

ТЕМА 1. МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

План

- 1.1. Характеристика господарських операцій діяльності підприємств
- 1.2. Структура показників за кількісно-якісними характеристиками явищ і процесів
- 1.3. Модель побудови показників
- 1.4. Вимоги до відображення явищ і процесів за допомогою показників.

ВСТУП

У сучасних умовах господарювання ефективне управління підприємством неможливе без достовірної, своєчасної та змістовної інформації про результати його діяльності. Керівники та фахівці підприємств повинні оцінювати обсяги виробництва і реалізації продукції, використання ресурсів, доходи, витрати, прибуток, фінансовий стан та інші характеристики господарських процесів. Саме економічні показники дають змогу перетворити інформацію про діяльність підприємства на конкретні кількісні та якісні характеристики, необхідні для аналізу й прийняття управлінських рішень.

Водночас отримання числових даних саме по собі ще не забезпечує об'єктивної оцінки діяльності підприємства. Один і той самий показник може мати різний економічний зміст залежно від об'єкта оцінювання, часу, простору, одиниці вимірювання та методики розрахунку. Наприклад, дохід підприємства за рік і середньооблікова чисельність працівників на певну дату характеризують різні сторони господарської діяльності. Тому важливо не лише визначити значення показника, а й правильно сформулювати його структуру та встановити, що саме, де, коли і як вимірюється.

Особливого значення набуває система взаємопов'язаних показників, оскільки складні економічні явища неможливо повноцінно оцінити за допомогою однієї характеристики. Наприклад, зростання прибутку може бути результатом збільшення обсягів реалізації, зміни цін, скорочення витрат або поєднання цих чинників. Для виявлення причин таких змін необхідно використовувати сукупність показників, які доповнюють один одного та дають змогу досліджувати взаємозв'язки між різними сторонами діяльності підприємства.

Отже, методологія побудови показників є основою якісного економічного аналізу. Від правильності визначення їх змісту, структури, одиниць вимірювання та методики розрахунку залежить достовірність подальших висновків. Важливо також забезпечити порівнянність показників у часі та просторі, їх повноту, інформативність і відповідність реальним економічним процесам.

1.1. Характеристика господарських операцій діяльності підприємств

Діяльність будь-якого підприємства являє собою сукупність взаємопов'язаних господарських процесів і операцій, у результаті яких змінюються обсяги та структура ресурсів підприємства, джерела їх формування, доходи, витрати та фінансові результати.

Для розуміння механізму формування економічних показників необхідно спочатку визначити, **що саме відбувається на підприємстві та які зміни виникають у результаті здійснення господарських операцій**. Саме господарські операції є первинним джерелом інформації про діяльність підприємства. Вони фіксують конкретні факти господарського життя, які згодом узагальнюються у системі бухгалтерського обліку, фінансової звітності та економічних показників.

Поняття господарської операції

У найзагальнішому розумінні **господарська операція** – це дія або подія, яка спричиняє зміни у складі та структурі активів, зобов'язань і власного капіталу підприємства.

ЗАКОН УКРАЇНИ Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні (ст.1) м. Київ, 16 липня 1999 року N 996-XIV

У законодавстві України **господарські операції** розглядаються як факти підприємницької та іншої діяльності, що впливають на стан майна, капіталу, зобов'язань і фінансових результатів підприємства.

До господарських операцій можна віднести:

- придбання сировини та матеріалів;
- отримання товарів від постачальників;
- оплату рахунків;
- отримання кредиту;
- внесення власниками коштів до капіталу підприємства;
- виробництво продукції;
- нарахування заробітної плати;
- реалізацію продукції, товарів, робіт і послуг;
- отримання доходу;
- здійснення витрат;
- сплату податків;
- погашення кредиторської та дебіторської заборгованості;
- нарахування амортизації;
- розподіл прибутку тощо.

Таким чином, господарська операція є первинною економічною подією, яка має певний зміст, учасників, час здійснення, місце, вартісну або натуральну оцінку та наслідки для діяльності підприємства.

Господарська операція як джерело економічної інформації

Важливо розуміти послідовність формування інформації:

господарська подія → господарська операція → первинна інформація → бухгалтерський облік → узагальнені показники → економічний аналіз → управлінське рішення.

Наприклад, підприємство придбало 500 кг сировини за ціною 80 грн за 1 кг.

