

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАКЛАД ВИЩОЇ ОСВІТИ «ПОДІЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ І ФІНАНСІВ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ, СТРАХУВАННЯ
ТА ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ**

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Курс лекцій

**для здобувачів вищої освіти першого
(бакалаврського) рівня освіти
за спеціальностями 071 «Облік і оподаткування»,
073 «Менеджмент» і 051 «Економіка»**

Кам'янець – Подільський, 2025

УДК 658.511(083.13)

А64

Укладач:

Юлія ГАЙБУРА, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи, страхування та електронних платіжних систем ЗВО «ПДУ»

Рецензенти:

КОРЖЕНІВСЬКА Н. Л. д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки, підприємництва, торгівлі та біржової діяльності ЗВО «ПДУ»

АНДРЕЙЦЕВА І. А., канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту КПНУ імені Івана Огієнка

Рекомендовано до друку науково-методичною радою ЗВО «ПДУ»

Протокол № __ від _____ 2025 р.

Гайбура Ю.А. Аналіз господарської діяльності: Курс лекцій для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня освіти спеціальностей 071 «Облік і оподаткування», 073 «Менеджмент» і 051 «Економіка», Кам'янець-Подільський : ЗВО «ПДУ», 2025. 160 с.

Курс лекцій підготовлений відповідно до програми навчальної дисципліни «Аналіз господарської діяльності», яка включена до навчального плану підготовки бакалаврів з обліку і оподаткування, менеджменту і економіки. Висвітлені теоретичні питання з кожної теми та основні категорії дисципліни. Рекомендовано перелік літературних джерел.

Для здобувачів вищої освіти економічних спеціальностей.

© Гайбура Ю.А., 2025
@ ЗВО «ПДУ», 2025

ЗМІСТ

Передмова.....	4
Програма дисципліни.....	6
Тема 1. Аналіз використання земельних ресурсів.....	12
1.1. Аналіз використання земельних ресурсів.....	12
1.2. Аналіз ефективності використання сільськогосподарських угідь. Резерви їх підвищення.....	17
1.3. Аналіз галузевої структури (спеціалізації) підприємства.....	19
1.4. Аналіз інтенсивності виробництва.....	21
Тема 2. Аналіз трудових ресурсів, продуктивності і оплати праці...23	
2.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу.....	23
2.2. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами.....	25
2.3. Аналіз ефективності використання робочого часу.....	27
2.4. Аналіз продуктивності праці.....	28
2.5. Аналіз використання фонду оплати праці.....	31
Тема 3. Аналіз забезпеченості та ефективності використання основних засобів.....	36
3.1. Завдання та інформаційне забезпечення аналізу основних засобів...36	
3.2. Аналіз наявності та структури основних засобів.....	37
3.3. Аналіз руху та технічного стану основних засобів.....	40
3.4. Аналіз ефективності використання основних засобів.....	42
Тема 4. Аналіз оборотних активів та ефективності їх використання45	
4.1. Завдання та інформаційне забезпечення аналізу оборотних активів45	
4.2. Аналіз забезпеченості підприємства оборотними активами.....	47
4.3. Аналіз ефективності використання оборотних активів.....	52
4.4. Аналіз впливу факторів предметів праці на зміну обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства.....	55
Тема 5. Аналіз виробництва та реалізації продукції (робіт і послуг)57	
5.1. Значення, завдання та інформаційне забезпечення аналізу виробництва та реалізації продукції.....	57
5.2. Аналіз динаміки виробництва і реалізації продукції.....	60
5.3. Аналіз впливу факторів на зміну обсягів реалізованої продукції....	71
5.4. Аналіз конкурентоспроможності продукції.....	73
Тема 6. Аналіз витрат виробництва і собівартості продукції.....77	
6.1. Завдання аналізу собівартості продукції і джерела інформації.....	77
6.2. Загальна оцінка собівартості продукції.....	80

6.3. Аналіз собівартості продукції рослинництва.....	83
6.4. Аналіз собівартості продукції тваринництва.....	85
6.5. Резерви зниження собівартості продукції.....	86
 Тема 7. Аналіз фінансових результатів і рентабельності підприємства	
7.1. Значення, завдання та інформаційне забезпечення аналізу.....	89
7.2. Аналіз рівня і динаміки фінансових результатів.....	91
7.3. Аналіз доходів і витрат.....	94
7.4. Аналіз фінансових результатів від операційної діяльності підприємства.....	97
7.5. Аналіз розподілу прибутку підприємства.....	100
7.6. Аналіз та оцінка рентабельності підприємства.....	102
7.7. Методика підрахунку резервів збільшення прибутку та рентабельності.....	104
 Тема 8. Аналіз фінансового стану підприємства.....	
8.1. Значення, завдання та інформаційна база аналізу фінансового стану підприємства.....	106
8.2. Аналіз динаміки, складу і структури активів підприємства та джерел їх фінансування.....	108
8.3. Аналіз абсолютних і відносних показників фінансової стійкості підприємства.....	117
8.4. Аналіз ліквідності й платоспроможності підприємства.....	124
8.5. Аналіз ефективності використання оборотних коштів підприємства.....	130
 Термінологічний словник.....	134
 Список використаних і рекомендованих джерел.....	155

ПЕРЕДМОВА

Аналіз господарської діяльності – це наукова база прийняття управлінських рішень у бізнесі. Для обґрунтування їх необхідно виявляти і прогнозувати наявні і потенційні проблеми, виробничі і фінансові ризики, визначати вплив управлінських рішень на рівень ризиків і доходів суб'єкта господарювання. Тому опанування методики мікроекономічного аналізу для менеджерів усіх рівнів є складовою їхньої фахової підготовки.

Основна мета вивчення цієї навчальної дисципліни – формування в студентів аналітичного творчого мислення шляхом опанування теоретичних основ аналізу господарської діяльності і набуття навичок, необхідних у практичній роботі.

Після вивчення курсу студенти мають розуміти сутність економічних явищ і процесів, їхні взаємозв'язки і взаємозалежність, уміння їх деталізувати, систематизувати і моделювати, визначати вплив факторів, оцінювати досягнуті результати, виявляти резерви підвищення ефективності функціонування підприємства.

Аналіз господарської діяльності є тією галуззю знань, що найкращим чином поєднує всі дисципліни, які вивчають студенти економічних спеціальностей. Він забезпечує системне розуміння виробничо-фінансової діяльності підприємства.

Програма дисципліни

Тема 1. Аналіз використання земельних ресурсів

Особливості сільськогосподарського виробництва та аналізу господарської діяльності на підприємствах агропромислового комплексу. Економічні умови підприємства. Забезпеченість підприємства фінансовими, земельними, трудовими, основними і матеріальними ресурсами. Виробничий напрям і рівень спеціалізації підприємства. Структура товарної продукції.

Рівень інтенсифікації виробництва. Показники, що характеризують рівень та результати інтенсифікації.

Оцінка рівня використання в підприємстві виробничих ресурсів та виявлення основних напрямів його підвищення.

Аналіз розміру, складу і структури земельного фонду підприємства. Показники використання земельних угідь. Оцінка земельних угідь.

Аналіз виконання плану заходів щодо покращення земель. Аналіз інтенсивності використання земельних угідь в підприємстві.

Аналіз використання орних земель. Аналіз структури посівних площ. Ефективність вирощування товарних культур. Оцінка ефективності структури посівних площ.

Аналіз ефективності використання земельних ресурсів. Показники ефективності використання землі. Напрями і резерви поліпшення використання земельних ресурсів.

Тема 2. Аналіз трудових ресурсів, продуктивності і оплати праці

Значення і завдання аналізу використання персоналу на підприємстві. Визначення забезпеченості підприємства персоналом за кількісним і якісним параметрами. Оцінювання кваліфікаційного рівня персоналу підприємства та змін у його складі за віком, стажем роботи, освітою. Вивчення динаміки показників і причин плинності кадрів.

Система показників, що характеризують рівень соціальної захищеності членів трудового колективу. Методика їх аналізу.

Система показників, що характеризують повноту використання персоналу на підприємстві. Порядок визначення надпланових цілоденних, внутрізмінних і непродуктивних втрат робочого часу. Об'єктивні і суб'єктивні причини утворення їх. Визначення резервів випуску продукції за рахунок скорочення втрат робочого часу.

Система узагальнюючих, індивідуальних і допоміжних показників продуктивності праці. Порядок розрахунку їх. Фактори зміни середньорічного, середньоденного і середнього динного виробітку. Методика розрахунку резервів зростання продуктивності праці.

Порядок визначення трудомісткості продукції. Взаємозв'язок показників трудомісткості продукції і продуктивності праці. Методика аналізу трудомісткості продукції. Фактори змін її рівня. Визначення резервів зниження трудомісткості продукції.

Факторні моделі зміни прибутку на одного працівника. Методика розрахунку їхнього впливу.

Значення і завдання аналізу фонду заробітної плати. Визначення абсолютного і відносного відхилення у фонді заробітної плати. Причини змінювання змінної і постійної зарплати. Аналіз рівня оплати праці персоналу підприємства з урахуванням інфляції. Вивчення співвідношення між темпами зростання продуктивності праці і рівня її оплати. Показники ефективності використання фонду оплати праці. Фактори змін їхнього рівня.

Тема 3. Аналіз забезпеченості та ефективності використання основних засобів

Аналіз динаміки і структури основних засобів. Класифікація основних засобів. Вивчення їхнього руху і технічного стану. Визначення забезпеченості підприємства основними засобами. Показники забезпеченості підприємства основними виробничими засобами.

Аналіз інтенсивності й ефективності використання основних засобів. Показники ефективності й інтенсивності використання основних засобів.

Порядок їх розрахунку. Фактори зміни рентабельності і фондovіддачі основних засобів, у т.ч. машин і обладнання. Методика визначення їхнього впливу на рівень фондovіддачі, рентабельності фондів та випуск продукції.

Аналіз використання виробничих потужностей підприємства. Значення і завдання аналізу. Фактори зміни виробничої потужності. Показники її використання і фактори, що визначають їхній рівень.

Аналіз використання машинно-тракторного парку і вантажного автотранспорту. Показники, що характеризують ступінь екстенсивного і інтенсивного завантаження тракторного парку. Фактори, що впливають на обсяг робіт тракторного парку та методика їх визначення. Аналіз використання вантажних автомобілів. Показники, що використовуються для оцінки ступеня використання машин протягом року. Структурно-логічна факторна модель обсягу вантажообігу.

Резерви підвищення ефективності використання основних засобів, тракторного парку і вантажного автотранспорту. Підрахунок резервів підвищення фондovіддачі. Підрахунок резервів підвищення фондорентабельності. Підрахунок резервів збільшення виробітку тракторів. Підрахунок резервів збільшення обсягу тракторних робіт. Підрахунок резервів збільшення обсягу вантажообігу.

Тема 4. Аналіз оборотних активів та ефективності їх використання

Завдання та інформаційне забезпечення аналізу. Аналіз наявності та руху оборотних активів. Аналіз складу і структури оборотних активів. Аналіз руху оборотних активів. Рівень забезпеченості підприємства сировиною і матеріалами.

Аналіз стану та використання виробничих запасів. Оцінка стану виробничих запасів. Аналіз інтенсивності використання виробничих запасів. Показники , що характеризують інтенсивність використання виробничих запасів підприємства. Коефіцієнт оборотності виробничих запасів. Коефіцієнт закріплення виробничих запасів. Тривалість (період) обороту запасів.

Аналіз ефективності використання оборотних активів. Система узагальнюючих та індивідуальних (часткових) показників, що використовуються для оцінювання ефективності використання оборотних активів. Методика розрахунку їх аналізу. Факторний аналіз матеріаловіддачі продукції. Факторний аналіз матеріаломісткості продукції. Аналіз впливу оборотних активів на виробничі результати підприємства.

Тема 5. Аналіз виробництва та реалізації продукції (робіт і послуг)

Значення та завдання аналізу виробництва та реалізації продукції, робіт і послуг. Загальна схема та послідовність проведення аналізу.

Система показників. Інформаційна база проведення аналізу. Аналіз обсягу виробництва та реалізації продукції в натуральному та вартісному вираженні.

Оцінка динаміки обсягу виробництва та реалізації продукції. Аналіз асортименту та структури випуску продукції.

Комплексний аналіз впливу асортименту та структурних зрушень на економічні показники роботи підприємства. Аналіз якості продукції та робіт. Показники якості, сортність та методика її аналізу.

Аналіз ритмічності роботи підприємства.

Оцінка резервів збільшення випуску та реалізації продукції.

Тема 6. Аналіз витрат виробництва і собівартості продукції

Значення, завдання, інформаційне забезпечення аналізу витрат підприємства. Класифікація видів витрат і об'єктів аналізу. Методика аналізу загальної суми витрат підприємства. Методика аналізу структури витрат підприємства. Оперативний аналіз витрат підприємства. Аналіз витрат підприємства за видами діяльності. Використання функціонально-вартісного аналізу при аналізі витрат підприємства. Визначення резервів зниження витрат підприємства.

Значення, завдання та система інформаційного забезпечення аналізу собівартості продукції (робіт, послуг). Система показників рівня витрат і собівартості продукції. Напрямки аналізу витрат на підприємстві за їх елементами та статтями калькуляції, за залежністю від обсягу виробництва, за місцями виникнення витрат, за об'єктами калькуляції тощо. Особливості аналізу прямих і непрямих витрат. Аналіз собівартості продукції за статтями витрат. Аналіз комплексних статей витрат. Аналіз собівартості окремих виробів. Підрахунок резервів зменшення собівартості продукції (робіт, послуг).

Тема 7. Аналіз фінансових результатів і рентабельності підприємства

Значення, завдання й система інформаційного забезпечення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. Методика аналізу динаміки та складу фінансових результатів підприємства. Аналіз доходів і витрат підприємства.

Аналіз фінансових результатів від операційної діяльності підприємства. Аналіз впливу факторів на зміну прибутку від реалізації продукції.

Аналіз доходів і витрат. Доходи від звичайної діяльності. Доходи від надзвичайних подій (надзвичайні доходи). Аналіз складу витрат.

Аналіз розподілу прибутку підприємства. Схема розподілу й використання прибутку. Визначення суми чистого прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства. Фактори, які впливають на розмір чистого прибутку.

Аналіз та оцінка рентабельності підприємства. Показники рентабельності продукції (рентабельності продажу). Факторний аналіз рентабельності продукції. Показники рентабельності щодо активів. Рентабельність по відношенню до власного капіталу та зобов'язань. Показники рентабельності витрат і продукції. Вплив факторів на зміну валової рентабельності. Факторний аналіз рентабельності активів.

