і класифікація його видів

Плановий потік – сукупність розподілених у часі надходжень і виплат грошових коштів та їх еквівалентів, що створюються в процесі його діяльності.

Грошові кошти – це готівка в касі підприємства, кошти на його рахунках в установах банку та депозити до запитання.

Еквівалентами грошових коштів є: короткотермінові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів та характеризуються незначним ризиком зміни вартості.

Поняття «грошовий потік» є агресивним, що включає в себе різні види потоків, які обслуговують діяльність підприємства.

Грошові потоки підприємства класифікують за такими ознаками:

1. За масштабами обслуговування господарського процесу:
 - грошовий потік на підприємстві в цілому;
 - грошовий потік за окремими структурними підрозділами підприємства;
 - грошовий потік за окремими господарськими операціями.
2. За видами господарської діяльності:

- грошовий потік за операціями діяльності;
 - грошовий потік з інвестиційної діяльності;
 - грошовий потік з фінансової діяльності.
3. За методом обчислення:
 - валовий грошовий потік;
 - чистий грошовий потік.
 4. За рівнем достатності обсягу:
 - надлишковий грошовий потік;
 - дефіцитний грошовий потік.
 5. За методом оцінки в часі:
 - теперішній грошовий потік;
 - майбутній грошовий потік.
 6. За безперервністю:
 - регулярний грошовий потік;
 - дискретний грошовий потік.
 7. За стабільністю часових інтервалів формування:
 - регулярний грошовий потік з рівномірними часовими інтервалами (ануїтет);
 - регулярний грошовий потік з нерівномірними часовими інтервалами в рамках аналізованого періоду.

8.5. Основні напрямки аналізу грошових потоків

Мета аналізу – оцінити здатність підприємства генерувати грошові кошти в розмірі та в терміни необхідні для здійснення планових витрат, сприяти ефективному управлінню грошовими потоками підприємства, що дасть:

- забезпечити фінансову незалежність підприємства;
- підвищити ритмічність операційної діяльності;
- забезпечити прискорення оборотності капіталу;
- зменшити потреби в позиченому капіталі;
- знизити ризик неплатоспроможності.

Аналіз грошових потоків

Етап	Зміст етапу
I етап	Розглядають динаміку обсягу формування позитивного грошового потоку підприємства в розрізі окремих джерел; зіставляють темпи приросту активів, обсягу виробництва і реалізації з темпами приросту, позитивного грошового потоку; оцінюють співвідношення грошових засобів, залучених із внутрішніх і зовнішніх джерел; виявляють залежність розвитку підприємства від зовнішніх джерел фінансування.
II етап	Розглядають динаміку формування негативного грошового потоку підприємства, а також структуру цього потоку за напрямками витрачання грошових коштів, здійснюють оцінку напрямків використання грошових коштів, залучених із зовнішніх джерел, а також своєчасність погашення боргу за залученими раніше кредитами і позиками.
III етап	Розглядають збалансованість позитивного і негативного грошових потоків за загальним обсягом, здійснюють оцінку грошового потоку за рівнем достатності обсягу (надлишковий чи дефіцитний); вивчають динаміку показника чистого грошового потоку як важливого показника діяльності підприємства та індикатора рівня збалансованості його грошових потоків у цілому; оцінюють роль і місце прибутку підприємства у формуванні його чистого грошового потоку. Дають оцінку якості чистого грошового потоку. Висока якість чистого грошового потоку характеризують зростанням у ньому питомої ваги прибутку, отриманого за рахунок випуску продукції і зниження собівартості, а низька – за рахунок зростання частки прибутку, пов'язаного з підвищенням цін на продукцію, здійсненням операцій, не поєднаних з основною діяльністю підприємства.
IV етап	Вивчають синхронність формування позитивного і негативного грошових потоків у розрізі окремих інтервалів звітного періоду; розглядають динаміку залишків грошових коштів підприємства, які відображають рівень цієї синхронності й забезпечують абсолютну платоспроможність. У процесі дослідження синхронності формування різних видів грошових потоків розглядають динаміку коефіцієнта ліквідності грошового потоку підприємства в розрізі окремих інтервалів аналізованого періоду за формулою: $Клік = \frac{ВПП}{ВНПП},$

	<p>де <i>Клік</i> – коефіцієнт ліквідності грошового потоку підприємства в аналізованому періоді; <i>ВППП</i> – валовий позитивний грошовий потік; <i>ВНПП</i> – валовий негативний грошовий потік. Для забезпечення необхідної ліквідності грошового потоку цей коефіцієнт повинен бути ≥ 1.</p>
V етап	<p>Визначають систему показників ефективності грошових потоків підприємства:</p> <ul style="list-style-type: none"> • рентабельність грошового потоку (<i>РГП</i>): $РГП = \frac{\text{Чистий грошовий потік}}{\text{Обсяг реалізації, власний капітал, авансований капітал}}$ • коефіцієнт ефективності грошового потоку: $\frac{\text{Сума чистого грошового потоку підприємства в аналізованому періоді}}{\text{Сума валового негативного грошового потоку за цей же період}}$ • коефіцієнт реінвестування чистого грошового потоку: $\frac{\text{Сума чистого грошового потоку підприємства, спрямована на інвестування його розвитку в аналізованому періоді}}{\text{Загальна сума чистого грошового потоку підприємства за цей же період}}$
VI етап	<p>Розробляють заходи щодо збалансування обсягів позитивного і негативного грошових потоків.</p>

8.6. Методи оптимізації грошових потоків

Оптимізація грошових потоків – процес вибору найкращих форм їх організації на підприємстві з урахуванням умов і особливостей його діяльності.