Первинна господарська операція характеризується такими даними:

- об'єкт — сировина;
- кількість — 500 кг;
- ціна — 80 грн/кг;
- вартість — 40 000 грн;
- постачальник — конкретний суб'єкт господарювання;
- дата операції — певна дата;
- місце — підприємство або його склад.

На рівні окремої операції це конкретний факт господарської діяльності. Після накопичення інформації про велику кількість аналогічних операцій можна визначити вже **узагальнені економічні показники**: обсяг закупівель, середню ціну сировини, матеріальні витрати, собівартість продукції тощо.

Отже, **економічні показники не виникають ізольовано**. Вони формуються на основі інформації про реальні господарські операції та процеси.

Вплив господарських операцій на баланс підприємства

Кожна господарська операція має певні наслідки для фінансового стану підприємства. Вона може змінювати:

- склад і структуру активів;
- склад і структуру зобов'язань;
- величину та структуру власного капіталу;
- доходи;
- витрати;
- фінансовий результат.

При цьому господарські операції не порушують основного балансового співвідношення:

Активи = Власний капітал + Зобов'язання.

Тобто кожна зміна в господарській діяльності повинна знаходити відповідне відображення у системі обліку.

З цієї точки зору господарські операції можна класифікувати за характером їх впливу на бухгалтерський баланс.

Розглянемо докладніше типи господарських операцій.

Операції 1-го типу

Операції першого типу — збільшення активів і збільшення джерел їх формування.

Операції цього типу характеризують залучення до господарської діяльності нових ресурсів за рахунок збільшення власного капіталу або зобов'язань.

Наприклад, підприємство отримало від постачальника матеріали на суму **20 тис. грн.**, але ще не оплатило їх.

У результаті:

- активи підприємства збільшуються на 20 тис. грн;
- кредиторська заборгованість збільшується на 20 тис. грн.

Отже:

Актив + 20 тис. грн = Пасив + 20 тис. грн.

Загальна величина балансу збільшується.

Такий тип операцій може виникати також у разі:

- внесення власником коштів до капіталу;
- отримання банківського кредиту;
- отримання майна без негайної оплати;
- виникнення інших зобов'язань, що супроводжуються надходженням активів.

Вихідний матеріал також наводить приклад залучення матеріальних цінностей без їх негайної оплати як операції першого типу.

Операції другого типу – зменшення активів і зменшення джерел їх формування.

Ці операції характеризують вибуття ресурсів підприємства та одночасне зменшення відповідного джерела їх формування.

Наприклад, підприємство перерахувало постачальнику 15 тис. грн для погашення кредиторської заборгованості.

У результаті:

- грошові кошти зменшуються на 15 тис. грн;
- кредиторська заборгованість зменшується на 15 тис. грн.

Отже:

Актив – 15 тис. грн = Пасив – 15 тис. грн.

Загальна величина балансу зменшується.

До операцій цього типу належать, зокрема:

- погашення кредитів;
- оплата заборгованості постачальникам;
- погашення інших зобов'язань.

Операції третього типу – зміни у складі та структурі активів.

Операції третього типу не змінюють загальної величини активів, а лише змінюють їх склад або структуру.

Наприклад, матеріали вартістю 10 тис. грн передані зі складу у виробництво.

У результаті:

запаси на складі зменшуються на 10 тис. грн;

незавершене виробництво або виробничі витрати збільшуються на 10 тис. грн.

Загальна величина активів не змінюється:

$$\text{Актив} + 10 - 10 = \text{Актив.}$$

Це означає, що відбулося внутрішнє переміщення ресурсів підприємства.

До таких операцій можна віднести:

- передачу матеріалів у виробництво;
- переміщення запасів між складами;
- переведення активів з однієї групи до іншої.

Відповідно, такі операції спричиняють зміни лише у складі та структурі активів.

Операції четвертого типу — зміни у складі та структурі джерел формування активів.

Операції четвертого типу змінюють **структуру пасиву**, але не змінюють загальної величини активів і пасивів.

Наприклад, підприємство має заборгованість перед постачальником у розмірі **40 тис. грн** і для її погашення отримує банківський кредит на таку саму суму.

У результаті:

- заборгованість перед постачальником зменшується на 40 тис. грн;
- заборгованість перед банком збільшується на 40 тис. грн.

Загальна сума зобов'язань не змінюється.

Тобто відбувається **заміна одного джерела фінансування іншим**:

$$\text{Пасив} - 40 + 40 = \text{Пасив.}$$

Приклад такого характеру операції також наведений у матеріалі теми.