Методика підрахунку резервів збільшення суми прибутку та рентабельності.

Тема 8. Аналіз фінансового стану підприємства

Значення, завдання та інформаційна база аналізу фінансового стану підприємства. Аналіз динаміки, складу і структури активів підприємства та джерел їхнього фінансування. Горизонтальний і вертикальний аналіз майна підприємства і джерел його утворення. Показники структури джерел коштів підприємства.

Аналіз фінансової стійкості підприємства. Аналіз абсолютних і відносних показників фінансової стійкості підприємства. Типи оцінки фінансової стійкості підприємства. Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства.

Аналіз ліквідності й платоспроможності підприємства. Методика аналізу ліквідності балансу підприємства. Методика розрахунку показників ліквідності підприємства. Основні ознаки та показники платоспроможності.

Аналіз ефективності використання оборотних коштів підприємства. Показники, що характеризують стан оборотних коштів. Показники ефективності використання оборотних коштів. Методика розрахунку.

Тема 1. Аналіз використання земельних ресурсів

1. Аналіз використання земельних ресурсів.
2. Аналіз ефективності використання сільськогосподарських угідь.

Резерви їх підвищення.

3. Аналіз галузевої структури (спеціалізації) підприємства.
4. Аналіз інтенсивності виробництва.

1. Аналіз використання земельних ресурсів

Земля – основний і незамінний ресурс сільськогосподарського виробництва, один з найважливіших складових **ресурсного потенціалу** аграрного формування, який, крім землі, включає трудові ресурси, основні та оборотні засоби (основний і оборотний капітал). Наявний ресурсний потенціал, якісні його параметри та раціональне поєднання в процесі господарської діяльності є вихідною передумовою виробництва конкурентоспроможної продукції. Аналіз і покликаний дати інформацію для обґрунтування управлінських рішень з погляду того, які виробничі ресурси потрібно придбати (залучити, побудувати тощо), щоб разом з наявними досягти від їх використання максимального ефекту, не завдаючи шкоди навколишньому природному середовищу, поліпшуючи умови праці та життя людей. Зауважимо, що земельна площа є базовим ресурсом, а саме він визначає формування інших ресурсів.

Раціональне використання землі для України було, є і буде однією з найважливіших народногосподарських завдань, стрижневим питанням її незалежності і добробуту. Тому актуальним є питання меліорації земель, охорони їх від ерозії, недопущення необґрунтованого відведення земель для несільськогосподарського виробництва тощо. Організація використання земель повинна бути такою, щоб темпи приросту врожайності сільськогосподарських культур і збільшення валового виробництва продукції значно випереджали б

темпи скорочення сільськогосподарських угідь (ріллі) на одного жителя. Така необхідність підсилюється і тим, то сільськогосподарська продукція для України повинна бути одним із напрямів експорту (надходження валюти). Отже, раціональне використання землі є однією із складових загальної системи заходів щодо високоефективного ведення господарства, а аналіз використання — однією з найважливіших ланок всієї економіко-аналітичної роботи.

Завдання аналізу полягає в тому, щоб всемірно сприяти найповнішому і найефективнішому використанню земельних угідь при постійному нарощуванні природної родючості й недопущенні шкоди навколишньому середовищу. Розроблені за результатами аналізу рекомендації мають забезпечувати повне й високоефективне використання усіх угідь незалежно від призначення і рівня їх освоєння. Найважливіші складові аналізу використання земельних угідь такі: визначення їх структури та шляхів її поліпшення; вивчення ступеня використання орних земель і обґрунтування їх розширення (скорочення), наявності науково обґрунтованих сівозмін і рівня їх освоєння; визначення технологічної, економічної, екологічної та соціальної ефективності використання земель і можливостей її підвищення.

Основними джерелами інформації для аналізу землекористування складу, структури і використання земельних угідь є: Земельний кодекс та інші нормативні документи про землекористування; Земельно-кадастрова книга підприємства, господарства, організації, установи; картографічні документи (грунтові карти, картограми, паспорт поля тощо); виробничі програми у галузі рослинництва та її виконання, перелік заходів щодо поліпшення земельних угідь та ін. Крім того, використовують статистичну звітність, дані бухгалтерського, оперативно-технічного, зокрема агрономічного обліку.

Земельні угіддя аграрних формувань об'єднують у дві основні групи — **сільськогосподарського** і **несільськогосподарського** призначення. До сільськогосподарських належать земельні угіддя, які систематично використовують для одержання сільськогосподарської продукції: рілля, багаторічні насадження, сіножаті та пасовища. Структура угідь залежить як від

рельєфу місцевості, так і від якості ґрунтів. Співвідношення угідь визначає спеціалізацію підприємства і його виробничий напрям. Зараз триває процес переведення (**трансформації**) частини несільськогосподарських угідь у сільськогосподарські. Поряд з цим і часто навіть у ширших масштабах певна частина угідь сільськогосподарського призначення відводиться під забудову міст, житла, промислових і культурно-побутових об'єктів, доріг, створення (розширення, відновлення) державних заповідних зон, природних заказників, виводиться з господарського обороту внаслідок ерозійних процесів та невмілого господарювання. При відсутності належного контролю це може призвести до абсолютного і відносного (з розрахунку на одного жителя) зменшення продуктивних угідь.

Тому при аналізі структури земельних ресурсів необхідно вивчити зміни у співвідношенні угідь сільськогосподарського і несільськогосподарського призначення, тенденції, темпи і причини цих змін, що дасть змогу не допустити або обмежити використання сільськогосподарських угідь, насамперед їх інтенсивної частини, для потреб, безпосередньо не пов'язаних з вирощуванням сільськогосподарських культур. Якщо ж таке явище мало місце, треба виявити його причини та розробити заходи щодо недопущення подібного у майбутньому. Важливе місце відводиться аналізу обґрунтування проєктів організації території (особливо при створенні фермерських господарств), розміщення будівель, споруд тощо, тобто, як і в інших випадках, аналіз використання земельних ресурсів повинен мати чітко виражену профілактичну спрямованість. Аналіз повинен закінчуватися обґрунтуванням найефективнішої трансформації угідь відповідно до природних умов, перспективної стратегії розвитку підприємства. У сучасних умовах досить активно змінюється структура землекористування, що зумовлено проведенням в Україні земельної реформи, яка передбачає зміну земельних відносин, а саме створення умов для раціонального використання та охорони земель. Головним напрямом земельної реформи повинне стати перетворення працівників села у власників землі, засобів виробництва та результатів своєї праці незалежно від конкретних умов.

Найбільшу питому вагу в структурі земельних угідь мають сільськогосподарські угіддя, які можна об'єднати у дві основні групи: **інтенсивні** (орні землі, багаторічні насадження, поліпшені сіножаті, культурні пасовища) та **екстенсивні** (малоцінні луки і пасовища). Завдання полягає в тому, щоб у процесі господарської діяльності забезпечити зростання площ інтенсивних земель за рахунок екстенсивних і якнайефективніше використовувати всі угіддя.

При аналізі використання земельних угідь найчастіше застосовують такі показники:

1. **Рівень освоєння земель** – відношення сільськогосподарських угідь до загальної земельної площі;
2. **Рівень розораності** – відношення площ ріллі до сільськогосподарських угідь ;
3. **Рівень розораності орних земель** – відношенням площі ріллі до суми площ ріллі, цілини і перелогів;
4. **Процент посівної площі від площі землі в обробітку** – відношенням площі посіву до ріллі;
5. **Питома вага природних кормових угідь в площі сільськогосподарських угідь.**

Ці показники тривалий час вважалися бажаними, оптимальними. Але з переходом до ринкових відносин економісти стали порівнювати ці показники з розораністю в західних фермерів, і виявилось, що на Заході майже половина площ не розорується, не засівається, а зайнята природними кормовими угіддями. Це робиться з метою захисту ґрунтів від водної, вітрової ерозії, але в них засіяний гектар дає не менше 50 – 60 ц зернових. Зусилля землекористувачів повинні спрямовуватись на поліпшення сільськогосподарських угідь, без чого неможливо підвищити їх продуктивність. Це стосується не тільки малоцінних, екстенсивних угідь, а й орних земель. Добиваються цього внесенням підвищених норм добрив, особливо органічних, вапнуванням, гіпсуванням, застосуванням прогресивних способів обробітку

грунту та іншими заходами. Тому в процесі аналізу визначають питому вагу поліпшених земель у загальній площі і стан контролю за здійсненням заходів щодо поліпшення угідь за строками, обсягом, вартістю, якістю, а також економічною і екологічною ефективністю.

Найефективнішим видом земельних угідь є **рілля**, від правильного використання якої залежать результати сільськогосподарського виробництва і соціальний розвиток підприємства. Значну питому вагу в структурі ріллі займають площі посіву сільськогосподарських культур, які аналізують в різних варіантах: в розрізі всіх сільськогосподарських культур, всередині кожної групи сільськогосподарських культур, по групах сільськогосподарських культур (зернові, технічні, картопля і овочі, сіяні кормові).

На відміну від показника загальної площі посівів, структура їх є рухомішим фактором. Як правило, вона не залишається постійною, а змінюється і вдосконалюється відповідно до попиту і пропозиції на певну продукцію, виробничого напрямку підприємства, врожайності різних культур, а також залежно від кліматичних умов. Рациональне використання ріллі передбачає добір найефективніших культур, які забезпечують найбільший вихід продукції при високій окупності витрат на їх виробництво. Для цього оцінюють **економічну ефективність сільськогосподарських культур**, використовуючи такі показники: для **товарних культур** – урожайність, собівартість продукції, прибуток з 1 га посіву, рівень рентабельності.

Аналізуючи економічну ефективність товарних сільськогосподарських культур, треба врахувати, що вона з року в рік змінюється внаслідок зміни врожайності культур, цін і витрат на 1 га посіву. За умови систематичного підвищення врожайності, поліпшення якості продукції і при стабільному попиті і цінах, підприємства можуть підвищувати економічну ефективність культур та використання землі. Для одержання об'єктивних даних згадані показники беруть у середньому за 3 – 5 років. Проте, слід постійно враховувати кон'юнктуру ринку, яка досить динамічна, особливо на плодоовочеву продукцію.

Економічну ефективність **кормових культур** оцінюють за показниками: вихід кормових одиниць перетравного протеїну або кормопротеїнових одиниць на 1 га посіву, їх собівартість та затрати праці на виробництво відповідної одиниці корму.

Детальний аналіз економічної ефективності вирощування окремих культур дає можливість поліпшити структуру посівних площ.

2. Аналіз ефективності використання сільськогосподарських угідь. Резерви їх підвищення

Для оцінки ефективності використання земельних ресурсів застосовується система узагальнюючих, індивідуальних і допоміжних показників.

Узагальнюючі показники - це вартість виробленої продукції (у тому числі рослинництва), вихід кормових одиниць, розмір прибутку на 100 га сільськогосподарських угідь (по 100-бальній кадастровій оцінці).

Індивідуальні показники — це врожайність культур, вихід продукції в кормових одиницях з 1 га окремих угідь, обсяг виробництва молока, м'яса на 100 га порівняльних сільгоспугідь. Порівняльна (кадастрова) площа визначається множенням площі кожного виду угідь на бал ґрунту і діленням отриманого результату на 100.

Допоміжні показники — це собівартість продукції, фондомісткість, трудомісткість, прибутковість 1 га землі, окупність витрат (відношення вартості продукції, отриманої з 1 га, до середніх витрат на 1 га). У процесі аналізу спочатку вивчається динаміка перерахованих показників, виконання плану по їхньому рівні, проводиться міжгосподарський порівняльний аналіз (табл.). Потім виявляють фактори і резерви підвищення ефективності використання земельних ресурсів. В результаті аналізу даних таблиці 3.1.2., можна зробити висновок, що у звітному році показники ефективності використання землі покращились. Про це свідчать плюсові відхилення по всіх показниках.

Аналізоване господарство навіть у порівнянні з передовим господарством району має кращі показники. Так, прибуток на 100 га сільськогосподарських угідь більший на 1,2 тис. грн. та виробництво молока є більшим на 59,2 ц в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Всі інші показники є дещо нижчими, тому необхідно використати всі можливі резерви для підвищення ефективності використання землі.

Одним з найважливіших факторів підвищення ефективності використання земель є **розширене відтворення родючості ґрунту**. Науці і практиці відомі засоби швидкого (регулювання вологості ґрунтів, внесення швидкодіючих мінеральних добрив, її розпушування) і довгострокового впливу на ґрунт (систематичне збагачення ґрунту органічними добривами, вапнування кислих ґрунтів, меліорація земель, що мають несприятливі природні властивості).

Істотним фактором підвищення продуктивності земель є **регулювання водного режиму**: відвід фільтраційних вод у вологі роки і зрошення в посушливу пору. Меліорація - невід'ємний і могутній засіб підвищення стійкості і продуктивності землеробства.

Важливою умовою охорони і раціонального використання землі є **система заходів щодо захисту ґрунту від водної і вітрової ерозії**: мінімальна і безвідвальна обробка ґрунту, ґрунтозахисні сівозміни з стрічковим розміщенням посівів і парів.

Одним з факторів підвищення продуктивності земель є **боротьба з переущільненням ґрунтів**. Під впливом важких колісних тракторів, збиральної і транспортної техніки рівень ущільнення значної частини орних земель перевищує оптимальний. У таких умовах коренева система рослин слабо функціонує, у результаті чого погіршується їхня життєдіяльність, підвищується засміченість полів, що приводить до значного недобору врожаю. Ущільнення земель зменшується при використанні більш легкої техніки, широкозахватних ґрунтообробних машин. Необхідно також через кожні 3-4 роки рихлити ґрунт на глибину 50—80 див. без обороту шару.

Великий вплив на підвищення продуктивності земель робить **боротьба з бур'янами і шкідниками сільськогосподарських культур**. По оцінці фахівців, потенційні втрати врожаю з цієї причини складають до 35%. Основні способи захисту рослин - біологічні, механічні і хімічні. Перші два — екологічно безпечні. Однак останнім часом стає усе більш очевидним нахил у бік застосування хімічних засобів, небезпечних для людини і природи. Їх бажано застосовувати тільки в тих випадках, коли вичерпані альтернативні варіанти, зокрема біологічні методи.