Основні цілі оптимізації грошових потоків:

- 1) забезпечення збалансованості обсягів грошових потоків;
- 2) забезпечення синхронності формування грошових потоків в часі;
- 3) забезпечення зростання чистого грошового потоку.

Об'єкти оптимізації:

- позитивний грошовий потік;
- негативний грошовий потік;
- чистий грошовий потік;
- залишок грошових потоків.

Фінансовий аналіз

Основа оптимізації грошових потоків підприємства – збалансованість обсягів позитивного і негативного грошових потоків.

Наслідки впливу на діяльність підприємства дефіцитного грошового потоку:

- зниження ліквідності та рівня платоспроможності;
- зростання простроченої кредиторської заборгованості;
- затримання виплат заробітної плати з відповідним зниженням продуктивності праці;
- виплата штрафних санкцій за затримання платежів;
- зростання тривалості фінансового циклу;
- сповільнення оборотності капіталу;
- зниження рентабельності власного капіталу та активів підприємства.

Наслідки впливу на діяльність підприємства надлишкового грошового потоку:

- втрата реальної вартості тимчасово вільних грошових коштів через інформаційний вплив;
- втрата потенційного доходу від невикористання частини грошових коштів в сфері короткотермінового їх інвестування;
- зниження рентабельності власного капіталу та активів підприємства.

Методом оптимізації надлишкового грошового потоку є підвищення інвестиційної активності підприємства, в основі якої лежать такі заходи:

- збільшення обсягу і складу операційних необоротних активів;
- прискорення періоду розробки реальних інвестиційних проєктів і початку їх реалізації;
- здійснення регіональної диверсифікаційної операційної політики;
- активи формування портфеля фінансових інвестицій;
- дострокове погашення довготермінових фінансових кредитів.

Синхронізація грошових потоків підприємства може бути досягнута на основі складання та оцінки виконання планів формування і використання грошових коштів.

8.7. Оцінка інвестиційної стратегії підприємства

Розробка інвестиційної стратегії підприємства – важливий етап управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Процес розробки інвестиційної стратегії вимагає:

- формування напрямків інвестиційної діяльності, системи її довготермінових цілей;
- вибір найефективніших шляхів досягнення довготермінових цілей з урахуванням перспективи.

Інвестиційна стратегія – один із основних факторів забезпечення ефективного розвитку підприємства згідно з обраною ним загальною економічною стратегією.

Розробка інвестиційної стратегії підприємства відбувається в кілька етапів. Початковим етапом є визначення загального періоду її формування. Цей період залежить від низки умов, а саме:

- розвитку економіки в цілому та інвестиційного ринку зокрема;
- галузевої належності підприємства.

Наступний етап процесу формування інвестиційної стратегії підприємства – визначення стратегічних цілей інвестиційної діяльності, які повинні виходити із системи цілей загальної стратегії економічного розвитку. Ці цілі можуть бути сформовані у вигляді:

- забезпечення приросту капіталу;
- зростання рівня прибутковості інвестицій та суми доходу від інвестиційної діяльності;
- зміни пропорцій у формах реального та фінансового інвестування;
- зміни технологічної та відтворювальної структури капітальних вкладень;
- зміни галузевої та реальної спрямованості інвестиційних програм.

Третій етап процесу формування інвестиційної стратегії підприємства полягає у виборі найефективніших шляхів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності. Один із цих шляхів – розробка стратегічної спрямованості інвестиційної діяльності.

Фінансовий аналіз

Найважливішим завданням, яке вирішується при розробці стратегічної спрямованості інвестиційної діяльності, є визначення загальної стратегії підприємства, тобто місії підприємства. Саме місія і визначає подальші стратегії діяльності підприємства, які класифікують так:

- маркетингові стратегії;
- стратегії інтеграції;
- організаційні стратегії;
- стратегії ефективності;
- стратегії результатів.

Загальна стратегія економічного розвитку підприємства формується під впливом багатьох внутрішніх та зовнішніх факторів, але в цілому при її прийнятті виходять із таких чотирьох альтернатив:

- стратегії лідерства, або диференціації,
- стратегії низьких витрат;
- стратегії спеціалізації, або концентрації,
- стратегії диверсифікації.

У межах виробленої стратегії діяльності підприємства розробляють стратегію інвестиційного проекту – комплекс цілей та принципів, що дають змогу розподілити необхідні ресурси на період часу, який є горизонтом планування проекту.

Після формування стратегії інвестиційної діяльності необхідно з'ясувати, чи зможе підприємство реалізувати цю стратегію в принципі. Це роблять за допомогою аналізу стану галузі, до якої належить підприємство.

Для цього використовують такі критерії:

- зрілість галузі;
- конкурентоспроможність підприємства.

При оцінці зрілості галузі її відносять до одного із станів розвитку:

- ембріонального;
- зростаючого;
- зрілого;
- старіючого.

Встановлюють конкурентоспроможність підприємства в межах тієї галузі, до якої воно належить. Тобто вивчають порівняльну позицію цього підприємства на цільовому ринку товарів чи послуг.

Використовують шість основних визначень позиції підприємства:

- домінуючу;
- сильну;
- сприятливу;
- нестійку;
- слабку;
- нежиттєздатну.

У ході аналізу вивчають співвідношення різних форм інвестування на окремих етапах перспективного періоду (воно передусім пов'язано з функціональною спрямованістю діяльності підприємства). Для підприємств, що здійснюють виробничу діяльність, переважачою формою інвестування будуть реальні вкладення (капітальні вкладення, придбання будівель, споруд), що дають змогу цим підприємствам пришвидшити темпи розвитку. Фінансові інвестиції таких підприємств, як правило, незначні.

Співвідношення різних форм інвестування в тривалій перспективі значно коливається залежно від:

- стадії життєвого циклу підприємства;
- величини підприємства;
- загального стану економіки.