Узагальнення типів господарських операцій

Тип операції	Актив	Пасив	Загальна величина балансу
1-й — залучення нових ресурсів	↑	↑	Збільшується
2-й — вибуття ресурсів	↓	↓	Зменшується
3-й — внутрішня зміна активів	↑↓	—	Не змінюється
4-й — зміна джерел формування	—	↑↓	Не змінюється

Господарські операції та формування показників

Господарська операція та економічний показник — не одне й те саме.

Господарська операція характеризує **конкретний факт господарської діяльності**, тоді як економічний показник узагальнює інформацію про певне явище або процес.

Наприклад:

Підприємство реалізувало товар на суму 50 тис. грн.

Це конкретна господарська операція.

Якщо ж протягом місяця підприємство здійснило 200 операцій реалізації, інформація про них може бути узагальнена у показнику:

Дохід від реалізації за місяць — 8,5 млн грн.

Якщо порівняти цей показник з попереднім періодом, можна визначити:

- абсолютну зміну доходу;
- темп зростання;
- темп приросту;
- середній дохід на одну операцію;
- дохід на одного працівника тощо.

Таким чином, **первинні господарські операції є основою для формування масиву економічної інформації, а її подальше узагальнення забезпечує побудову системи показників.**

Це особливо важливо для подальшого вивчення теми, оскільки правильна побудова показника залежить від того, наскільки точно визначено **економічне явище, яке необхідно виміряти, його об'єкт, часові та просторові межі, одиницю вимірювання та методику розрахунку.**

Якщо господарські операції є первинними фактами діяльності, то наступним завданням є з'ясування того, **як інформація про окремі факти та процеси перетворюється на економічні показники і як показники структуруються за кількісними та якісними характеристиками.** Саме цьому присвячене питання 1.2.

1.2. Структура показників за кількісно-якісними характеристиками явищ і процесів

Економічна діяльність підприємства являє собою сукупність господарських операцій, процесів і взаємозв'язків, які характеризуються значною кількістю різноманітних параметрів. Для того щоб оцінити результати діяльності підприємства, визначити тенденції його розвитку, виявити проблеми та обґрунтувати управлінські рішення, необхідно перетворити інформацію про окремі факти господарської діяльності на систему **економічних показників**.

Якщо господарська операція є фактом економічної діяльності, то економічний показник є способом її кількісного та/або якісного вимірювання, узагальнення і представлення.

Наприклад, придбання підприємством сировини є господарською операцією. У результаті її здійснення може бути сформовано низку економічних показників: кількість придбаної сировини — 500 кг, ціна — 80 грн за 1 кг, вартість придбаної сировини — 40000 грн. У подальшому інформація про окремі операції може узагальнюватися: місячний обсяг закупівель, середня ціна придбаної сировини, загальна вартість матеріальних ресурсів тощо.

Таким чином, між господарською операцією та економічним показником існує безпосередній інформаційний зв'язок:

господарська операція → первинна інформація → економічний показник → система показників → економічний аналіз → управлінське рішення.

Сутність економічного показника

У найзагальнішому розумінні **економічний показник** — це кількісна або кількісно-якісна характеристика економічного явища, процесу, об'єкта чи результату діяльності, яка має певний економічний зміст, одиницю вимірювання та просторово-часову визначеність.

Система статистичних показників діяльності господарюючих суб'єктів — це перелік органічно взаємопов'язаних показників, кожний з яких різнобічно відтворює лише одну грань предмета пізнання, а в сукупності саме вони створюють єдиний комплекс характеристик складного явища чи процесу.

Наприклад, оцінка ефективності виробничої діяльності може передбачати аналіз таких показників:

обсяг виробництва → витрати → собівартість → дохід → прибуток → рентабельність.

Зміна одного показника може впливати на інші.

Наприклад, збільшення обсягу виробництва може призвести до зростання витрат. Водночас, якщо витрати зростають повільніше за обсяг реалізації, може підвищитися прибуток і рентабельність.

Інший приклад системи:

активи → власний капітал і зобов'язання → доходи → витрати → фінансовий результат → показники ефективності.

Тому в економічному аналізі важливо розглядати показники **не ізольовано, а як елементи єдиної системи.**

Показники повинні відображати реальний світ процесів і явищ, використовуючи при цьому зрозумілу користувачеві мову, та бути для них своєчасними, корисними та необхідними.