Підвищенню ефективності використання земельного фонду сприяє **вапнування кислих і гіпсування засолених ґрунтів**. За підрахунками фахівців, через несприятливу кислотність ґрунту утрати врожаю щорічно складають близько 10%.

Подальше підвищення продуктивності угідь тісно пов'язане з **кардинальним поліпшенням природних кормових угідь-косовиць і пасовищ**, що займають значну питому вагу в загальній площі сільськогосподарських угідь. Як свідчить досвід передових господарств, інтенсивні форми луківництва, створення багаторічних культурних пасовищ можуть дати не менший ефект, чим перетворення їх у рілля. Підвищенню ефективності використання земель сприяють також застосування інтенсивних технологій вирощування культур, використання більш врожайних районованих сортів, удосконалювання структури посівів, проведення всіх польових робіт в оптимальний термін, підвищення кваліфікації працівників, культури землеробства і т.д.

3. Аналіз галузевої структури (спеціалізації) підприємства

Спеціалізація — це переважаючий розвиток кількох або однієї галузі з метою масового виробництва ряду чи одного виду продукції з урахуванням

природо-економічних умов певної зони. Вона визначає напрям розвитку сільського господарства і сприяє концентрації певної продукції по природо-економічних зонах і певних підприємствах навіть по окремих виробничих підрозділах.

В Україні розвиток і розміщення сільського господарства, формування сільськогосподарських зон та їх спеціалізація здійснюються згідно з дією об'єктивних економічних законів і спрямовані на збільшення виробництва сільськогосподарської продукції з одиниці земельної площі, підвищення товарності виробництва, зниженні собівартості продукції, підвищенні рентабельності виробництва. Таким чином, спеціалізація – це форма суспільного поділу праці як між галузями і сферами суспільного виробництва, так і в середині галузі на всіх стадіях виробничого процесу. Наприклад, спеціалізація підприємств та їх підрозділів являє собою господарський, міжгосподарський, внутрішньогосподарський поділ праці.

Внутрішньогосподарська спеціалізація – це поділ праці за виробничими підрозділами (цехами, бригадами, фермами, ланками). Виробнича спеціалізація підприємства визначається за основними товарними галузями і продуктами, які забезпечують найбільшу виручку від реалізації. Отже, основним показником, що характеризує спеціалізацію підприємства, є **структура товарної продукції**, допоміжними – структура валової продукції, посівних площ, основних виробничих фондів, поголів'я худоби та ін.

Коефіцієнт спеціалізації визначає її рівень, за формулою:

$$K_c = \frac{100}{\sum_{i=1}^n \frac{P_i}{P}} (2i-1),$$

де $\sum \frac{P_i}{P}$ - сума питомої ваги товарної продукції окремих галузей або продукції;

i – порядковий номер окремих видів товарної продукції за питомою вагою в ранжированому ряді.

Значення коефіцієнта спеціалізації може коливатися від 0 до 1. Рівень коефіцієнта менше 0,2 свідчить про слабку ступінь спеціалізації, від 0,2 до 0,4 – про середню, від 0,4 до 0,6 – високу, вище 0,6 – про поглиблену спеціалізацію.

4. Аналіз інтенсивності виробництва

Розширене відтворення в сільському господарстві здійснюється в двох формах – екстенсивній та інтенсивній. Якщо обсяг виробництва продукції зростає за рахунок розширення посівної площі або збільшення поголів'я тварин, то така форма розширеного відтворення є екстенсивною. Якщо ж виробництво продукції зростає за рахунок підвищення урожайності сільськогосподарських культур та підвищення продуктивності тварин, то така форма розширеного відтворення є інтенсивною. В сучасних умовах головним шляхом зростання виробництва є інтенсифікація сільського господарства, коли зростання виробництва продукції досягається шляхом додаткових вкладень капіталу на 1 га використовуваної землі, шляхом вдосконалення технології і організації виробництва.

Для проведення аналізу інтенсифікації сільського господарства визначають і детально вивчають такі дві групи показників:

- показники, що характеризують рівень інтенсивності виробництва;
- показники, що характеризують економічну ефективність інтенсифікації.

Показники **рівня інтенсивності виробництва** поділяються на вартісні і натуральні.

Вартісні показники такі:

1. Вартість основних виробничих фондів на 1 га сільськогосподарських угідь;
2. Сума виробничих витрат на 1 га сільськогосподарських угідь.

Натуральні показники такі:

1. Енергетичні ресурси в кінських силах на 100 га сільськогосподарських угідь;
2. Кількість умовних еталонних тракторів на 100 га ріллі;
3. Щільність поголів'я тварин на 100 га сільськогосподарських угідь;
4. Кількість внесених добрив на 1 га ріллі.

Зростання цих показників означає підвищення рівня інтенсивності виробництва. Показники, що характеризують **економічну ефективність інтенсифікації**, також поділяються на вартісні і натуральні. **Вартісні** показники такі:

1. Вартість валової сільськогосподарської продукції в порівнянних цінах (або товарної продукції в оцінці по фактичних цінах реалізації)

На 1 га сільськогосподарських угідь (характеризує ефективність використання землі);

- на 1 гривню основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення (фондовіддача, характеризує ефективність використання основних засобів);

- на одного середньорічного працівника, що приймає участь у сільськогосподарському виробництві (характеризує рівень продуктивності праці);

2. Сума прибутку на 1 (або 100) га сільськогосподарських угідь;

3. Рівень рентабельності підприємства.

Натуральні економічні показники рівня економічної ефективності інтенсифікації такі:

1. Рівень урожайності сільськогосподарських культур;

2. Рівень продуктивності тварин.

Зростання цих показників означає підвищення економічної ефективності інтенсифікації. Під час оцінки інтенсифікації виробництва порівнюють темпи росту показників економічної ефективності інтенсифікації та показників рівня інтенсивності виробництва. Для підприємства важливо, щоб темпи росту показників економічної ефективності були вищі за темпи росту показників рівня інтенсивності виробництва. Така інтенсифікація є ефективною. Але щоб виявити тенденцію змін названих груп показників потрібно брати їх середнє значення за 3 – 5 років.

Тема 2. Аналіз трудових ресурсів, продуктивності і оплати праці

1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу.
2. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами.
3. Аналіз ефективності використання робочого часу.
4. Аналіз продуктивності праці.
5. Аналіз використання фонду оплати праці.

1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу

У період ринкових відносин суттєво зростає роль трудових ресурсів, оскільки це частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає певній сфері діяльності. Господарські процеси неможливі без забезпеченості робочою силою та ефективним її використанням. Робоча сила – це найактивніший чинник процесу виробництва. Виходячи з цього, від забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами та ефективного їх використання залежать організаційно-технічний рівень виробництва, імідж підприємства, його фінансова стабільність, усі економічні показники діяльності підприємства. Тому аналіз трудових ресурсів у ринкових умовах набуває особливої актуальності, оскільки робоча сила має вартісну оцінку, а отже, є конкурентною на ринку праці.

Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та ефективного їх використання знаходиться у взаємозв'язку з аналізом виробленої продукції та її реалізації, трудоміскістю, використанням робочого часу. Крім того, аналіз праці та заробітної плати дає можливість детально вивчити використання робочої сили під час виробництва продукції, повніше висвітлити втрати робочого часу та визначити резерви підвищення продуктивності праці.

Виходячи з цього, під час проведення аналізу повинні бути вирішені такі основні завдання:

- оцінка забезпеченості підприємства та його підрозділів робочою силою, її склад, стан, рух, професійний рівень;

- аналіз використання робочого часу;
- оцінка рівня продуктивності праці, чинники її зростання;
- аналіз складу і структури фонду оплати праці;
- аналіз впливу чинників на відхилення витрат по оплаті праці;
- оцінка співвідношення між темпом зростання продуктивності праці і темпом зростання середньої заробітної плати;
- оцінка впливу трудових чинників на обсяг реалізації продукції;
- аналіз рентабельності персоналу.

У процесі аналізу визначаються причини негативного впливу на рівень організації праці, зокрема забезпеченості кадрами, використання робочого часу, що негативно вплинули на зростання продуктивності праці і виявляється резерв збільшення продуктивності праці, а також резерв зростання випуску продукції. Для вирішення цих питань джерелами інформації є форми статистичної звітності:

- форма № 1-підприємство “Звіт про основні показники діяльності підприємства” (додаток А5, А6) ;
- форма № 1-П “Звіт по продукції”;
- форма № 2 “Звіт про фінансові результати діяльності підприємства” (додаток А3);
- форма № 1-П-НПП “Звіт про виробництво промислової продукції” ;
- форма 1-ПВ “Звіт з праці”(додаток А7);
- форма № 3-ПВ “Звіт про використання робочого часу” (додаток А8, А9);
- форма № 6-ПВ “Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання”.

Крім перерахованих форм статистичної звітності, при аналізі використовуються дані відділу кадрів, показники бухгалтерської й оперативної звітності та дані бізнес-плану.

2. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами

При загальній оцінці забезпеченості підприємства трудовими ресурсами характеризується фактична та середньоспискова чисельність персоналу відповідно до потреб підприємства, визначається склад і структура персоналу підприємства, забезпеченість підприємства окремими категоріями працівників, рух робочої сили, професійно-кваліфікаційний рівень персоналу, який залежить від їх віку, стажу роботи, освіти та ін. На першому етапі аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами фактичну чисельність усього персоналу, у том числі працівників основної діяльності, тобто тих, хто безпосередньо бере участь у виготовленні продукції і невиробничий персонал, що зайнятий в обслуговуючих та інших господарствах, порівнюють із розрахунковими показниками, чи показниками минулого року та визначають абсолютне відхилення. Слід зазначити, що в склад працівників основної діяльності входять такі категорії працівників: робітники, учні, інженерно-технічні працівники (ІТП), молодший обслуговуючий персонал (МОП) та персонал охорони.

Під час проведення аналізу виявляється надлишок або нестача кадрів та причини цих відхилень. Однак при такому простому співставленні не враховується вплив зміни чисельності на виконання завдання з продуктивності праці. Зменшення чисельності по категорії “робітники” може бути або економією, або недобором робітників. Якщо економія є позитивним моментом, то недобір викликає негативний вплив на виконання завдання з виробництва продукції. Тому при аналізі забезпеченості підприємства трудовими ресурсами по категорії “робітники” розраховують відносне відхилення, яке обчислюється як різниця між фактичними даними та скорегованими даними. Коригування чисельності робітників відбувається за допомогою прийому перерахунку. Таке відносне відхилення характеризує надлишок або економію, недобір робітників і виявляє вплив зміни чисельності на рівень продуктивності праці.

Наступним етапом аналізу трудових ресурсів є перевірка руху робочої сили, тому що склад працівників на підприємстві постійно змінюється. Це обумовлено переведенням на інші посади, виходом на пенсію, звільненням

робітників за власним бажанням, скороченням штатів, прийманням нових працівників у зв'язку з розширенням виробництва. Слід зазначити, що висока плинність кадрів підприємства може викликати додаткові витрати на підготовку нових робітників, що у свою чергу може здержувати обсяги виробництва та знижувати продуктивність праці. На практиці виділяється два види обороту:

- необхідний – під час якого діють об'єктивні причини виробництва та управління;

- надмірний – під час якого рух робітників відбувається в результаті звільнень за порушення трудової дисципліни, прогули, низької кваліфікації та ін.

Аналіз руху робочої сили проводиться за допомогою таких коефіцієнтів:

Коефіцієнт прийому = відношення кількості прийнятого персоналу на роботу до середньоспискової чисельності персоналу;

Коефіцієнт вибуття = відношення кількості звільнених робітників до середньоспискової чисельності персоналу;

Коефіцієнт плинності кадрів = відношення кількості звільнених за власним бажанням та порушенням трудової дисципліни до середньоспискової чисельності персоналу;

Коефіцієнт стабільності персоналу = відношення кількості працівників, що працювали цілий рік до середньоспискової чисельності персоналу;

Коефіцієнт загального обороту = відношення кількості прийнятого персоналу на роботу + кількість звільнених робітників до середньоспискової чисельності персоналу.

Наведені показники не можуть давати детальної характеристики використання трудових ресурсів, вони не впливають прямим шляхом на збільшення обсягу виробництва, оскільки випуск продукції залежить від затраченої праці на її виготовлення, тобто величини робочого часу, тому наступним етапом аналізу є вивчення ефективності використання робочого часу.

3. Аналіз ефективності використання робочого часу

Ефективне використання робочої сили насамперед залежить від економного і раціонального використання робочого часу. Зменшення втрат робочого часу сприяє кращому використанню трудових ресурсів і як наслідок сприяє зростанню продуктивності праці, тому метою аналізу використання робочої сили є не тільки виявлення втрат робочого часу, а й розробка заходів щодо скорочення таких втрат, організація більш ритмічної роботи підприємства, забезпечення техніки безпеки й охорони праці та покращення трудової дисципліни. При складанні завдання по праці визначається чисельність робітників, число днів, які вони повинні відпрацювати та тривалість робочого дня. Визначення тривалості робочого періоду в днях залежить від кількості вихідних і святкових днів, кількості днів відпустки, тимчасової непрацездатності, неявок на роботу тощо. Тривалість робочого дня робітника визначається нормативною величиною встановленого робочого тижня, часу простою протягом робочого дня, неповного робочого дня та інших скорочень робочого дня, передбачених законом. Виходячи з вищенаведеного, фонд робочого часу обчислюється за формулою:

$$\text{ФРЧ} = \text{Ч} \times \text{Д} \times \text{Т}, \quad (1)$$

де ФРЧ – фонд робочого часу;

Ч - середньоспискова чисельність робітників;

Д - кількість днів, відпрацьованих одним робітником;

Т – середня тривалість робочого дня.

На підставі наведеної формули (1) можна визначити вплив певних чинників на зміну фонду робочого часу. З цією метою за допомогою прийому елімінування (прийом ланцюгових підстановок) проведемо аналіз використання робочого часу.

Для виявлення конкретних причин втрат робочого часу необхідно порівняти дані балансу робочого часу за попередній та звітний рік, оскільки як цілодобові простої можуть бути викликані за провиною робітника, так і за

провиною підприємства. Крім того, втрати робочого часу, що пов'язані з відхиленням від нормальних умов роботи та випуском забракованої продукції (в людино-годинах) можна визначити як частину від ділення заробітної плати, що нарахована у вигляді доплати за відхилення від нормальних умов і заробітної плати, що виплачена за виробництво забракованої продукції на середньогодинну заробітну плату одного робітника. Визначення сумарної величини всіх втрат робочого часу в людино-годинах у цілому по підприємству та середньогодинного випуску продукції дають змогу розрахувати обсяг недоодержаної продукції. Слід мати на увазі, що втрати робочого часу не завжди ведуть до зменшення обсягів виробництва, оскільки можуть бути компенсовані зростанням інтенсивності праці робітників. Тому наступним етапом аналізу ефективності використання трудових ресурсів є аналіз продуктивності праці.