Оцінка розробленої інвестиційної стратегії підприємств – це завершальний етап формування інвестиційної стратегії.

Основними критеріями такої оцінки є:

- узгодженість інвестиційної стратегії підприємства із загальною стратегією його економічного розвитку;
- внутрішня збалансованість інвестиційної стратегії;
- узгодженість інвестиційної стратегії із зовнішнім середовищем;
- можливість реалізації інвестиційної стратегії з урахуванням наявного ресурсного потенціалу;
- прийнятність рівня ризику, пов'язаного з реалізацією інвестиційної стратегії;
- результативність.

Оцінку розробленої інвестиційної стратегії підприємства здійснюють і за критерієм можливості реалізації цієї стратегії з урахуванням інвестиційних ресурсів.

Фінансовий аналіз

Під інвестиційними ресурсами розуміють капітал у матеріалізованій формі та втілений у засобах виробництва, а також капітал не матеріалізований, але той, що вкладають у засоби виробництва в інвестиціях.

Інвестиційні ресурси формуються підприємством і складаються з усіх активів і всіх коштів, які залучають для здійснення інвестицій.

Стратегію формування інвестиційних ресурсів розробляють у кілька етапів.

На першому етапі визначають потребу в загальному обсязі інвестиційних ресурсів. Цей етап включає три стадії. На першій стадії визначають необхідний обсяг фінансових ресурсів для реального інвестування (*Qoir*) (вартість будівництва нових об'єктів, придбання обладнання та машин). Його можна визначити за формулою:

$$Qoir = \frac{Oкв}{Voф},$$

де *Oкв* – загальний обсяг потреби в капітальних вкладеннях для будівництва та обладнання нового об'єкта;

Voф – питома вага основних фондів у загальній сумі активів аналогічних підприємств галузі.

Потребу в інвестиційних ресурсах для кожного періоду визначають за формулою:

$$IPф = \frac{IPp \times Пф}{Пр},$$

де *IPp* – потреба в інвестиційних ресурсах для здійснення реальних інвестицій;

Пф – частина фінансових інвестицій у передбаченому періоді;

Пр – частина реальних інвестицій у відповідному періоді.

На третій стадії визначають загальний обсяг інвестиційних ресурсів шляхом додавання потреб у інвестиційних ресурсах для реального інвестування, потреби в ресурсах для фінансових інвестицій та суми резерву капіталу, який передбачається в розмірі 10–12% від потреби в коштах для реального та фінансового інвестування.

Другий етап розробки інвестиційної стратегії – це вивчення можливостей формування інвестиційних ресурсів за рахунок різних джерел.

На третьому етапі визначають методи фінансування окремих інвестиційних програм та проектів.

Четвертий етап – оптимізація структури джерел формування інвестиційних ресурсів, головними критеріями якого є:

- забезпечення високої фінансової стійкості підприємства;
- максимізація суми прибутку.

8.8. Аналіз інвестиційної привабливості проектів (ефективності капіталовкладень)

Оцінку інвестиційної привабливості об'єктів проводять для визначення реальної програми інвестування, рейтингової оцінки інвестиційних проектів.

Рішення щодо інвестиційної привабливості проектів є одним із найважливіших, із якими стикаються економісти, фінансові менеджери підприємства.

Процес оцінки доцільності капіталовкладень складається з таких етапів:

- визначення вартості проекту;
- оцінка можливих грошових потоків від проекту, включаючи собівартість активу на визначену кінцеву дату;
- оцінка рівня відповідної вартості капіталу, на яку необхідно дисконтувати грошові потоки проекту при даному рівні ризику;
- обчислення теперішньої вартості очікуваних грошових потоків для отримання величини вартості активу підприємства;
- порівняння теперішньої вартості й очікуваних грошових прибутків з необхідними витратами проекту.

Для вирішення питання про доцільність капіталовкладень, їх ефективність застосовують такі основні показники:

- чиста теперішня вартість (ЧТВ);
- внутрішня норма прибутку (рентабельність інвестицій) (ВНП або PI).

Період окупності – час, необхідний для того, щоб чисті прибутки від інвестицій відшкодували здійснені витрати. Капіталовкладення вважають доцільними, ефективними, якщо термін їх окупності не перевищує часу, котрий керівництво фірми визначило як критерій рентабельності.

Користуючись показником періоду окупності, слід врахувати, що він добре працює за наявності таких допущень:

- усі порівнювані з його допомогою проекти мають однаковий термін життя;
- усі проекти передбачають одноразове вкладення початкових інвестицій;
- після завершення вкладів коштів інвестор починає отримувати однакові щорічні грошові надходження протягом усього періоду дії інвестиційних проектів.

Деякі закордонні фірми замість звичайного періоду окупності використовують дисконтований період окупності – період часу, необхідний для того, щоб чисті прибутки від інвестицій, дисконтовані на вартість її капіталу, покривали витрати на інвестиції.

Метод чистої теперішньої вартості (ЧТВ) є найкращим засобом виміру прибутковості, оскільки дає прямий вимір грошового прибутку акціонерів на основі теперішньої вартості проекту.

ЧТВ дорівнює теперішній вартості чистих грошових потоків, дисконтованій на граничну вартість капіталу.

Гранична вартість капіталу (ГВК) – це вартість останньої гривні нового капіталу, який збільшує підприємство, фірма.

ЧТВ – це різниця між сумою грошових надходжень, породжених реалізацією інвестиційного проекту і дисконтуванням поточних вартостей усіх затрат, необхідних для його реалізації.

Інший метод оцінки ефективності капіталовкладень – внутрішня норма прибутку *ВНП* (*IRR*), або рентабельність інвестицій.