Економічні показники дають змогу:

- вимірювати масштаби та результати діяльності;
- характеризувати використання ресурсів;
- визначати рівень витрат і доходів;
- оцінювати ефективність діяльності;
- порівнювати результати підприємства в динаміці;
- здійснювати порівняння між підприємствами або структурними підрозділами;
- виявляти відхилення від планових, нормативних або базових значень;
- визначати фактори зміни результатів;
- формувати інформаційну основу для прийняття управлінських рішень.

Наприклад, показник **виручки від реалізації** характеризує результат продажу продукції, товарів або послуг у грошовому вираженні. Показник **чисельності працівників** характеризує кількість трудових ресурсів підприємства. Показник **рентабельності продажу** характеризує ефективність отримання прибутку від реалізації.

Отже, економічний показник не є просто числовим значенням. **Число набуває економічного змісту лише тоді, коли зрозуміло, що саме воно характеризує, у яких одиницях вимірюється, за який період або на яку дату визначене та за якою методикою розраховане.**

Структура економічного показника

Для правильного розуміння та використання економічного показника необхідно враховувати його основні характеристики.

У загальному вигляді показник можна представити як сукупність таких елементів:

Економічний показник = економічний зміст + об'єкт вимірювання + числове значення + одиниця вимірювання + часові межі + методика

розрахунку.

Залежно від призначення показника до його характеристики можуть також входити просторові межі, інформаційна база, база порівняння та інші параметри.

Елемент	Характеристика	Приклад
Економічний зміст	Що саме характеризує показник	Виручка від реалізації
Об'єкт	Явище, процес або ресурс, який вимірюється	Реалізація продукції
Числове значення	Кількісне значення показника	5 000 000
Одиниця вимірювання	У чому вимірюється	грн
Часові межі	На яку дату або за який період визначається	За 2025 рік
Методика розрахунку	Спосіб отримання показника	Сума доходів від реалізації
Інформаційна база	Джерела інформації для розрахунку	Дані бухгалтерського обліку, звітності
База порівняння	Значення, з яким здійснюється порівняння	2024 рік, план, норматив

Загальний вид показника може бути представлений наступним чином:

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

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

Такий підхід побудови показників знаходить своє застосування і у фінансовій звітності.

Основою для визначення статистичного показника має бути відповідний критерій (походить від грецького слова „keron”, що означає засіб для думки). „Критерій покликаний відобразити об'єктивну дійсність (практику), бути цілком таким, що вимірюється кількісно, і повністю відображати специфічну природу явищ, що вивчаються”.

В статистичному показнику необхідно розмежовувати його зміст і конкретні розміри. **Якісна характеристика**, тобто зміст визначається тим, що статистичні показники завжди відображають економічні категорії. Наприклад, чистий дохід, валовий прибуток, чистий прибуток, власний капітал тощо. Статистичні показники дають кількісне (цифрове) відбиття економічним категоріям. **Кількісне визначення** характеризує обсяг господарських явищ у вигляді об'єктивних показників, відображає середній рівень явищ, показує різноманітні співвідношення і зв'язки за допомогою відносних величин.

Кількісні характеристики статистичних показників можуть змінюватися в значних межах. Статистична цифра завжди конкретна тому, що відображає статистичний показник в певних умовах простору і часу. У варіації і зміні статистичних цифр відображаються закономірності, які притаманні розвитку

окремих економічних категорій в конкретних історичних умовах. Виявити ці закономірності за допомогою статистичних методів – найважливіша задача статистичного аналізу.

Кількісна характеристика статистичних показників залежить від методології відображення економічних категорій статистичною мовою. “Величина статистичного показника визначається в результаті виміру об’єктів (елементів) і змінюється в залежності від методологічних особливостей його побудови, обумовлених, в свою чергу, рівнем охоплення процесів, що вивчаються”.

Наприклад, розглянемо таку категорію як обсяг господарської діяльності. Вона є результатом діяльності господарюючих суб’єктів. Але перекладання цієї економічної категорії на статистичну мову вимагає цілої системи статистичних показників, які її вимірюють. Конкретні види об’єктів діяльності (продукція, товари, роботи, послуги) визначаються в натуральних одиницях виміру, узагальнюючі показники – у вартісних. Вартісні, у свою чергу, створюють свою систему показників обсягів господарської діяльності (валові, товарні, реалізовані), кожна з яких може бути відображена в фактичних або незмінних (порівняльних) цінах. Всі ці показники мають свій економічний зміст, свою методологію розрахунку, свої задачі, які за їх допомогою вирішуються.