4. Аналіз продуктивності праці

Одним із найважливіших якісних показників, що відображають ефективність виробництва і діяльність підприємства, є показник продуктивності праці. Рівень продуктивності праці характеризується системою узагальнюючих та допоміжних показників і залежить від технічного рівня виробництва, рівня організації праці та управління, від якості сировини та інших матеріальних ресурсів і т. ін. На практиці продуктивність праці характеризується кількістю продукції в грошовому або натуральному виразі, яка вироблена одним робітником (працівником) за одиницю робочого часу (рік, квартал, місяць, добу, годину). Зворотною характеристикою продуктивності праці є трудомісткість - це кількість робочого часу, витраченого на виробництво одиниці продукції.

Вимірюється продуктивність праці в натуральних, трудових і вартісних вимірниках. Для трудових вимірників використовують нормо-дні, нормо-години та інші вимірники часу. Вартісний вимірник може використовуватись для порівняння продуктивності праці по окремих підприємствах та галузях у

динаміці за окремі періоди, тому він є найпоширенішим і придатним для оцінки продуктивності праці на будь-якому підприємстві. Методика проведення аналізу продуктивності праці передбачає:

- оцінку рівня та динаміки продуктивності праці;
- визначення, під впливом яких чинників відбуваються зміни в рівні продуктивності праці;
- виявлення резервів підвищення рівня продуктивності праці.

З метою поглибленого аналізу проводиться визначення середньогодинного виробітку як одного з основних показників продуктивності праці та чинника, від якого залежить рівень середньогодинного або середньорічного виробітку працівників. Величина цього показника залежить від тих чинників, що пов'язані зі зміною трудомісткості продукції та її вартісної оцінки. У свою чергу, чинники, що впливають на продуктивність праці можна поділити на дві групи:

- 1) технічний рівень виробництва, рівень організації виробництва, непродуктивні витрати часу у зв'язку з браком виробництва;
- 2) чинники, пов'язані зі зміною обсягу виробництва продукції у вартісній оцінці у зв'язку зі зміною структури цієї продукції.

На першому етапі аналізу продуктивності праці необхідно дати оцінку рівня та динаміки продуктивності праці (табл. 1).

Окрім цього, слід зазначити, що рівень продуктивності праці одного робітника (працівника) доцільно порівнювати із середньогалузевим рівнем або з підприємствами-конкурентами, які випускають аналогічну продукцію. Таке порівняння сприятиме виявленню резервів підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

Аналіз рівня та динаміки продуктивності праці

№ з/п	Показники	Базисний період	Звітний період	Відхилення	
				Абсолютне (+;-)	Відносне, %
1.	Обсяг валової продукції, тис. грн.				
2.	Середньоспискова чисельність персоналу основної діяльності, осіб				
3.	Середньоспискова чисельність робітників, осіб				
4.	Загальна кількість днів, відпрацьованих усіма робітниками, люд.-дні.				
5.	Загальна кількість годин, відпрацьованих усіма робітниками, люд.-годин.				
6.	Середнє число днів відпрацьованих одним робітником, дні (ряд. 4 : ряд. 3)				
7.	Середня тривалість робочого дня, години (ряд. 5 : ряд. 4)				
8.	Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн. (ряд. 1 : ряд. 2)				
9.	Середньорічний виробіток одного робітника, тис. грн. (ряд. 1 : ряд. 3)				
10.	Середньоденний виробіток одного робітника, тис. грн. (ряд. 1 : ряд. 4)				
11.	Середньогодинний виробіток одного робітника, тис. грн. (ряд. 1 : ряд. 5)				

Наступним етапом аналізу продуктивності праці є визначення впливу чинників на рівень продуктивності праці одного працівника. Оскільки між розглянутими вище середніми показниками існує взаємозв'язок, то його можна відобразити за допомогою такої формули:

$$V_{п.о.д.} = П_{в.р.} \times D_p \times T \times V_{п.р.}, \quad (2)$$

де, $V_{п.о.д.}$ – виробіток продукції на одного працівника основної діяльності;

$П_{в.р.}$ – питома вага робітників у загальній чисельності працівників;

D_p – середня кількість днів, відпрацьованих одним робітником;

T – середня тривалість робочого дня;

В_{п.р.} – середньогодинний виробіток продукції на одного робітника.

На підставі наведеної формули 2 можна визначити вплив певних чинників на зміну виробітку продукції одного працівника основної діяльності. З цією метою за допомогою прийому елімінування (прийом ланцюгових підстановок) проведемо аналіз впливу чинників на продуктивність праці одного працівника.

Аналіз ефективного використання трудових ресурсів на підприємстві та рівня продуктивності праці необхідно розглядати в тісному зв'язку з оплатою праці. Тому наступним етапом аналізу є аналіз використання фонду заробітної плати.

5. Аналіз використання фонду оплати праці

Зі зростанням продуктивності праці утворюються реальні передумови для підвищення рівня її оплати. При цьому кошти на оплату праці потрібно використовувати так, щоб темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання її оплати. Тільки за таких умов утворюються можливості для нарощування темпів розширеного відтворення. У зв'язку з вищенаведеним аналіз використання коштів на оплату праці на кожному підприємстві набуває великого значення. Склад витрат на оплату праці формується із великої кількості елементів. Тому при загальному аналізі доцільно вивчати найбільш суттєві елементи, які складають основу фонду оплати праці. При тематичному аналізі коло елементів може бути розширено. Фонд оплати праці штатних працівників підприємства складається з фонду:

- основної заробітної плати – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (посадових обов'язків, виробітку, нормо-годин);
- додаткової заробітної плати – це винагорода за працю понад установленої норми, за трудові успіхи та винахідливість, а також за особливі умови праці;
- інших заохочувальних та компенсаційних витрат – це виплати, які включають винагороди за підсумком роботи, премії, компенсаційні та інші

грошові і матеріальні виплати, що непередбачені актами чинного законодавства.

Загальна оцінка фонду оплати праці та її використання починається з оцінки зміни його обсягу. Для цього передовсім необхідно розрахувати абсолютне відхилення фактично використаної заробітної плати з її розміром за попередній період або базовий загалом і за групами персоналу на підприємстві і відносне відхилення, яке обчислюється шляхом порівняння фактичного фонду заробітної плати з скоригованим за допомогою прийому перерахунку на індекс обсягу реалізації. При цьому необхідно враховувати, що коригується тільки змінна частина фонду заробітної плати, яка змінюється пропорційно обсягу реалізації продукції – це зарплата по категорії “робітники”.

Наступним етапом аналізу є визначення впливу чинників на відносне відхилення по витратах на оплату праці робітників.

Аналіз причин відносного відхилення з оплати праці робітників передбачає за допомогою прийому елімінування (прийом ланцюгових підстановок) визначити вплив двох чинників, а саме:

- зміни чисельності робітників;
- зміни середньої заробітної плати одного робітника.

Після надання загальної оцінки використання фонду оплати праці та виявлення впливу чинників на зміну фонду оплати праці по категоріях персоналу необхідно також визначити відповідність між темпами зростання середньої заробітної плати і продуктивності праці. Це один із стратегічних чинників розвитку темпів розширеного відтворення, одержання прибутку і рентабельності виробництва, тому потрібно, щоб темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання її оплати. Якщо такого принципу не дотримуватись, то перевитрачається фонд заробітної плати, підвищується собівартість продукції і, відповідно, зменшується сума прибутку.

Під час поглиблення аналізу середньорічної оплати праці одного працівника потрібно мати на увазі, що вона залежить від кількості відпрацьованих днів одним працівником за рік і від середньоденної оплати

одного працівника, а середньоденна оплата праці залежить від середньої тривалості робочого дня і середнього динної оплати одного працівника. Отже, середньорічна оплата праці одного працівника залежить від таких факторів:

- Кількість відпрацьованих днів одним працівником за рік;
- Середня тривалість робочого дня, годин;
- Середнього динна оплата праці одного працівника, грн.

Вплив факторів на зміну річного заробітку працівника визначають прийомом ланцюгових підстановок або абсолютних різниць. Збільшення річного заробітку одного працівника досягається шляхом покращення коефіцієнта використання річного фонду робочого часу, коефіцієнта використання робочого часу зміни, а також шляхом економічно обґрунтованого підвищення оплати праці однієї людино години. Темпи зростання кількості виробленої продукції за одну людино годину повинні випереджувати темпи зростання оплати однієї людино години. Аналіз використання фонду оплати праці по господарству в цілому, галузях і категоріях працівників не розкриває повністю причин перевитрат чи економії коштів, не дає можливості розробити конкретні міроприємства по усуненню виявлених недоліків. А тому для більш глибокого аналізу необхідно дослідити використання фонду оплати праці по видах продукції. На фонд оплати праці по кожному виду продукції впливають два фактори:

- Валовий вихід продукції;
- Пряма оплата праці на одиницю продукції.

Обидва фактори впливають прямопропорційно. Їх вплив на зміну фонду оплати праці визначають методом ланцюгових підстановок або методом різниць. Збільшення фонду оплати праці за рахунок збільшення валового виходу продукції є закономірним і економічно виправданим, а за рахунок зростання оплати праці на 1 ц є небажаним, бо впливає на зростання собівартості продукції і є перевитратою.

Оскільки фонд заробітної плати персоналу тісно пов'язаний з обсягом виробництва, реалізації продукції та продуктивністю праці проведемо аналіз співвідношення продуктивності праці і середньої заробітної плати (табл.2).

Таблиця 2

Співвідношення темпів росту продуктивності праці і заробітної плати

Показники	20__ р.	20__ р.	20__ р.
Виробництво валової продукції на одного середньорічного працюючого, грн			
Індекс змін (до базисного періоду)			
Середньорічна заробітна плата одного працюючого, грн			
Індекс змін (до базисного періоду)			
Коефіцієнт випередження			

Індекс заробітної плати ($I_{\text{зп}}$) визначається відношенням середньої заробітної плати за звітний період до середньої заробітної плати в базисному періоді. Аналогічно обчислюється *індекс продуктивності праці*:

$$I_{\text{оп}} = \frac{\text{ОП}_1}{\text{ОП}_0}; I_{\text{пп}} = \frac{\text{ПП}_1}{\text{ПП}_0}. \quad (3)$$

Коефіцієнт випередження визначається за формулою:

$$K_{\text{вип}} = \frac{I_{\text{пп}}}{I_{\text{оп}}}. \quad (4)$$

Для визначення суми економії (-E) чи перевитрати (+E) фонду заробітної плати в зв'язку зі зміною співвідношення між темпами зростання продуктивності праці і її оплати можна використати наступну формулу:

$$\pm E_{\text{фон}} = \text{ФОП}_1 \times \frac{I_{\text{оп}} - I_{\text{пп}}}{I_{\text{оп}}}. \quad (5)$$

З огляду на вищенаведене, слід звернути увагу на те, що постійне випередження темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання середньої заробітної неприпустимо вважати як догму. На окремих етапах розвитку можливі і протилежні співвідношення як результат соціальної політики. Головне, щоб останнє не стало тенденцією, а охоплювало невеликий

проміжок часу, оскільки це рано чи пізно призведе до “політики проїдання” ресурсів. Наступним етапом аналізу є методика виявлення впливу чинників ефективного використання трудових ресурсів на обсяг виробленої продукції.

Тема 3. Аналіз забезпеченості та ефективності використання основних засобів

1. Завдання та інформаційне забезпечення аналізу основних засобів.
2. Аналіз наявності та структури основних засобів.
3. Аналіз руху та технічного стану основних засобів.
4. Аналіз ефективності використання основних засобів.

1. Завдання та інформаційне забезпечення аналізу основних засобів

Основні засоби сільського господарства являють собою нагромаджене суспільне багатство. Вони знаходяться в безперервному русі, зміні й удосконаленні. Розширення, підтримання належного функціонального стану і раціональне використання основних засобів великою мірою визначають обсяг виробництва, можливості росту і підвищення його ефективності.

Метою аналізу ефективного використання основних засобів є одержання найбільш інформативних ключових параметрів, які дають об'єктивну та точну оцінку наявності й забезпеченості підприємства основними засобами ефективності їх використання; уможливають розробку управлінських рішень щодо виявлення резервів підвищення ефективності їх використання та розробку заходів для їх мобілізації.

Завдання аналізу основних засобів полягають у тому, щоб визначити, наскільки підприємство забезпечено основними засобами, виявити зміни в їх обсязі, складі та структурі, оцінити динаміку показників технічного стану і темпів оновлення основних засобів і ступінь використання основних засобів на основі вивчення узагальнюючих показників (віддачі основних засобів та їхньої рентабельності) і чинників, що впливають на них.

В ході аналізу слід визначити повноту використовування виробничого устаткування в часі (екстенсивне використовування) і по технічних можливостях (інтенсивне використання), установити вплив ефективності

використання засобів праці на обсяг виробництва і реалізації продукції. На заключному етапі необхідно виявити резерви і розробити конкретні заходи щодо подальшого підвищення ефективності використання основних засобів.

Джерелами даних аналізу є: закони і законодавчі акти, статистична звітність підприємства, матеріали бухгалтерського обліку, інвентарні картки, книги складського обліку, титульні списки, відомості дефектів на ремонт техніки, кошториси на ремонт, придбання, будівництво, реконструкцію і модернізацію основних засобів, дані проведених інвентаризацій, договір лізингу, план технічного розвитку, паспорт будівлі, патенти і ліцензійні договори, дані попередніх аудиторських перевірок, дані попередніх аналітичних досліджень тощо та ін.

2. Аналіз наявності та структури основних засобів

Аналіз основних засобів починається із визначення забезпеченості ними підприємства. Для цього необхідно з'ясувати, чи достатньо в підприємства основних засобів, яка їхня динаміка, склад і структура.

Аналіз динаміки основних засобів за обсягом, складом та структурою є підставою визначення тенденцій розвитку матеріально-технічної бази підприємства, оцінки його виробничого потенціалу.