Рентабельність інвестицій розраховують за формулою:

$$\sum_{t=0}^m \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} = 0,$$

де *CF_t* – надходження грошових потоків у кінці періоду;
IRR – внутрішня норма прибутку.

Внутрішня норма прибутку визначається як дисконтна ставка, що зрівнює теперішню вартість майбутніх прибутків від інвестицій на теперішню вартість грошових витрат проекту.

У вітчизняній практиці частіше визначають середню норму прибутку на інвестиції. Її розраховують:

$$ROI = EBIT(1 - H) : \frac{(Ca^n Ca^k)}{2},$$

де ROI – середня норма прибутку;

$EBIT$ – дохід до процентних та податкових платежів;

H – ставка оподаткування;

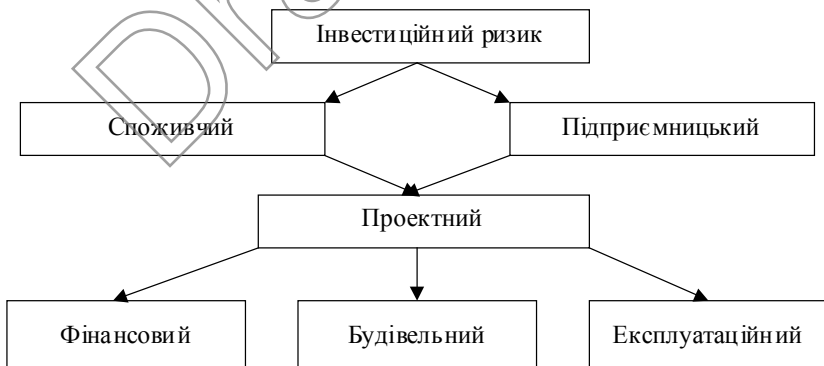
Ca^n – звітна вартість активів на початок періоду;

Ca^k – звітна вартість активів на кінець періоду.

Оцінка доцільності інвестицій – це завжди оцінка проектів з ризиком.

8.9. Аналіз ризику інвестування

Під ризиком розуміють можливість того, що відбудеться якась небажана, несприятлива подія, як втрата підприємством частини своїх ресурсів, зменшення доходів або виникнення додаткових витрат у результаті виробничої та фінансової діяльності певного напрямку.



Фінансовий аналіз

Головне завдання аналізу ризику – дати інвесторам інформацію про ризикованість проектів, виділити проекти з підвищеним ризиком для вирішення питання про доцільність участі в проекті й передбачити заходи щодо захисту від можливих витрат.

Для зниження ступеня ризику інвестиційних проектів доцільно застосувати один із таких методів:

- розподіл ризику між учасниками реалізації інвестиційного проекту;
- страхування;
- резервування коштів на покриття непередбачених видатків.

Розподіл ризиків є при фінансуванні проектів із частковим регресом на позичальника при створенні інвестиційного консорціуму, коли суб'єкти інвестування розподіляють між собою ризик пропорційно до вкладень у проект.

Важливішим заходом захисту інвестицій є їх страхування (майнове страхування, страхування від нещасних випадків).

Створення резерву коштів на покриття непередбачених видатків – один із дійових способів боротьби з ризиком. За цим резервом встановлюється співвідношення між потенційними ризиками на вартість проекту та розміром видатків, необхідних для подолання перешкод у виконанні проекту.

Резерв може бути використаний для:

- покриття витрат на роботи, які раніше не били передбачені проектом;
- збільшення асигнувань на роботу, для якої раніше було виділено недостатньо коштів;
- компенсації непередбачених витрат на оплату праці, накладних витрат, що виникають у ході реалізації проекту.

Розрізняють такі методи аналізу ризику капіталовкладень:

- аналіз чутливості реагування;
- аналіз сценарію;
- моделювання Монте-Карло;
- позиція особи, яка приймає рішення.

Аналіз чутливості реагування використовують для визначення зміни чистої теперішньої вартості залежно від змін обсягів продажу товарів, ціни робочої сили, матеріалів, дисконтованої ставки і т. д.

Аналіз сценарію – методика ризику, що розглядає чутливість реагування ЧТВ до змін у ключових змінних величинах та можливий інтервал значень цих змінних.

При цьому розглядають:

- сценарій кращого випадку: аналіз, коли всі з наведених варіацій належать до кращої очікуваної вартості;
- сценарій базового випадку: аналіз, коли всі наведені варіації належать до можливої очікуваної вартості.

Тобто відбирають поганий набір обставин (низька ціна продажу, низький обсяг продажу, високі змінні витрати на одиницю), середній або більш можливий набір та добрий набір обставин. Моделювання Монте-Карло – методика аналізу ризику, в якій комп'ютерними програмами, що при цьому використовують, моделюють ймовірності майбутніх подій, і таким чином, визначають прибутковість та ризикованість проекту.

Оцінка доцільності капіталовкладень, вибір інвестиційного проекту в умовах ризику значною мірою залежать від особи, яка приймає рішення (ОПР). Розрізняють такі типи ОПР:

- ОПР, яка негативно ставиться до ризику;
- ОПР, що полюбляє ризикувати;
- ОПР, що займає нейтральну позицію щодо ризику.

Важливий вплив на вибір проектів має життєвий цикл товару на ринку.

Підсумовуючи сказане, можна визначити основні критерії прийняття інвестиційних рішень:

- висока рентабельність проекту;
- дешевизна проекту;
- оптимальний для підприємства період окупності затрат;
- забезпечення стабільності надходжень;
- оптимізація інвестиційного портфеля за критеріями прибутковості й ризику;
- відсутність більш вихідних альтернатив.