В усіх випадках повне формування статистичного показника за фінансовою звітністю повинно давати відповідь на наступні запитання:

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

1.3. Модель побудови показників

Економічний показник не завжди безпосередньо міститься в первинній інформації. У багатьох випадках його необхідно **розрахувати на основі декількох взаємопов’язаних величин**. Саме тому важливо розуміти логіку побудови показника, визначати його складові та встановлювати математичний зв’язок між ними.

Побудова економічного показника передбачає послідовне перетворення інформації про господарську діяльність у показник, який може бути використаний для оцінювання, порівняння та аналізу.

У загальному вигляді цей процес можна представити так:

первинна інформація → вихідні величини → встановлення взаємозв'язку → математична модель → розрахунок показника → економічна інтерпретація.

1. Сутність моделі економічного показника

Модель побудови економічного показника — це формалізоване представлення взаємозв'язку між величинами, на основі яких визначається значення показника.

Математично модель може мати вигляд:

$$Y=f(X_1,X_2,\dots,X_n),$$

де Y — результативний економічний показник;

$X_1,X_2,\dots,X_n$ — фактори або вихідні величини;

f — функціональна залежність між ними.

Наприклад, якщо необхідно визначити виручку від реалізації продукції, вона залежить від кількості реалізованої продукції та ціни одиниці:

$$B=Q \times P,$$

Де B — виручка;

Q — кількість реалізованої продукції;

P — ціна одиниці продукції.

Якщо підприємство реалізувало 5000 одиниць продукції за ціною 200 грн:

$$B=5000 \times 200 = 1\,000\,000 \text{ грн. } B=5000 \times 200 = 1\,000\,000 \text{ грн.}$$

Отже, показник виручки побудований на основі двох вихідних величин — **обсягу реалізації та ціни.**

2. Основні елементи моделі показника

Для побудови економічного показника необхідно визначити:

1. **результативний показник** — що саме необхідно визначити;
2. **вихідні величини** — які дані необхідні для його розрахунку;
3. **фактори** — які величини впливають на результат;
4. **вид взаємозв'язку** між величинами;
5. **формулу розрахунку**;
6. **одиницю вимірювання результату**;
7. **економічний зміст отриманого значення.**

Послідовність побудови економічного показника

Для правильного формування показника доцільно дотримуватися певної послідовності.

Етап 1. Визначення мети розрахунку

Спочатку необхідно визначити, **що саме потрібно виміряти.**

Наприклад:

- оцінити масштаб діяльності;
- визначити фінансовий результат;
- оцінити ефективність використання ресурсів;
- визначити динаміку показника;
- порівняти результати підприємств.

Від мети залежить вибір самого показника.

Етап 2. Визначення економічного змісту показника

Необхідно чітко встановити, **яке економічне явище характеризує показник.**

Наприклад, якщо потрібно оцінити ефективність використання трудових ресурсів, показник чисельності працівників сам по собі недостатній. Доцільно використовувати продуктивність праці.

Етап 3. Визначення вихідних величин

Встановлюються дані, необхідні для розрахунку.

Етап 4. Встановлення взаємозв'язку

Необхідно визначити, **як саме вихідні величини пов'язані між собою.**

Це може бути:

- додавання;
- віднімання;
- множення;
- ділення;
- комбінація кількох операцій.

Етап 5. Формування математичної моделі

На цьому етапі економічний взаємозв'язок переводиться у математичну формулу.

Наприклад:

економічний зміст: виручка залежить від кількості проданої продукції та ціни;

математична модель:

$$B=Q\times P.$$

Етап 6. Розрахунок показника

Після визначення всіх вихідних величин здійснюється розрахунок.

Етап 7. Перевірка результату

Необхідно перевірити:

- правильність вихідних даних;
- відповідність одиниць вимірювання;

- правильність формули;
- арифметичну правильність розрахунку;
- економічну логічність отриманого результату.

Етап 8. Економічна інтерпретація

Останній етап — пояснення, що означає отримане числове значення.

Наприклад, отримання результату:

ПП=250 000 грн/особу ПП=250,000 грн/особу

означає, що в середньому на одного працівника припадає 250 тис. грн виробленої продукції за відповідний період.

Рівні формування показників.

Мікрорівень — підприємство

Наприклад:

- дохід;
- витрати;
- прибуток;
- рентабельність;
- продуктивність;
- ліквідність;
- фінансова стійкість.

Мезорівень — галузь або регіон

Наприклад:

- обсяг виробництва галузі;
- кількість підприємств;
- середня заробітна плата;
- зайнятість;
- інвестиції;
- обсяг реалізації.