Показники структури основних засобів:

- розподіл на виробничі (основні засоби, що безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або сприяють його здійсненню (будови, споруди, силові машини та обладнання, робочі машини та обладнання тощо), що діють у сфері матеріального виробництва та невиробничі, що не беруть безпосередньої або побічної участі у процесі виробництва й призначені в основному для обслуговування комунальних і культурно-побутових потреб населення;
- основні засоби основного виду діяльності й допоміжних виробництв;
- співвідношення активної (включаються машини, обладнання і транспортні засоби, тобто ті, які безпосередньо взаємодіють з предметами

праці) й пасивної частини (формують основні засоби, які створюють умови для здійснення виробничого процесу,

- будівлі, споруди, передавальні пристрої).

Аналізуючи динаміку, склад і структуру основних засобів необхідно:

- звернути увагу на те, яка частка основних фондів здана або взята в оренду, яку земельну площу займає підприємство і наскільки доцільно її використовує; - порівняти темпи зміни вартості основних засобів з динамікою фінансових результатів діяльності, зростання яких, безумовно, повинно бути вище (відповідно до „золотого правила економіки”);

- виявити тенденції щодо структурних змін у складі основних засобів (причому до числа позитивних слід віднести підвищення темпів зростання активної частини основних засобів порівняно з темпами зростання пасивної частини).

Узагальнюючими показниками, що характеризують рівень забезпеченості підприємства основними виробничими засобами, є фондоозброєність, фондозабезпеченість та технічна озброєність праці.

Фондоозброєність = відношення середньорічної вартості основних виробничих засобів до середньооблікової чисельності працівників.

Фондозабезпеченість = відношення середньорічної вартості основних виробничих засобів до площі сільськогосподарських угідь.

Технічна озброєність праці 1 робітника = відношення середньорічної вартості активної частини основних засобів середньооблікової чисельності робітників.

Названі показники обчислюють як за звітний період, так і за більш короткий проміжок часу, а також за ряд років, що дозволить глибше оцінити зміну показників у динаміці, особливо при вивченні технічного стану основних засобів.

Зростання фондоозброєності праці одного працівника і технічної озброєності праці одного робітника свідчить про забезпеченість як основними засобами основного виду діяльності, так і активними засобами. Але для

економічної достатності важливими є випереджальне зростання продуктивності праці над озброєністю праці засобами, тому що це обумовлює ефективність використання основних засобів.

3. Аналізу руху та технічного стану основних засобів

Рух основних засобів у звітному періоді відображаються у формі № 5 (додаток до фінансової звітності). Згідно з цією формою визначають зміну суми основних коштів у цілому, у тому числі окремих їх груп, на кінець року порівняно з їх наявністю на початок звітного року.

Показники руху основних засобів:

- *коефіцієнт (надходження) введення*, який розраховується шляхом ділення вартості основних засобів, які надійшли у звітному періоді на вартість усіх основних засобів на кінець звітного року;

- *коефіцієнт оновлення*, який розраховується як співвідношення вартості нових основних засобів, що надійшли у звітному періоді, до вартості всіх основних засобів на кінець звітного періоду;

- *коефіцієнт вибуття* розраховується як співвідношення вартості вибутих основних засобів протягом звітного періоду до вартості основних засобів на початок звітного періоду;

Співвідношення між показником оновлення і вибуття основних засобів покаже ступінь інтенсивності їх оновлення (K_i).

- *коефіцієнт ліквідації* – розраховується як співвідношення вартості ліквідованих засобів до вартості всіх основних засобів на початок звітного періоду;

- *коефіцієнт заміни* – розраховується як співвідношення вартості вибутих основних засобів протягом звітного періоду до вартості основних засобів, які надійшли протягом звітного періоду;

- *коефіцієнт розширення* $= 1 - \text{коефіцієнт заміни}$;

- *коефіцієнт приросту основних засобів* – розраховується як співвідношення вартості приросту до вартості основних засобів на початок періоду.

При стабільній економіці, як правило, оновлення переважає над вибуттям.

Якщо $K_i > 1$, то за умови незмінності вартісної оцінки основних засобів це свідчить про розширене їх відтворення і навпаки. Проте, при аналізі слід враховувати, що вартість вибулих засобів і тих, які надійшли, формується в різні періоди і часто ціна, навіть аналогічних засобів, що надходять на заміну, значно вища ціни тих, які вибувають (таке становище характерне для теперішніх умов). Тому показники руху і відтворення основних засобів розраховують не тільки у вартісній формі, а і в натуральній, причому з врахуванням якісних їх параметрів.

Аналіз якісного (технічного) стану основних засобів починають з визначення рівня їх фізичного зносу. Для цього використовують коефіцієнти зносу та придатності:

- *коефіцієнт зносу основних засобів* показує, яку питому вагу займає сума основних засобів у їх первісній вартості і розраховується як відношення суми нарахованого зносу основних засобів за весь період їх експлуатації на початок (кінець) року до первісної вартості основних засобів за балансом на початок (кінець) року.

- *коефіцієнт придатності* визначається як кратне від ділення залишкової вартості основних засобів на початок (кінець) року (це різниця між первісною вартістю основних засобів на початок (кінець) року і сумою нарахованого зносу за весь період їх експлуатації на початок (кінець) року) на первісну вартість основних засобів на початок (кінець) року (відношення залишкової вартості основних засобів до їх балансової вартості). Залишкову вартість розраховують як різницю між балансовою вартістю основних засобів і сумою їх зносу. Чим ближча величина цього показника до 1 (одиниці), тим потенційно придатніші до використання основні засоби.

Його можна розрахувати також як різницю між 100 % і коефіцієнтом зносу, обчисленого у відсотках.

Сума коефіцієнтів придатності і зносу становить одиницю або 100%.

Показники руху і відтворення основних засобів доповнюють показниками структури інвестицій і джерел фінансування. Аналіз ведуть за окремими

видами і групами основних засобів, за напрямками капітальних вкладень, які є основним джерелом коштів для розширення і реконструкції будівель і споруд, формування основного стада, придбання техніки і обладнання, закладання багаторічних насаджень тощо.

4. Аналіз ефективності використання основних засобів

Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних засобів, у першу чергу, використовується показник віддачі основних засобів. Загальноприйнятою методикою розрахунку її рівня є відношення обсягу виробленої (реалізованої) продукції до середньорічної вартості засобів.

Фондовіддача – відношення вартості виробленої продукції до первісної середньорічної вартості основних засобів. В умовах інфляції, коли швидкими темпами зростають ціни на знаряддя праці, а також вартість капітального будівництва, цей показник доцільно визначати товарною продукцією, оціненою в поточних цінах реалізації. Розрахована таким способом фондовіддача, хоч і не повністю, але все ж об'єктивніше характеризує економічну ефективність використання основних засобів, ніж валова продукція, що оцінюється в порівнянних цінах. На рівень віддачі основних засобів впливають різні фактори, пов'язані як зі зміною обсягу продукції, так і з ефективністю використання основних засобів, особливо їх активної частини.

По аграрних підприємствах фондовіддача основних виробничих фондів істотно коливається, що пов'язано з різним рівнем господарювання, неоднаковою оснащеністю їх цим ресурсом, різним співвідношенням його складових елементів, ступенем придатності та ін. Шукаючи резерви зростання фондовіддачі слід пам'ятати, що з економічного погляду вона знижується тоді, коли темпи збільшення продукції нижчі за темпи підвищення фондозабезпеченості виробництва. При цьому зниження фондовіддачі завжди супроводжується перевищенням темпів підвищення фондоозброєності над темпами зростання річної продуктивності праці. Із цього випливає, що

фондовіддача зростає лише тоді, коли темпи підвищення продуктивності праці випереджають темпи збільшення її фондоозброєності.

Фондомісткість – це зворотний показник фондовіддачі. Він указує, скільки було використано основних виробничих фондів для виробництва однієї гривні продукції. Із завершенням комплексної механізації та автоматизації виробництва, що можливо за стабільного розвитку економіки, будуть створені об’єктивні передумови для зниження фондомісткості виробництва, а значить, і для підвищення фондовіддачі.

Спочатку при аналізі віддачі основних засобів вивчають вплив на неї окремих факторів, а потім визначають її вплив на обсяг реалізації продукції. Важливе економічне значення має визначення віддачі активної частини основних засобів, у результаті чого виявляється вплив на віддачу змін у структурі основних засобів, визначаються резерви, пов’язані з використанням невстановленого устаткування. Вплив структури основних засобів на віддачу обумовлений тим, що різні категорії основних засобів беруть не однакову участь у виробничому процесі. При розрахунку віддачі в загальній сумі основних засобів виділяються машини й устаткування як найбільш впливовий чинник. Узагальнюючи методики, викладені в працях вітчизняних і зарубіжних фахівців, слід виділити загальні підходи: - вплив окремих факторів на віддачу будується на мультиплікативних моделях; - набір факторів повинен містити параметри, які мають кількісну визначеність; - інформація про параметри повинна бути накопичена засобами управлінського обліку та статистичних спостережень . Проведемо факторний аналіз віддачі основних виробничих засобів, скориставшись найбільш поширеною моделлю.

$$f = \frac{Fa}{F} \times \frac{Q}{Fa}, \quad (1)$$

де f – віддача основних виробничих засобів;

Fa – середньорічна вартість активної частини основних засобів (віднесені машини та обладнання);

F – середньорічна вартість основних виробничих засобів ;

Q – обсяг реалізації продукції.

Шляхами підвищення фондівіддачі є два головні напрями:

- збільшення вартості продукції за рахунок підвищення урожайності і продуктивності худоби, впровадження інтенсивних технологій та інше;
- оскільки забезпеченість фондами сільськогосподарських підприємств недостатня, то скорочення їх вартості не бажане, а необхідно формувати їх раціональну структуру.

Фондорентабельність – відношення чистого прибутку до середньорічної вартості основних засобів основного виду діяльності:

$$FR = \frac{ЧП}{F} \times 100(\%) \quad , \quad (2)$$

де FR – фондорентабельність, %

$ЧП$ – чистий прибуток, тис. грн.

F – середньорічна вартість основних виробничих засобів.

Показники фондівіддачі і фондорентабельності основних засобів дозволяють оцінити дві сторони економічної ефективності їх використання – кількісну і якісну. Однак, кожен із них може підвищуватися або знижуватися на підприємстві за один і той же проміжок часу. Тому в процесі порівняльної оцінки ефективності використання основних засобів двох і більше підприємств або періодів виникають труднощі, адже окремі підприємства за достатньо високих показниках фондівіддачі мають низькі показники рентабельності і навпаки. Усунути цей недолік дає можливість розрахунок інтегральних показників. Комплексний (інтегральний) показник ефективності використання основних засобів (FE) відображає умовний середній економічний ефект у вигляді виручки від реалізації та прибутку, який припадає на кожну гривню витрат, які вкладені в основні засоби. Його визначають за формулою:

$$FE = \sqrt{f \times FR} \quad , \quad де$$

FE – ефективність використання основних засобів;

F – фондівіддача;

FR – фондорентабельність.

В цілому значення інтегрального показника дозволяє зробити оцінку економічної ефективності використання основних засобів.

Тема 4. Аналіз оборотних активів та ефективності їх використання

1. Завдання та інформаційне забезпечення аналізу оборотних активів.
2. Аналіз забезпеченості підприємства оборотними активами.
3. Аналіз ефективності використання оборотних активів.
4. Аналіз впливу факторів предметів праці на зміну обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства.

1. Завдання та інформаційне забезпечення аналізу оборотних активів

Для здійснення стабільного процесу виробництва продукції на підприємстві постійно мають бути в наявності оборотні засоби в матеріальній формі. Так, підприємство повинне мати в необхідних розмірах запаси сировини, матеріалів, палива та інших цінностей задіяних у виробничому процесі. При їх витрачанні збільшуються витрати на виробництво, результатом якого є створення готової продукції.

Матеріальні ресурси – це різноманітні види сировини, матеріалів, палива, енергії, комплектуючих та напівфабрикатів, що суб'єкт господарювання закупає для використання в господарській діяльності з метою випуску продукції, виконання робіт або послуг. **Матеріальні витрати** – це сукупність матеріальних ресурсів, що використані у процесі виробництва.

Метою аналізу матеріальних ресурсів є підвищення ефективності виробництва за рахунок більш раціонального використання ресурсів. Зростання потреби в матеріальних ресурсах можна задовольнити шляхом екстенсифікації або інтенсифікації.

Інтенсивний шлях передбачає більш економне витрачання сировини, матеріалів, палива за рахунок раціонального розкрою матеріалів, застосування прогресивних, науково обґрунтованих норм витрат матеріальних ресурсів та дотримання їх у процесі виробництва, використання безвідхідних технологій, утилізації відходів матеріальних ресурсів. Це забезпечує скорочення матеріальних затрат і зниження собівартості продукції.

Екстенсивний шлях передбачає закупівлю або виготовлення більшої кількості сировини, матеріалів, енергії і пов'язаний з додатковими затратами.

Оскільки економне витрачання матеріальних ресурсів рівнозначне збільшенню їх виробництва, то підприємства повинні постійно вишукувати внутрівиробничі резерви економії та раціонального використання матеріальних ресурсів.

Завданнями аналізу матеріальних оборотних ресурсів виступають:

- аналіз динаміки та структури виробничих запасів на підприємстві;
- оцінка забезпеченості підприємства виробничими запасами;
- визначення оптимального розміру виробничих запасів для ведення безперебійної роботи;
- аналіз ефективності використання виробничих запасів;
- виявлення внутрішньовиробничих резервів економії виробничих запасів і розробка заходів по їх реалізації.

Джерелами інформації для аналізу матеріальних оборотних ресурсів є:

- планові дані: бізнес-план підприємства, план матеріально-технічного постачання;
- первинні документи: довіреності, прибуткові ордери, акти приймання матеріалів, лімітно-забірні картки, накладні-вимоги на відпуск (внутрішнє переміщення) матеріалів, картки складського обліку матеріалів, відомості обліку залишку матеріалів на складі, рахунки-фактури, товарно-транспортні накладні тощо.

- інформація рахунків обліку 20 «Виробничі запаси», 23 «Виробництво», 24 «Брак у виробництві» та інші.

г) облікові реєстри: журнал 5, відомість 5.1;

- фінансова звітність: ф. №1 баланс (звіт про фінансовий стан), ф. №2 звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), ф. №5 примітки до фінансової звітності;

- статистична звітність: ф. №1-підприємство (річна) «Структурне обстеження підприємства», ф. №1-підприємство (коротка) (річна) «Структурне обстеження підприємства», ф. № 5-С «Звіт про витрати на виробництво продукції (робіт, послуг)», ф. № 4-МТП «Звіт про залишки і використання палива та паливо-мастильних матеріалів» ;

- інші джерела (результати попередніх аналітичних досліджень, угоди на постачання сировини і матеріалів, нормативи витрачання виробничих запасів тощо).