8.10. Аналіз виконання програми капітального будівництва та введення в дію основних фондів і виробничих потужностей

Оскільки реалізація інвестиційних проектів найчастіше пов'язана з капітальним будівництвом, то виконання програми капітального будівництва і введення у дію основних фондів та виробничих потужностей потребує глибокого дослідження та оцінки.

Основними завданнями аналізу є вивчення й оцінка:

- виконання планових завдань введення в дію основних фондів і виробничих потужностей;
- структури інвестування, відтворення основних фондів;
- ритмічності та якості будівельно-монтажних робіт, дотримання термінів введення об'єктів у дію;
- ефективності інвестиційної і будівельної діяльності.

Для аналізу використовують:

- план капітального будівництва;
- титульні списки;
- проектно-кошторисну документацію;
- звіт про введення в дію основних фондів, виробничих потужностей, ф. № 2КБ;
- акти введення в дію об'єктів;
- дані первинного обліку капітальних вкладень;
- матеріали ревізій, перевірок.

Виконання програми капітального будівництва передбачає своєчасне та високоякісне введення в експлуатацію об'єктів виробничого призначення при мінімальних затратах усіх видів ресурсів.

У ході аналізу необхідно провести групування об'єктів за:

- виробничим призначенням;
- окремими замовниками;
- напрямками нарахування виробничих потужностей;
- джерелами фінансування;
- термінами і черговістю введення у дію.

Загальна оцінка виконання плану введення в дію виробничих потужностей і об'єктів будівництва передбачає використання таких показників:

- договірна (кошторисна) вартість будівництва;
- натуральні показники, що характеризують введені об'єкти і потужності;
- норми тривалості будівництва;
- терміни здачі об'єктів;
- якість будівельно-монтажних робіт;
- показники економічної ефективності будівництва.

Оцінку виконання завдань введення у дію основних фондів і виробничих потужностей проводять методом порівняння фактичних показників з плановими.

У ході аналізу дають оцінку співвідношенню приросту введення основних фондів до приросту інвестицій.

Переважаючий приріст введення машин і устаткування вказує на прогресивні структурні зрушення у структурі інвестицій, введення в дію основних фондів.

Аналіз введення в дію об'єктів не передбачає оцінку ритмічності виконання будівельно-монтажних робіт та їх якості.

Важливо вивчити дотримання термінів введення об'єктів в експлуатацію та нормативних термінів тривалості їх будівництва. Для цього порівнюють фактичні й планові дати введення об'єктів в експлуатацію, а також фактичні та нормативні терміни тривалості будівництва, виявляють відхилення та розраховують їх вплив на діяльність підприємства.

При недотриманні термінів введення об'єктів у дію і виявлення недоробок доцільно обчислити розмір економічних витрат. Величина їх може бути визначена сумою додаткових затрат на усунення недоробок і кількістю недоданої продукції у результаті невиконання плану з введення в експлуатацію основних фондів і потужностей.

Зміна обсягу продукції розраховують:

$$O = \frac{P \times B \times \Pi}{12. \text{міс.} \times 100\%},$$

де O – зміна обсягу продукції;

P – річна виробнича потужність об'єкта;

Фінансовий аналіз

B – відхилення фактичних термінів тривалості будівництва від нормативних;

P – процент освоєння виробничої потужності на дату введення об'єктів в дію.

При достроковому введенні в експлуатацію виробничих потужностей визначають економічний ефект за рахунок скорочення термінів будівництва і додаткового випуску продукції (E).

$$E = (T_n - T_f) \times P_r,$$

де T_n і T_f – нормативний і фактичний терміни будівництва (років, місяців);

P_r – прибуток від річного обсягу продукції за проектом (тис. грн.).

Сутність виконання програми інвестування і введення в експлуатацію основних фондів безпосередньо впливає на зміну обсягу незавершеного будівництва. При аналізі цього показника вивчають:

- зміни в обсязі незавершеного будівництва;
- структуру незавершеного будівництва;
- негативне відхилення та причини їх виникнення.

Аналіз залишків незавершеного будівництва (НЗБ) проводять за формулою балансу НЗБ:

$$\text{НЗБ на звітну дату} = [\text{НЗБ на початок звітнього періоду}] + [\text{VKB засвоєний за звітний період}] - [\text{VBDOЗ за звітний період}],$$

де НЗБ – незавершене будівництво;

VKB – обсяг засвоєння капітальних вкладень;

VBDOЗ – введення в дію основних засобів.

При аналізі інвестиційних вкладень у капітальне будівництво необхідно контролювати залишки кошторисної вартості для організації планування подальшого освоєння капітальних вкладень.

Наявність залишків кошторисної вартості будови дає можливість розподіляти обсяги інвестицій у будову на подальші періоди.

8.11. Аналіз фінансових інвестицій у цінні папери

Окрім реальних, виробничих інвестицій, за якими у практиці господарювання закріпилася назва капітальних вкладень, підприємства вкладають свій капітал у цінні папери, тобто здійснюють портфельні фінансові інвестиції.

Цінні папери (ЦП) – це грошові документи, що задовольняють право на власність або відносини позики й визначають стосунки між особою, яка випустила ці документи, та їх власниками.

В Україні випускаються й обертаються такі види цінних паперів:

- акції;
- облігації;
- казначейські зобов'язання держави;
- ощадні сертифікати;
- векселі;
- майнові та компенсаційні сертифікати, житлові чеки, інвестиційні сертифікати.

Метою придбання звичайних акцій є отримання прибутку у формі дивідендів та доходу за рахунок збільшення ціни акцій. Люди купують звичайні акції підприємств, сподіваючись отримати дохід за рахунок подорожчання акцій.

У процесі вибору виникає завдання оцінити норму прибутку від інвестиції за певний період часу і визначити рівень ризику або ймовірності одержання цього прибутку.