Макрорівень — національна економіка

Наприклад:

- ВВП;
- інфляція;
- безробіття;
- державний борг;
- експорт;
- імпорт;
- доходи населення;
- інвестиції.

Міжнародний рівень

Наприклад:

- ВВП на душу населення;
- індекси конкурентоспроможності;
- рівень інфляції;
- продуктивність праці;
- індекси цифровізації;
- індикатори сталого розвитку.

1.4. Вимоги до відображення явищ і процесів за допомогою показників

Для того, щоб статистичні показники об'єктивно відображали досліджувані явища, необхідно дотримуватися таких вимог:

- ✓ при їх побудові слід спиратися на положення економічної теорії та статистичну методологію їх побудови;
- ✓ прагнути до одержання повної інформації як за охопленням кількості одиниць сукупності, так і за кількістю сторін (ознак) досліджуваного явища;
- ✓ забезпечити порівнянність статистичних показників в часі, просторі, одиницях виміру та методиках розрахунку;
- ✓ забезпечити точність і достовірність вихідної інформації, на основі якої розраховуються показники.

Статистичні показники мають бути: Технічно виправними – Зрозумілими – Актуальними – Економічними (ТЗАЕ).

Для економічного аналізу недостатньо мати багато показників.

Вони повинні бути якісними та придатними для порівняння.

До основних вимог належать:

- достовірність;
- порівнянність;
- своєчасність;
- повнота;
- інформативність;
- об'єктивність;
- системність.

Достовірність означає відповідність показника реальному економічному явищу.

Наприклад, якщо підприємство фактично реалізувало продукції на 50 млн грн, але у вихідній інформації зазначено 55 млн грн, усі подальші розрахунки будуть спотвореними.

Тому:

Цей принцип буде особливо важливим для теми **«Інформаційне забезпечення аналізу економічних показників»**.

Порівнянність

Показники повинні бути порівнянними.

Порівнювати можна:

- однакові періоди;
- однакові одиниці вимірювання;
- однакові методики розрахунку;
- однакові об'єкти;
- однакові ціни або зіставні ціни.

Приклад

Підприємство мало дохід:

2024 рік — 100 млн грн;

2025 рік — 120 млн грн.

Здавалося б: зростання = 20%.

Але якщо ціни у 2025 році зросли на 15%, то частина зростання доходу може бути обумовлена **не збільшенням фізичного обсягу продажів, а зміною цін**.

Отже, просте порівняння номінальних показників може привести до неправильного висновку.

Своєчасність

Інформація повинна бути отримана тоді, коли вона необхідна для прийняття рішення.

Наприклад, якщо керівник отримує інформацію про критичне зниження ліквідності підприємства через рік після виникнення проблеми, така інформація вже має значно меншу управлінську цінність.

Тому: **інформація повинна бути не лише правильною, а й своєчасною**.

Повнота

Для правильного висновку необхідно мати достатню кількість інформації.

Наприклад, якщо ми знаємо тільки:

прибуток підприємства = 10 млн грн,

цього недостатньо для повноцінної оцінки його діяльності.

Необхідно також знати:

- дохід;
- витрати;
- активи;
- капітал;
- кількість працівників;
- обсяг виробництва;
- попередні значення показників;
- показники конкурентів або галузі.

Саме тому дисципліна вивчає **систему показників**, а не окремі показники.

Інформативність

Показник повинен містити інформацію, яка допомагає зробити економічний висновок.

Наприклад:

«Дохід підприємства — 100 млн грн»

є певною інформацією.

Але:

«Дохід підприємства — 100 млн грн, що на 15% більше, ніж минулого року, при зростанні витрат лише на 8%»

є значно більш інформативним.

Ще більш інформативним буде висновок:

«Зростання доходу на 15% при збільшенні витрат на 8% забезпечило зростання прибутку на 30%, що свідчить про підвищення ефективності діяльності підприємства».

Отже, економічний аналіз перетворює **масив числових даних на економічну інформацію.**

Комплексність і системність

Окремий показник не завжди дозволяє оцінити економічний процес.

Наприклад, зростання прибутку може бути позитивним явищем.

Але необхідно з'ясувати:

- чи зросли активи;
- чи збільшився капітал;
- чи зросли витрати;
- чи збільшився обсяг продажів;
- чи змінилися ціни;
- чи підвищилася продуктивність;
- чи покращилася рентабельність.

Тому економічний аналіз передбачає **системний підхід.**