2. Аналіз забезпеченості підприємства оборотними активами

У ринкових умовах господарювання докорінно змінюється система постачання матеріальних ресурсів. Суттєво розширюється зона вибору контрагентів ринку сировинних ресурсів.

У ході аналізу забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами необхідно:

1) проаналізувати оптимальність прийнятого розрахунку потреби в матеріальних ресурсах; оцінити забезпеченість потреби джерелами покриття, зокрема виявити ступінь забезпечення потреби в матеріальних ресурсах договорами на їх постачання (за строками, обсягами та асортиментом партій, якістю матеріалів тощо), обґрунтованість договорів та їх фактичне виконання;

2) визначити відповідність фактичної забезпеченості запасами матеріальних ресурсів потребі, враховуючи обсяг і склад неліквідів, обсяг списаних втрат;

3) виявити зниження обсягу виробництва у зв'язку з недостатньою забезпеченістю матеріальними ресурсами, причини виникнення зайвих запасів.

Важливим фактором забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами є правильність розрахунку потреби в них, раціонально організоване матеріально-технічне постачання (вибір постачальників, форм поставок і систем розрахунків).

Основна потреба в матеріальних ресурсах визначається для виробництва продукції (за нормами на кожний вид продукції), а додаткова пов'язана з утриманням та ремонтом будівель, споруд, обладнання (ремонтно-експлуатаційні потреби) або з необхідністю поповнення запасів матеріалів. Планову потребу визначають працівники відділу матеріально-технічного постачання, а також відстежують фактичне надходження матеріалів.

Якщо підприємство виконує державні замовлення, то виробництво такої продукції має бути забезпечено виділеними державою матеріальними ресурсами. Для іншої частини продукції, що виробляється відповідно до угод із покупцями, необхідно складати угоди з постачальниками матеріалів. Цими угодами визначають терміни поставок, їх обсяг, якість матеріалів, комплектність поставок та інші умови.

При аналізі співставляють фактичні надходження матеріалів із запланованими за всіма параметрами, з'ясовують причини невиконання угод і за необхідністю висувають претензії до постачальників. Якщо при укладенні договорів не було передбачено забезпечення планової потреби по всіх видах матеріалів, то необхідно проаналізувати, які можливості були в підприємства для додаткового забезпечення цієї потреби.

При оцінці забезпеченості підприємства матеріалами використовують відносні показники: **Коефіцієнт виконання плану постачання** = фактично надійшло матеріалів і-го виду/планова потреба в матеріалах і-го виду; **Забезпеченість матеріалами і-го виду (у днях)** = Фактична наявність матеріалу і-го виду/ Середньодобова потреба у матеріалах і-го виду.

При оцінці виконання плану з асортименту матеріалів зараховують фактичну їх кількість, що надійшли, але в межах планової потреби, передбаченої договором. Якщо за яким-небудь видом матеріалів є недопостачання, то в цілому план по асортименту буде недовиконаний, оскільки перевищення фактичних постачань над передбаченими в договорі (плановою потребою) не враховується.

Такий аналіз повинен проводитися оперативно (щодня), щоб у випадку відхилень ухвалювати оперативне управлінське рішення.

У процесі аналізу визначають відповідність фактичного розміру запасів важливіших видів сировини та матеріалів їх нормативній величині. З цією метою на основі даних про фактичну наявність матеріальних ресурсів у натуральному вимірі і середньодобової їх потреби визначають фактичну забезпеченість матеріалами в днях і порівнюють із нормативною (запланованою). Норматив запасів в абсолютному вимірі визначається як добуток установленого нормативу запасу в днях на плановий обсяг середньодобової потреби конкретного виду матеріальних ресурсів.

За даними бізнес-плану та оперативно-технічної звітності відділів матеріально-технічного постачання складають аналітичну таблицю, що дозволяє оцінити забезпеченість потреби в матеріальних ресурсах договорами та фактичним їх виконанням.

Важливою умовою забезпеченості безперервності виробництва є наявність матеріальних запасів (страховий запас). Нормативна величина запасу матеріальних ресурсів відрізняється для підприємств різних галузей економіки і залежить від тих функцій, які виконують матеріальні запаси. Матеріальні запаси виконують декілька важливих функцій, що забезпечують гнучкість в управлінні підприємством - функцію накопичування; функцію захисту від зміни цін та інфляції; функцію управління запасами із зміною величини замовлення.

Функція накопичення є головною. Це накопичення матеріальних ресурсів та їх розподіл. Коли постачання або попит на будь-який ресурс нерегулярні, то

підтримання достатнього рівня запасів забезпечує нормальний хід виробництва та ритмічний випуск продукції, якщо два взаємопов'язаних процеси не синхронізовані, то запаси накопичують окремо для кожного процесу, що дозволяє кожному оперувати власним заділом із власною швидкістю споживання.

Функція управління запасами із зміною величини замовлення – це отримання переваг залежно від величини дисконту. Більшість постачальників пропонують знижки (дисконти) при великих замовленнях. Закупівля значної кількості може істотно зменшити вартість продукції. Поряд із цим є ряд недоліків, що виникають при купівлі значної кількості запасів. Це висока вартість зберігання, псування матеріалів, розкрадання, збільшення страхових внесків тощо. Збільшуючи інвестиції в запаси підприємство зменшує грошові кошти і тим самим зменшує можливість інвестувати за іншими напрямками.

Функція захисту від інфляції проявляється в періоди нестабільних цін або інфляції. Цінність запасу може зростати швидше ніж гроші, що розміщені в банку і підприємства прагнуть захистити грошові активи від знецінення в період інфляції шляхом вкладання коштів у виробничі запаси (сировину, матеріали).

Важливою умовою підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів є ефективна організація виробничих запасів. Виробничі запаси – це предмети праці, що підготовлені до запуску у виробничий процес. До складу виробничих запасів включаються такі елементи: сировина, основні та допоміжні матеріали, паливо, покупні напівфабрикати та комплектуючі, тара, запасні частини для поточного ремонту, малоцінні та швидкозношувані предмети.

Основними напрямками скорочення виробничих запасів є їх раціональне використання, ліквідація понаднормативних запасів матеріалів, удосконалення нормування, покращення організації постачання, у тому числі шляхом установа чітких договірних умов постачання і забезпечення їх виконання,

оптимального вибору постачальників, налагодженої роботи транспорту. Важлива роль належить покращенню роботи складського господарства.

Для своєчасного забезпечення підрозділів підприємства необхідними видами ресурсів потрібної кількості та якості доцільно встановити таку величину виробничих запасів, щоб пов'язані з ними витрати були економічно обґрунтовані з урахуванням дії таких факторів, як дискретність постачання та випуску продукції, випадкові коливання в попиті між постачальниками, коливання у сезонному попиті. З метою максимального скорочення різниці між фактичним розміром матеріальних ресурсів і встановленими нормативами на підприємствах упроваджують систему моніторингу .

За сучасних умов товарний асортимент постійно змінюється, тому в суб'єктів господарювання можуть виникнути надлишки сировини або матеріалів. Такі надлишки визначають за даними складського обліку шляхом порівняння надходжень і витрат. Ті види матеріалів, що протягом року не були використані у виробництві, належать до групи непотрібних, оцінюють їх загальну вартість та розробляють заходи щодо їх реалізації.

Окрім того, на обсяг продукції впливає і якість використаних матеріальних ресурсів. Зміна якості визначає вихід продукції. Зниження якості спожитих матеріальних ресурсів призводить до виходу з ладу обладнання, порушення норм витрат матеріалів, збільшення собівартості, зниження якості готової продукції. Тому при аналізі забезпеченості матеріальними ресурсами слід перевірити якість матеріалів, що надійшли у звітному періоді, з'ясувати причини надходження матеріалів низької якості.

Аналіз якості матеріальних ресурсів проводиться за даними:

- актів приймання матеріалів;
- рекламацій на матеріальні ресурси;
- претензій до постачальників;
- актів про повний або частковий виробничий брак;
- стандартів;
- специфікацій;

- паспортів і технічних умов на відповідні матеріальні ресурси;
- результатів проведених досліджень якості матеріальних ресурсів бюро експертизи або заводськими лабораторіями.

За результатами аналізу оформляють претензії до винуватців і вживають заходів щодо своєчасного забезпечення виробництва необхідними високоякісними матеріальними ресурсами.

3. Аналіз ефективності використання оборотних активів

Оцінка ефективності використання матеріальних ресурсів у практиці аналітичної роботи здійснюється за допомогою системи різноманітних показників:

1) *узагальнюючі показники*: матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання матеріалів;

2) *індивідуальні показники*: ефективність споживання окремих елементів матеріальних ресурсів (основних, допоміжних матеріалів, палива, енергії тощо), а також встановлення зниження матеріаломісткості окремих виробів (питомої матеріаломісткості). Питома матеріаломісткість окремих виробів може визначатися у вартісному, натурально-вартісному та натуральному вираженні.

Матеріаломісткість продукції є узагальнюючим вартісним показником, визначається як співвідношення суми матеріальних витрат до вартості виготовленої продукції і показує, скільки матеріальних витрат припадає на кожну гривню виготовленої продукції. Матеріаломісткість визначає суму матеріальних витрат: зростання матеріаломісткості збільшує суму матеріальних витрат, зниження – зменшує.

$$M_M = M : ВП, \text{ де} \quad (1)$$

M_M – матеріаломісткість продукції ;

M – сума матеріальних витрат, тис. грн.

$ВП$ – обсяг продукції (робіт, послуг), тис. грн.

Матеріаловіддача – це обернений до матеріаломісткості показник, що характеризує вихід продукції з кожної гривні витрачених матеріальних ресурсів і розраховується як співвідношення вартості продукції до суми матеріальних витрат.

$$M_v = BП : M, \text{ де} \quad (2)$$

M_v – матеріаловіддача.

Для розрахунку *питомої ваги матеріальних витрат у собівартості продукції* сума матеріальних витрат ділиться на собівартість виготовленої продукції. Цей показник відображає не лише рівень використання матеріальних ресурсів, але й структуру витрат виробництва продукції, тобто чи є воно матеріаломістким.

$$M_v = M : C \times 100, \text{ де} \quad (3)$$

M_v – питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, %

C – собівартість продукції (робіт, послуг), тис. грн.

Коефіцієнт використання матеріалів визначається як співвідношення суми фактичних матеріальних витрат до величини матеріальних витрат, розрахованої виходячи з планових калькуляцій і фактичного випуску та асортименту продукції. Він відображає рівень ефективності використання матеріалів, дотримання норм витрачання матеріалів. Якщо коефіцієнт використання більше 1, то це свідчить про перевитрачання матеріалів, якщо менше 1 – про економію матеріальних ресурсів.

$$K_{vm} = M_f : M_{um}, \text{ де} \quad (4)$$

K_{vm} – коефіцієнт використання матеріалів

M_f – сума фактичних матеріальних витрат, тис. грн.

M_{um} – умовна величина матеріальних витрат, розрахована виходячи з планових калькуляцій і фактичного випуску та асортименту продукції, тис. грн.

Застосування узагальнюючих показників в аналізі дозволяє отримати лише загальне уявлення про рівень ефективності використання матеріальних ресурсів і резерви її підвищення. Більш детальну інформацію забезпечує аналіз індивідуальних показників.

Залежно від специфіки виробництва індивідуальними показниками можуть бути: *сировиномісткість* – у переробній галузі; *металомісткість* – у машинобудуванні та металообробній промисловості; *паливомісткість*, *енергомісткість* – на підприємствах тепло-електроцентралі; *напівфабрикатомісткість* – у збиральних виробництвах тощо.

Питома матеріаломісткість окремих виробів розраховується у вартісному, натуральному і умовно-натуральному вираженні. Вартісний показник питомої матеріаломісткості розраховується як відношення вартості всіх спожитих матеріалів на одиницю продукції до її ціни. Питома матеріаломісткість у натуральному та умовно-натуральному вираженні вимірюється кількістю витрачених матеріальних ресурсів на один виріб.

У економічній літературі і у практичній діяльності застосовуються також показники параметричної, конструктивної, технологічної, відносної матеріаломісткості, коефіцієнт використання окремих видів матеріалів.

Питома параметрична матеріаломісткість визначається як відношення матеріальних витрат на одиницю потужності, продуктивності, вантажопідйомності й вимірюється у вартісних і натуральних показниках (на 1 кВт / год., 1 л./с. тощо).

Однак індивідуальна питома та параметрична матеріаломісткість не відображають вагової характеристики виробів, тому виникає потреба у визначенні конструктивної питомої матеріаломісткості.

Конструктивна питома матеріаломісткість – відношення чистої ваги виробів на одиницю технічного параметру; визначається у натуральному вираженні.

Для оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів як компоненту оборотних засобів розраховують: швидкість оборотності (тривалість обороту); коефіцієнт оборотності (кількість оборотів); коефіцієнт завантаження тощо.

4. Аналіз впливу факторів предметів праці на зміну обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства

У процесі аналітичних досліджень важливо не тільки визначити ступінь впливу різноманітних факторів, а й проаналізувати причини, які їх спричинили.

На заключному етапі аналізу визначається вплив різних факторів використання матеріальних ресурсів на зміну обсягу виробництва:

- зміна обсягів надходження i -того виду матеріальних ресурсів (O);
- зміна норми витрачання i -того виду матеріалів (витрачання матеріалів на виробництво одиниці продукції (H));
- зміна залишків i -того виду матеріальних ресурсів на складі у вигляді запасів на початок і кінець періоду ($OЗ$);
- зміна відходів, викликаних низькою якістю сировини, заміною матеріалів тощо ($ОВ$).

Для того, щоб визначити вплив зазначених факторів на зміну обсягу випуску, необхідно розрахувати:

- зміну обсягу виробництва продукції;
- абсолютне відхилення за всіма показниками-факторами;
- кількісний вплив показників-факторів на зміну обсягу виробництва.

Різні фактори по-різному впливають на обсяг виробництва. Збільшення (надходження, закупівля матеріальних ресурсів) сприяє збільшенню обсягу виробництва, і навпаки. Збільшення залишків матеріальних ресурсів на початок періоду призводить до збільшення обсягу виробництва, і навпаки. Збільшення обсягу залишків матеріальних ресурсів на кінець періоду знижує обсяг виробництва продукції, і навпаки. Зниження величини відходів призводить до збільшення обсягу виробництва, і навпаки.