Ціну акції розглядають як визначену інвестиційну вартість акцій, дисконтовану або приведену вартість акції.

На прийняття остаточного рішення щодо купівлі, володіння і продажу акцій впливають:

- дисконтована вартість;
- майбутні виплати наявних грошей;
- очікувана норма прибутку або ставка дисконту.

Очікувана вартість акцій дорівнює сумі очікуваних у майбутньому дисконтованих виплат наявних грошей.

Є три випадки оцінки звичайних акцій таких видів:

Фінансовий аналіз

- з постійними дивідендами;
- з постійним приростом дивідендів;
- з тривалим приростом дивідендів.

Важливе завдання аналізу – визначення можливості отримання прибутку від акцій за рахунок доходу від:

- дивідендів;
- підвищення ринкової ціни акцій;
- збільшення кількості акцій у результаті їх подрібнення.

Основним джерелом прибутку від акцій є доходи від дивідендів, що можуть бути виплачені у формі:

- готівки;
- додаткових акцій;
- продукції фірми.

Дивіденди у вигляді процентної ставки – це відношення дивідендної суми грошей до номінальної ціни акції.

Збільшення доходів можливе і від відносного збільшення кількості акцій внаслідок їх подрібнення. Рішення про подрібнення приймають у разі процвітання акціонерного товариства, різкого зростання на біржі курсу його акцій. Настає час, коли цих акцій майже ніхто не купує, лише обмаль людей спроможні купити пакет у сумі 100 акцій.

На сучасному етапі застосовують такі показники ефективності використання акцій:

Дохід у розрахунку на акцію = [Чистий дохід від звичайних акцій] / [Середня кількість акцій, випущених в обіг].

Рух наявних грошей у розрахунку на акцію = [Чистий дохід від звичайних акцій] + Амортизація / [Середня кількість акцій, випущених в обіг].

Дивіденди у розрахунку на акцію = Виплачені дивіденди / [Середня кількість акцій, випущених в обіг].

Коефіцієнт відношення цін до прибутку (коефіцієнт дохідності) = Ринкова ціна акції / [Дохід у розрахунку на акцію].

*«Книжкова» вартість акцій = Акціонерний капітал /
[Середня кількість акцій, вилучених в обіг].*

*Коефіцієнт відношення цін до прибутку (коефіцієнт доходності) =
Ринкова ціна акції / [Дохід у розрахунку на акцію].*

*Коефіцієнт відношення ринкової ціни до «книжкової» вартості акції =
Ринкова ціна акції / «Книжкова» вартість акції.*

Прибутковість акції = Дивіденди × 100% / Ринкова ціна акції.

*Коефіцієнт окупності = Чистий прибуток від звичайних акцій /
Середня величина активів.*

Для визначення очікуваного доходу за портфелем $E(Ppart)$ використовують формулу:

$$E(Ppart) = \sum_{i=1}^n W_i \times R_j,$$

де W_i – питома вага i -тої акції в портфелі цінних паперів;

R_i – очікувана норма прибутку за i -тою акцією;

N – кількість цінних паперів у портфелі.

Чутливість акцій до ринку:

Чутливість = Дохідливість акцій / Дохідливість ринку.

Облігація – цінний папір, що засвідчує внесення її власником грошових засобів і підтверджує зобов'язання емітента відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного паперу в передбачений у ньому термін з виплатою фінансового процента.

У ході аналізу облігацій аналітик повинен глибоко дослідити:

- економічний стан підприємства, яке випускає облігації;
- джерела коштів та потенціал отримання доходу;
- дотримання умов договору.

Результати аналізу діяльності підприємства, подальших перспектив розвитку дають підстави для прогнозування обсягу продажу і прибутку, можливості випуску облігацій у майбутньому.

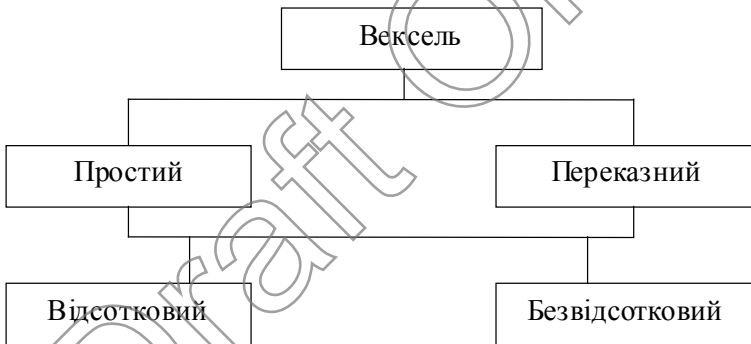
Саме з огляду на можливість невиплати за облігаціями досліджується цей вид цінних паперів.

Основними критеріями рейтингу облігацій є:

Фінансовий аналіз

- коефіцієнт боргового зобов'язання, коефіцієнт своєчасного отримання відсотка, поточний коефіцієнт;
- забезпечення облігації заставою;
- підпорядковані положення;
- гарантійний стан;
- наявність фонду відшкодування, що забезпечує систематичну виплату відсотків;
- термін платежу;
- стабільність прибутків фірми;
- антимонопольний фактор;
- зовнішні операції тощо.

Вексель – це безумовне письмове зобов'язання сплатити певну суму протягом визначеного періоду чи в установлений термін на користь пред'явника векселя.



Зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікують, приведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України. Прийнята 28.06.1996 р. – К.: Україна, 1996. – 54 с.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. – № 9. – С. 3–8.
3. Закон України «Про внесення зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 22 червня 2000 р. № 1829-III // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 7. – С. 46.
4. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 8 червня 2000 р. № 1807/24 (витяг) // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 7. – С. 46.
5. Закон України «Про власність» від 7 лютого 1991 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 20. – С. 7.
6. Закон України «Про систему оподаткування» від 24 березня 1994 р. // Урядовий кур'єр. – 1994. – № 4647.
7. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталів, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 1. – С. 14–64.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.99 р. // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. – № 6. – С. 14–16.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затв. наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.1999 р. // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. – № 6. – С. 17–20.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затв. наказом Міністерства фінансів України

№ 87 від 31.03.1999 р. // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. – № 6. – С. 21–25.

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів», затв. наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.1999 р. // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. – № 6. – С. 26–30.

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал», затв. наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.1999 р. // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. – № 6. – С. 31–33.

13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», затв. наказом Міністерства фінансів України № 137 від 28.05.1999 р. // Бухгалтерський облік і аудит. – 1999. – № 6. – С. 34–35.

14. Зміни і доповнення до положення (стандартів) бухгалтерського обліку, затв. наказами Міністерства фінансів України № 15 від 28.01.2000 р. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 3. – С. 76. та № 131 від 14.06.2000 р. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 6. – С. 5–7.

15. Абрютина М. С., Грачев А. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Дело и Сервис, 1998.

16. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: «ДИС», НТАЭиУ, 1997.

17. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 1994.

18. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 1994.

19. Бернштейн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация /Пер. с англ., гл. редактор проф. Л. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 264 с.

20. Бланк И. А. Управление прибылью. – К.: НИКА-Центр, 2000. – 544 с.

21. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. – К.: ИТЕМ, 1995. – 448 с.

22. Бланк И. А. Управление формированием капитала. – К.: Ника-Центр, 1999. – 528 с.

23. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. Учебный курс. – К.: Ника–Центр, 1999. – 528 с.
24. Быкадоров В. А., Алексеев П. Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. – М.: ПРИОР, 1999. – 96 с.
25. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств. Навчальний посібник / За ред. С. І. Шкарабана та М. І. Сапачова. – Тернопіль: ТАНГ, 1999. – 405 с.
26. Ефимолович О. В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учет, 1998.
27. Заруба О. Д. Основы финансового анализа та менеджменту. – К.: УФІМБ, 1995. – 108 с.
28. Ковалев А. П. Диагностика банкротства. – М.: Финстатинформ, 1995.
29. Ковалев В. В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности – М.: Финансы и статистика, 1996.
30. Количественные методы финансового анализа / Под ред. С. Дж. Брауна и М. П. Кричмена: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 336 с.
31. Коллас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. – М.: Финансы, 1997.
32. Комаринський Я., Яремчук І. Фінансово-інвестиційний аналіз. – К.: Українська енциклопедія ім. М. П. Бажана, 1996. – 300 с.
33. Лапішко М. Я. Основы финансово-статистического анализа экономических процессов: Підручник. – Львів: Світ, 1995.
34. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 132 с.
35. Негашев Е. В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка: Учебное пособие. – М.: Высш. шк., 1997. – 192 с.
36. О'Брайен Дж., Шривастава С. Финансовый анализ и торговля ценными бумагами (FAST) / Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 208 с.
37. Попович П. Я. Економічний аналіз та аудит на підприємстві. – Снятин: Пруг-принт, 1997. – 120 с.

38. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия / Пер. с франц. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.

39. Радионова В. М., Федотова М. А. Финансовая устойчивость предприятий в условиях информации. – М.: Перспектива, 1995. – 309 с.

40. Русак Н. А., Русак В. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справочное пособие. – Минск: Выш. шк., 1997. – 309 с.

41. Рэдхэд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками / Пер. с англ. – М.: Информ, 1996.

42. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: Новое знание, 1999. – 688 с.

43. Уотшем Т. Дж. Паррамоу К. Количественные методы в финансах: Учебн. пособие для вузов / Пер. с англ.; под ред. М. Ф. Ефимовой. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 257 с.

44. Фаріон І. Д., Захарків Т. Д. Фінансовий аналіз. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 455 с.

45. Фаріон І. Д., Свірко С. В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах та фінансових органах. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 529 с.

46. Федорович Р. В., Загородна О. М., Серединська В. М. Фінансовий аналіз: Навчально-методичний посібник. – Тернопіль, 2001. – 150 с.

47. Федотова М. А. Доходы предпринимателя. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 93 с.

48. Фінансова звітність за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку: Практичний посібник. – К.: Лібра, 1999. – 336 с.

49. Хеддервик К. Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий / Пер. с англ. Д. П. Лукачева и А. О. Лукичевой, под ред. Ю. Н. Воропаева. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.

50. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1996.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІТИЧНИЙ БАЛАНС

Статті балансу	Код рядка	Абсолютні величини, грн.			Відносні величини, в %		
		На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Зміна (+,-)	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Зміна (+,-) У % до величини на початок звітного періоду
Необоротні активи							
Нематеріальні активи	010						
Основні засоби	030						
Інші необоротні активи	020,040, 045,050, 060,070						
Усього по розділу I	080						
Оборотні активи							
Запаси	100,150						
Дебіторська заборгованість	160						
Дебіторська заборгованість за рахунками	170,180, 190,200, 210						
Поточні фінансові інвестиції	220						
Активи, що повільно реалізуються	100,150, 160,170, 180,190, 200,210, 250						
Грошові кошти та їх еквіваленти							
В національній валюті	230						
В іноземній валюті	240						
Найбільш ліквідні активи	220,230, 240						
Усього за розділом 2							
Вартість майна	080,260						