Для підрахунку впливу факторів на зміну обсягу випуску продукції використовують наступні факторні моделі:

$$ВП (ТП) = M : M_M, \text{ де} \quad (5)$$

$ВП$ – обсяг випуску продукції, грн.;

M – витрати матеріальних ресурсів на виробництво продукції, грн.;

M_m – матеріаломісткість.

$$ВП (ТП) = M \times M_e, \text{ де} \quad (6)$$

$ВП$ – обсяг випуску продукції, грн.;

M – витрати матеріальних ресурсів на виробництво продукції, грн.;

M_e – матеріаловіддача.

Вимірювання впливу факторів за цими моделями проводиться способом ланцюгових підстановок та індексним способом.

Результати проведеного дослідження є підставою для прийняття необхідних управлінських рішень, зокрема, вибору оптимального постачальника з точки зору географії та строків поставок, якості та ціни матеріалів, розробки графіку постачання, визначення відповідності запасів потребам підприємства. За даними аналізу керівництво підприємства розробляє заходи, які сприяють пошуку джерел оптимізації витрачання матеріальних ресурсів і резервів збільшення обсягів виробництва.

Тема 5. Аналіз виробництва та реалізації продукції (робіт і послуг)

1. Значення, завдання та інформаційне забезпечення аналізу виробництва та реалізації продукції.
2. Аналіз динаміки виробництва і реалізації продукції.
3. Аналіз впливу факторів на зміну обсягів реалізованої продукції.
4. Аналіз конкурентоспроможності продукції.

1. Значення, завдання та інформаційне забезпечення аналізу виробництва та реалізації продукції

Зміст аналізу виробництва та реалізації продукції полягає у знаходженні шляхів збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції порівняно з конкурентами, розширення частки ринку при максимальному використанні виробничих потужностей і, як результат, – збільшенні прибутку підприємства.

Метою аналізу виробництва та реалізації продукції є аналіз конкурентних позицій підприємства та його здатності до швидкого маневрування ресурсами при зміні кон'юнктури ринку.

Основним завданням виробничої організації є найбільш повне забезпечення попиту споживачів високоякісною продукцією. Якість виробленої й реалізованої продукції (робіт, послуг) визначається потребами ринку, виробничо-технічними можливостями підприємства й ефективністю використання його ресурсів. Реалізуючи продукцію, підприємство відшкодовує витрати на її виготовлення й збут і отримує прибуток, що служить джерелом технічного й соціального розвитку. Несвоєчасна реалізація продукції завдає шкоди не тільки виробникові, але й підприємствам-споживачам, викликаючи порушення їхньої ритмічної діяльності. Через відсутність державного планування, підприємства самостійно планують свою діяльність на основі договорів, укладених зі споживачами товарів і постачальниками матеріально-технічних ресурсів, а перспективи розвитку визначають виходячи з попиту на

вироблені товари, роботи й послуги, з огляду на інтереси споживачів і їхньої вимоги до якості послуг і продукції, яку постачають.

Напрями діяльності підприємства передбачаються планами, відображеними у виробничій програмі.

Виробнича програма – це основний розділ річного й перспективного бізнес-плану розвитку організації (підприємства). При її розробці враховуються як можливості самого підприємства, так і потреби вітчизняного й світового ринків у товарах організації, загальна ринкова ситуація, стан конкурентних організацій і галузей.

Формування розділів виробничої програми здійснюється із застосуванням балансового методу, що дозволяє приводити у відповідність обсяги планових робіт і потреби в них, а також здійснювати розрахунки забезпеченості виробничої програми виробничими потужностями, матеріальними, паливно-енергетичними й трудовими ресурсами.

У виробничій програмі обсяг виробництва товарів визначається за номенклатурою, асортиментом і якістю в натуральному й вартісному виразі. Виходячи із цього, обсяг виробництва продукції може відображатися в натуральних, умовно-натуральних і вартісних вимірниках. Основними вартісними показниками обсягу виробництва й продажів є:

- товарна продукція;
- реалізована продукція.

Товарна продукція — це вартість усієї виробленої продукції й виконаних робіт, не включаючи залишки незавершеного виробництва й внутрішньогосподарський оборот. Обсяг реалізації продукції визначається або за відвантаженням продукції покупцям, або за оплатою (виторгом).

Оскільки показники обсягу виробництва й продажів товарів є взаємозалежними, то в умовах обмежених виробничих можливостей і необмеженому попиті на перше місце висувається обсяг виробництва товарів. Але повнотою насичення ринку й посилення конкуренції не виробництво визначає обсяг продажів, а навпаки, можливий обсяг продажів є основою

розробки виробничої програми. Отже, підприємство має виробляти тільки ті товари й у такому обсязі, які воно може реально продати. Таким чином, будь-яка виробнича програма повинна складатися на основі аналізу виробничих результатів діяльності підприємства за попередні періоди й аналізу потреб ринку у вироблених підприємством товарах (роботах, послугах). Метою аналізу виробничої та збутової діяльності організації є виявлення існуючих тенденцій розвитку та стримуючих факторів, а також надання рекомендацій щодо їх поліпшення.

Завдання аналізу :

- оцінка якості формування виробничої програми, напруженості та обґрунтованості планів діяльності як у цілому, так і окремих виробничих підрозділів;
- аналіз динаміки обсягів виробництва та реалізації продукції;
- оцінка виконання виробничої програми за асортиментом, якістю і ритмічністю; взаємозв'язку та взаємообумовленості показників обсягу виробництва, реалізації, асортименту, якості продукції;
- визначення основних факторів, що вплинули на загальні обсяги виробництва та реалізації;
- виявлення та кількісна оцінка резервів збільшення виробництва та реалізації продукції, розробка заходів з освоєння виявлених резервів.

Об'єкти аналізу:

- обсяг виробництва та реалізації продукції, обсяг ринку;
- ритмічність виробництва та реалізації продукції;
- якість продукції;
- асортимент і структура продукції;
- резерви збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції.

Джерелами інформації для аналізу виробництва й реалізації продукції служать:

Первинні документи: акт приймання, акт про брак, відомість випуску готової продукції, відомість про брак, накладна на здачу готової продукції на

склад, прибутково-видаткова накладна, приймально-здавальні документи, рахунок-фактура, свідоцтво про якість товару, сертифікат відповідності державній системі сертифікації, товарно-транспортна накладна.

Дані рахунків бухгалтерського обліку: 23 “Виробництво”, 26 “Готова продукція”, 36 “Розрахунки з покупцями та замовниками”, 90 “Собівартість реалізації” та інші.

Облікові реєстри: Журнал 5, 5А.

Фінансова звітність: ф. № 1 “Баланс”, ф. № 2 “Звіт про фінансові результати”, ф. № 5 “Примітки до річної фінансової звітності”, ф. № 6 Додаток до Приміток до річної фінансової звітності “Інформація за сегментами”.

Статистична звітність: ф. № 1-підприємство “Звіт про основні показники діяльності підприємства”, ф. № 1-Б “Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість”, ф. № 1-П (термінова) “Терміновий звіт про виробництво промислової продукції (робіт, послуг)”, ф. № 1-послуги “Звіт про обсяги реалізованих послуг”.

Інші джерела: рапорти про випуск продукції, здачу готової продукції, дані про простої обладнання, журнал техніко-економічних показників роботи цеху, робочі наряди, дані про якість продукції, планові матеріали відповідного відділу, результати попередніх аналітичних досліджень

Оперативний аналіз проводиться за даними первинних документів і реєстрів аналітичного обліку до рахунків 20 “Виробничі запаси”, 23 “Виробництво”, 26 “Готова продукція”, 36 “Розрахунки з покупцями та замовниками”, 90 “Собівартість реалізації”, 93 “Витрати на збут” та інші). Прогнозний аналіз виробництва та реалізації продукції застосовується при оцінці відповідних альтернативних управлінських рішень.

2. Аналіз динаміки виробництва і реалізації продукції

Аналіз обсягу виробництва продукції та послуг, як правило, починається з оцінки ступеня виконання плану та динаміки їх випуску, і проводиться у діючих і порівняних умовах (якщо протягом звітного періоду спостерігалася

зміна цін на сировину і матеріали, що використовуються у виробництві, і відпускних цін на продукцію (послуги)).

Оцінка ступеня виконання плану і динаміки обсягу виробництва продукції здійснюється в розрізі його складу, структури, асортименту, якості, ритмічності та рівномірності виробництва на підставі обчислення відповідних оціночних показників.

Аналіз виконання плану і динаміки обсягу виробництва продукції та послуг **за загальним обсягом та складом**, як правило, проводиться шляхом порівняння фактичних і базових (планових чи фактичних за минулий період) даних випуску продукції (товарів, робіт, послуг) в цілому по підприємству, за окремими її видами і структурними підрозділами. На підставі цих порівнянь в абсолютних і відносних одиницях виміру визначаються зміни обсягу виробництва продукції (товарів, робіт, послуг), і робиться висновок щодо виконання плану і динаміки виробництва.

Оцінка ступеня виконання плану і динаміки обсягу виробництва продукції та послуг **за асортиментом** базується на порівнянні базових (планових чи фактичних за минулий період), фактичних і фактичних, зарахованих у виконання плану за асортиментом, даних випуску продукції (послуг).

Асортимент – це сукупність різновидів продукції кожного найменування, що відрізняються відповідними техніко-економічними показниками.

При цьому визначаються абсолютні і відносні зміни обсягу виробництва продукції (послуг) в цілому по підприємству, за окремими її видами і структурними підрозділами, і обчислюється коефіцієнт асортиментності виробництва продукції, який свідчить про ступінь дотримання передбаченого виробничою програмою асортименту виробництва продукції.

Коефіцієнт асортиментності виробництва продукції може бути обчислений трьома способами:

- за найменшим відсотком. При цьому в якості загального відсотку виконання плану за асортиментом приймається найменший відсоток виконання плану серед усіх видів продукції;
- за питомою вагою у загальному переліку найменувань продукції, за якими виконана виробнича програма. Цей показник пов'язаний з номенклатурою продукції, і обчислюється співвідношенням кількості видів продукції з повним виконанням виробничої програми та кількості планових позицій асортименту продукції;
- за середнім відсотком (метод заліку). Згідно цього способу коефіцієнт асортиментності виробництва продукції визначається співвідношенням фактичного в межах виробничої програми за асортиментом і планового обсягу виробництва продукції (товарів, робіт, послуг).

Чим ближче значення коефіцієнта асортиментності до 1, тим більше підприємство зберегло передбачений натурально-речовий склад.

Визначений таким методом відсоток називають **середнім**, або **коефіцієнтом асортиментності**.

$$K_{ac} = \frac{\text{Фактично вироблено продукції в межах плану} \times 100}{\text{Планове виробництво}} \quad (1)$$

Продукція, випущена понад завдання або не передбачена завданням, у розрахунок виконання плану з асортименту не приймається.

Виконати завдання за асортиментом чи дотриматися попереднього його рівня означає випустити продукцію (товари, роботи, послуги) відповідно до визначеної номенклатури.

Номенклатура – це перелік найменувань виробів із зазначенням кодів згідно із загальнодержавним статистичним класифікатором продукції.

В ході аналізу обсягу виробництва продукції (послуг) за асортиментом здійснюється також оцінка ступеня його оновлення. Для цього обчислюється коефіцієнт оновлення асортименту як співвідношення кількості (або вартості) нових видів продукції та загальної кількості (вартості) продукції, яка випускається підприємством. Цей показник характеризує інтенсивність

оновлення асортименту продукції, що виробляється підприємством, і чим вище його значення, тим краще.

Аналіз передбачає виявлення та вивчення **причин**, які вплинули на виконання завдання з асортименту. Вони поділяються на зовнішні та внутрішні.

До **зовнішніх причин** відносять:

- кон'юнктуру ринку;
- зміну попиту на окремі види продукції;
- порушення умов матеріально-технічного постачання постачальниками;
- несвоєчасне введення в дію виробничих потужностей підприємства через незалежні від нього причини тощо.

До **внутрішніх причин** відносять:

- низький рівень організації та культури виробництва;
- незадовільний технічний стан устаткування, його простої;
- незабезпеченість підприємства висококваліфікованими робітниками;
- недоліки в системі управління та матеріального стимулювання тощо.

Отже, такий аналіз дає змогу відслідкувати ті види продукції, які користуються попитом та ті, попит на які, падає. Його результати необхідно враховувати при подальшому формуванні виробничої програми.

Результати аналізу динаміки та структури реалізації продукції дозволяють прийняти рішення про зміну чи оновлення асортименту. Оновлення асортименту – це процес заміни застарілих зразків продукції, які не користуються попитом та не приносять бажаного прибутку на більш сучасні та технологічно досконалі. **Коефіцієнт оновлення асортименту** визначається як відношення оновлених чи повністю нових виробів до загальної кількості продукції, яка виробляється підприємством.

Оцінка ступеня виконання плану і динаміки обсягу виробництва продукції та послуг **за структурою** базується на порівнянні планових і

фактичних, зарахованих у виконання плану за структурою, даних випуску продукції (послуг).

Структура – це співвідношення окремих виробів у загальному їх випуску.

При цьому обчислюється коефіцієнт структури виробництва продукції (Кстр), який свідчить про ступінь дотримання визначеної виробничою програмою підприємства структури виробництва продукції:

$$K_{стр} = \frac{\sum BПi_1(BПi_{1(di0)})}{\sum BПi_0} \times 100, \text{ де} \quad (2)$$

$BПi_1(BПi_{1(di0)})$ – фактичний в межах виробничої програми за плановою структурою обсяг виробництва продукції (послуг) i -го виду, од. або грн.;

$BПi_0$ – плановий обсяг виробництва продукції (послуг) i -го виду, од. або грн.

Виконати завдання за структурою чи дотриматися попереднього її рівня означає зберегти у фактичному випуску продукції передбачені співвідношення окремих її видів. Чим ближче значення коефіцієнта структури виробництва продукції до 1, тим більше підприємство зберегло передбачене співвідношення окремих видів продукції, і навпаки.

Зміни у структурі виробництва продукції суттєво впливають на зміну обсягів виробництва і реалізації в грошовому вираженні та суму прибутку.

Вплив зміни структури виробництва на економічні показники діяльності підприємства визначають різними методами: методом прямого рахунку за всіма виробами, методом середніх цін, ланцюгових підстановок, абсолютних різниць. Найчастіше застосовують **метод прямого розрахунку**, суть якого полягає в тому, що в рахунок виконання плану випуску продукції за структурою зараховується фактичний обсяг випуску, не вищий за його рівень при плановій структурі.