Фінансовий аналіз

Власний капітал																			
Статутний капітал	300																		
Пайовий капітал	310																		
Додатковий вкладений капітал	320																		
Інший додатковий капітал	330																		
Резервний капітал	340																		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350																		
Неоплачений капітал	360																		
Вилучений капітал	370																		
Усього за розділом 3	380																		
Забезпечення наступних витрат і платежів	430																		
Довготермінові зобов'язання	480																		
Поточні зобов'язання																			
Короткотермінові кредити банків	500																		
Поточна заборгованість за довготерміновими зобов'язаннями	510																		
Векселі видані	520																		
Кредиторська заборгованість	530-600,610																		
Усього за розділом 4	620																		
Доходи майбутніх періодів	630																		
Усього позичених коштів	480+620																		
	0																		
Баланс	280,640																		
Величина власних коштів в обороті	380-080																		

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Показники	Код рядка	За звітний період	За попередній період	Відхилення ±	Питома вага, в %		Відхилення	Темп зростання прибутку
					Звітний період	Попередній період		
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
Дохід (виручка від реалізації продукції, товарів, послуг)	010							
ПДВ	015							
Акцизний збір	020							
Інші вирахування і дохід	030							
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг	035							
Собівартість реалізованої продукції	040							
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
Валовий:								
прибуток (ряд.050=ряд.035-ряд.040)	050							
збиток	055							
Інші операційні доходи	060							
Адміністративні витрати	070							
Витрати на збут	080							
Інші операційні витрати	090							
Фінансові результати від операційної діяльності:								
прибуток (050+060-070-080-090)	100							
збиток	105							
Дохід від участі в капіталі	110							
Інші фінансові доходи	120							
Інші доходи	130							
Фінансові витрати	140							
Втрати від участі в капіталі	150							

Фінансовий аналіз

Інші витрати	160								
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:									
прибуток (100+110+120+130-140-150-160)	170								
збиток	175								
Податок на прибуток	180								
Фінансові результати від звичайної діяльності:									
прибуток (збиток) (170-180)	190								
Надзвичайні:									
доходи	200								
Витрати	205								
Податки з надзвичайного прибутку	210								
Чистий:									
прибуток	220								
збиток	225								

АНАЛІЗ НАЯВНОСТІ ОБОРОТНИХ КОШТІВ

Фактори	Алгоритм розрахунку	Рівень впливу факторів, тис. грн
1	2	3
Зміна власних джерел статутного капіталу	ряд.300 п.з.п.-к.з.п.	
пайового капіталу	ряд.310	
додаткового вкладення капіталу	ряд.320	
іншого додаткового капіталу	ряд.330	
резервного капіталу	ряд.340	
нерозподіленого прибутку (непокритого збитку)	ряд.350	
неоплаченого капіталу	ряд.360	
вилученого капіталу	ряд.370	
Усього		
Зміна суми довготермінових зобов'язань		
довготермінових кредитів банків	ряд.440	
інших довготермінових фінансових зобов'язань	ряд.450	
відстрочених податкових зобов'язань	ряд.460	
інших довготермінових зобов'язань	ряд.470	
Усього		
Зміна змінного капіталу (ряд.1+ряд.2)		
Зміна вартості необоротних активів		
нематеріальних активів		
основних фондів		
довготермінових фінансових та інших інвестицій	ряд.040, 045	
довготермінової дебіторської заборгованості		
відстрочених податкових активів		
інших необоротних активів		
Усього		
Зміна наявності власних оборотних коштів		
Відповідно на початок та кінець звітного періоду (п.з.п. та к.з.п.)		

**АНАЛІЗ ДИНАМІКИ СКЛАДУ І СТРУКТУРИ ВЛАСНОГО
І ПОЗИЧЕНОГО КАПІТАЛУ**

ПОКАЗНИК	Залишки за балансом, тис. грн.			Структура, %		
	На початок звітного періоду	На кінець звітного пе- ріоду	Зміна	На початок звітного періоду	На кінець звітного пе- ріоду	Зміна
А	1	2	3	4	5	6
1. Власний капітал						
статутний капітал						
пайовий капітал						
додатковий вкладений капітал						
інший додатковий капітал						
резервний капітал						
нерозподілений прибуток (нею- кригий збиток)						
неоплачений капітал						
вилучений капітал						
Усього за розділом 1						
2. Забезпечення наступних витрат і платежів						
забезпечення витрат персоналу						
інші забезпечення						
цільове фінансування						
Усього за розділом 2.						
3. Довготермінові зобов'язання						
довготермінові кредити банків						
інші довготермінові фінансові зо- бов'язання						
відстрочені податкові зобов'язання						
інші довготермінові зобов'язання						
Усього за розділом 3.						
4. Поточні зобов'язання						
короткотермінові кредити банків						

Фінансовий аналіз

поточна заборгованість за довго-терміновими зобов'язаннями						
видані векселі						
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги						
Поточні зобов'язання за рахунками:						
з отриманих авансів						
з бюджетом						
з позабюджетних платежів						
зі страхування						
з оплати праці						
з учасниками						
із внутрішніх розрахунків						
Інші поточні зобов'язання						
Усього за розділом 4.						
Доходи майбутніх періодів						
Баланс						

Draft Only

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	4
ТЕОРЕТИЧНИЙ ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ.....	5
Тема 1. ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ, ЙОГО СУТЬ ТА ХАРАКТЕ- РИСТИКА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	17
Тема 2. МЕТОДИ І СПОСОБИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ.....	29
Тема 3. ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ТА ЇЇ АНАЛІТИЧНА ОБРОБКА.....	39
Тема 4. АНАЛІЗ І ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	77
Тема 5. АНАЛІЗ ІНТЕНСИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ТА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	102
Тема 6. АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ТА РОЗПОДІЛ ЙОГО ПРИБУТКУ.....	120
Тема 7. АНАЛІЗ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВО- ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	138
Тема 8. АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	150
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА.....	175
ДОДАТКИ.....	179

Draft Only