Фактичний рівень при плановій структурі визначається множенням запланованого випуску по кожній позиції асортименту на середній відсоток виконання завдання з випуску продукції в цілому по підприємству.

Як свідчить практика, структура продукції залежить від того, наскільки ритмічно і рівномірно виконується завдання з випуску окремих видів продукції в часі і просторі.

Під час оцінки ритмічності і рівномірності виробництва продукції на підприємстві обчислюються коефіцієнти ритмічності і рівномірності (по аналогії з коефіцієнтами ритмічності і рівномірності виконання договірних зобов'язань на поставку продукції), а також визначається сезонність виробництва на підставі індексів сезонності.

Оцінка ступеня виконання плану і динаміки обсягу виробництва продукції та послуг **за якістю** здійснюється на підставі узагальнюючих, індивідуальних та непрямих показників якості продукції.

Узагальнюючими показниками якості виробленої підприємством продукції незалежно від її виду та призначення є: частка нової продукції в загальному її випуску, частка продукції вищої категорії якості, середньозважений бал продукції, середній коефіцієнт сортності, частка атестованої і не атестованої продукції, частка сертифікованої продукції, частка продукції, що відповідає світовим стандартам, частка продукції, що експортується, у тому числі у високорозвинуті країни.

До **індивідуальних** показників якості продукції, що характеризують одну із її властивостей, відносяться: сортність (легка, харчова, хімічна та і інші галузі промисловості), корисність (жирність молока, зольність вугілля, вміст заліза в руді, вміст білка в продуктах харчування), надійність (довговічність, безвідмовність у роботі), технологічність, тобто ефективність конструкторських і технологічних рішень (трудомісткість, енергомісткість), естетичність виробів.

Непрямими показниками якості є штрафи за неякісну продукцію, за обсяг і частку забракованої продукції, за частку продукції, на яку надійшли рекламачії від покупців, за втрати від браку і т. ін.

В процесі аналізу фактичні значення за показниками якості порівнюються з плановими і фактичними даними попередніх періодів, і визначаються абсолютні і відносні зміни.

За продукцією, якість якої характеризується сортністю (кондицією), визначають частку продукції кожного сорту (кондиції) в загальному обсязі виробництва, середній коефіцієнт сортності, середньозважену ціну виробу у порівняних умовах, і з'ясовують зміни за цими показниками в абсолютному і відносному вимірі.

Узагальнююча оцінка виконання виробничої програми за якістю продукції проводиться різними методами:

1) *метод порівняння фактичної питомої ваги з плановою та з фактичною питоною вагою минулих періодів;*

2) *метод за середнім коефіцієнтом сортності.* Згідно даного методу обчислюється питома вага випуску продукції кожної категорії сорту в загальному випуску, вивчають, скільки продукції здано з першого подання, скільки виробів переведено в нижчий сорт. Обчислені показники порівнюють з плановими та з фактичними показниками попередніх періодів. Крім того, визначають і дають оцінку **коефіцієнту сортності**, який дозволяє виміряти втрати випуску продукції у вартісному обсязі внаслідок зниження сортності виробів або, навпаки, нарощування вартості випуску при підвищенні сортності. Даний коефіцієнт розраховується як відношення вартості всієї випущеної продукції до її вартості за умови, що вся продукція випускається за ціною найвищого сорту.

3) *бальний метод.* Даний метод ґрунтується на присвоєнні кожному сорту певних балів, виходячи з чого обчислюється середньозважений бал і за вагу беруть кількість продукції, яка отримала той чи інший бал.

4) *метод порівняння втрат від браку.* За цим підходом в процесі аналізу вивчають динаміку браку за абсолютною сумою, тобто порівнюють фактичні втрати від браку у звітному періоді з аналогічними показникам минулих періодів. Крім того, визначають питому вагу браку в загальному обсязі випуску продукції, визначають втрати від браку і втрати продукції через брак.

5) метод порівняння фактичного випуску з плановим за категорією якості. Аналіз за даним підходом проводиться на основі коефіцієнта виконання виробничої програми за якістю ($K_{як}$):

$$K_{як} = \frac{ВПi_{1(di0)}}{ВПi_0} \times 100, \text{ де} \quad (3)$$

$ВПi_1(ВПi_1(di0))$ – фактичний випуск продукції відповідного сорту у межах плану, тис. грн.;

$ВПi_0$ – плановий обсяг виробництва продукції (послуг) i -го виду, од. або грн.

Оцінка ступеня виконання плану і динаміки за якістю продукції, що характеризується ґатунком (сортом), здійснюється на підставі визначення співвідношення фактичного та базового (планового чи фактичного за попередній період) коефіцієнтів сортності. Виконати завдання за якістю чи дотриматися попереднього її рівня означає випустити продукцію передбаченого рівня якості, тобто відповідної сортності. Чим ближче значення співвідношення фактичного і базового коефіцієнтів сортності до 1, тим краще підприємство дотримується заданого рівня якості продукції, і навпаки.

В рамках оцінки обсягу виробництва за якістю здійснюється також розрахунок економічної ефективності від поліпшення якості продукції (послуг). Вона характеризується розміром додатково отриманого прибутку, а також зростанням обсягів виробництва і реалізації продукції (послуг) підвищеного рівня якості.

Реалізація продукції – важлива завершальна стадія кругообігу коштів підприємства. Від того, як організована система реалізації продукції, залежить неперервність виробничого процесу, оборотність оборотного капіталу, результати фінансово-господарської діяльності, рентабельність.

Реалізованою вважається продукція, за яку надійшли кошти від покупця на рахунок підприємця-виробника.

Завданнями аналізу реалізації продукції є:

- оцінка виконання завдань з реалізації за обсягом, асортиментом, строками, якістю продукції;

- встановлення динаміки обсягу реалізації продукції;

- визначення впливу факторів на відхилення за обсягом реалізації;

- оцінка наслідків виконання завдань з реалізації продукції.

Оцінка виконання планових завдань з реалізації, вивчення динаміки обсягу реалізації продукції проводиться за показником **виторгу від реалізації продукції**.

Аналіз реалізації продукції проводиться в кілька етапів.

Спочатку дають **оцінку виконання планових завдань з реалізації продукції**.

Для цього фактичні показники виторгу від реалізації продукції порівнюють з плановим завданням, визначають абсолютне відхилення та відсоток виконання плану.

Наступний етап аналізу передбачає **вивчення динаміки реалізації продукції**.

Фактичні показники виторгу від реалізації продукції звітного періоду порівнюють з аналогічними показниками відповідних минулих періодів. Визначають темп зростання, темп приросту, абсолютний приріст обсягу реалізації.

Для оцінки **напруженості плану** необхідно порівняти фактичні темпи зростання обсягу реалізації з плановими.

На відхилення за обсягом реалізації продукції впливає низка факторів:

I. Група виробничих факторів

- Рівень виконання плану виробництва товарної продукції ;

- Якість продукції;

- Асортиментно-структурні зрушення у випуску продукції;

- Ритмічність випуску продукції.

II. Фактори, пов'язані з роботою відділу збуту і складів

- Рівень забезпеченості кадрами, устаткуванням і відповідними складськими приміщеннями;

- Загальний рівень організації роботи з маркетингу (в т.ч. її ритмічність);
- Величина портфеля замовлень;
- Стан і комплектність залишків готової продукції на складі;
- Забезпеченість тарою та упаковкою;
- Наявність договорів на поставку і дотримання їх умов при відвантаженні продукції покупцям;
- Дотримання умов співпраці з транспортними установами.

III. Фактори, пов'язані з транспортуванням продукції

- Відповідність кількості і видів транспортних засобів потребам підприємства (зроблених замовлень і договірних домовленостей);
- Ритмічність подачі транспортних засобів;
- Придатність наданих транспортних засобів для завантаження відповідних видів продукції;
- Дотримання термінів перевезень та інших договірних умов.

IV. Фактори, пов'язані з роботою фінансового та інших підрозділів підприємства

- Вибір форм розрахунків з покупцями;
- Своєчасність і якість оформлення платіжних документів, стан контролю за їх сплатою;
- Вивчення платоспроможної здатності покупців і можливих форм співпраці з ними;
- Своєчасність та якість оформлення санкцій за порушення зобов'язань щодо сплати боргів покупцями та іншими установами.

V. Інші фактори

- Терміни документообігу, якість опрацювання документів в установах банку;
- Зміна цін і кон'юнктури ринку, рішення арбітражних судів щодо позовів;
- Зміни митних правил і загального законодавства тощо.

Для вивчення впливу окремих факторів на відхилення за обсягом реалізації продукції необхідно насамперед розглянути співвідношення **обсягу реалізованої та випущеної товарної продукції** за планом та звітом і порівняти заплановану й фактичну зміну за звітний період залишків нереалізованої продукції. Зміна залишків нереалізованої продукції визначається як різниця в обсягах випуску і реалізації товарної продукції.

У ході аналізу доцільно вивчити реальність плану реалізації, його взаємозв'язок з планами виробництва, собівартості товарної продукції, відвантаженням та залишками нереалізованої продукції. Оцінка цих показників проводиться за допомогою балансу товарної продукції.

$$РП = ГПн + ТП - ГПк; \quad (4)$$

$$ВП = РП;$$

де РП – реалізована продукція;

ГПн, ГПк – залишки готової продукції на складі, відповідно, на початок і кінець періоду;

ТП – випуск товарної продукції;

ВП – відвантаження продукції.

Підприємства здійснюють реалізацію продукції, як правило, відповідно до укладених договорів поставок. Якщо план з договорів поставок не виконується, то це негативно впливає на обсяг виторгу, який зменшується на суму недопоставленої продукції, собівартість, прибуток і фінансовий стан. Окрім того, можливий і спад виробництва продукції, оскільки в умовах конкуренції підприємство може втратити ринки збуту. Недопоставлення продукції підприємством-виробником негативно впливає на діяльність підприємств-суміжників, торговельних, транспортних організацій.

Саме тому **оцінка виконання договірних зобов'язань із поставок продукції є важливим об'єктом аналізу діяльності підприємств.**

У ході аналізу вивчається виконання плану поставок продукції за місяць із наростаючим підсумком за період з початку року.

Процент виконання договірних зобов'язань обчислюється за формулою:

$$Kn = (ТПп - ТПн) : ТПп \times 100, \quad (5)$$

де Kn – відсоток виконання плану договірних зобов'язань;

ТПп – плановий обсяг продукції для укладення договорів;

ТПн – недоставлено продукції за договорами.

Останні роки зростає значення зовнішньо-економічної діяльності підприємств, оскільки вона дає можливість використовувати значні за обсягом світові ринки збуту продукції і заробляти валюту. Тому обсяги поставок на експорт, строки виконання, види продукції, а також ефективність цих операцій мають бути одними з першочергових завдань аналізу реалізації продукції. Особливо важливо виявити можливі недоліки в цій діяльності і навіть зловживання, спланувати заходи щодо використання резервів зростання обсягів експорту і поліпшення відповідних економічних показників.

3. Аналіз впливу факторів на зміну обсягів реалізованої продукції

Перспективи збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції (послуг) значною мірою обумовлюються дією сукупності факторів внутрішнього середовища функціонування підприємства.

На зміну обсягу виробництва продукції впливають фактори, що характеризують використання трудових і матеріальних ресурсів, основних виробничих засобів. Необхідно враховувати, що збільшення обсягу продукції повинне забезпечуватися підвищенням ефективності використання виробничих ресурсів, а саме: зростанням продуктивності праці та віддачі основних засобів, зниженням матеріаломісткості продукції.

Для виявлення величини впливу факторів на зміну обсягу продукції використовуються такі залежності:

- 1) Обсяг продукції = Середньорічна чисельність ВПП х Продуктивність праці;
- 2) Обсяг продукції = Середньорічна вартість ОВЗ х Віддача ОВЗ;

$$3) \text{ Обсяг продукції} = \frac{\text{Матеріальні витрати на виробництво продукції}}{\text{Матеріаломісткість продукції}}$$

Величина впливу зазначених факторів на зміну обсягу продукції розраховується за допомогою прийомів елімінування.

Продаж товарів є сполучною ланкою між виробником і споживачем. Від попиту на товари залежать обсяг виробництва й обсяг продажів. За своїм економічним змістом обсяг продажів характеризує кінцевий фінансовий результат роботи організації, виконання своїх зобов'язань перед споживачами, ступінь участі в задоволенні потреб ринку.

Від обсягу виробництва й продажу товарів залежать фінансові результати організації, її фінансове становище, платоспроможність і т.п.

Досліджують вплив факторів на обсяг реалізації продукції:

- зміна обсягу виробництва продукції, тис.грн;
- зміна залишків нереалізованої продукції (РП-ВП), тис.грн.

Або: – обсяг валової продукції;

- індекс товарності;
- індекс якості.

При значному збільшенні (зменшенні) залишків нереалізованої продукції варто розглянути зміну окремих видів залишків нереалізованої продукції за даними бухгалтерського обліку: готова продукція на складах, товарівідвантажені й т.і. Варто вказати причини зростання залишків нереалізованої продукції (неритмічність роботи підприємства; накопичення на складах підприємства продукції, що не користується попитом; несвоєчасної оплати продукції замовником та ін.) У процесі аналізу варто визначити заходи щодо скорочення понаднормативних залишків готової продукції, прискоренню її відвантаження й розрахунків за продукцію. Крім вищепереліченого, треба враховувати інші чинники, що впливають на зміну обсягу реалізованої продукції, а саме:

- цінові та якісні параметри;
- можливості використання виробничих потужностей;

- рівень фізичного та морального зносу устаткування;
- кваліфікацію кадрів;
- законодавчі, податкові, інвестиційні, регуляторні умови;
- можливості ліцензування тих чи інших видів діяльності та ін.

4. Аналіз конкурентоспроможності продукції

За сучасних умов підприємство має визначати ступінь відповідності своєї продукції вимогам як внутрішнього, так і зовнішнього ринків. Рішення цього завдання забезпечується оцінкою конкурентоспроможності продукції, що випускається.

Під конкурентоспроможністю продукції підприємства розуміється здатність продукції в певний період часу відповідати сформованим або передбачуваним вимогам ринку й бути успішно реалізованою при наявності пропозицій інших аналогічних товарів. В умовах зовнішньоекономічної діяльності підприємства конкурентоспроможною вважається продукція, що йде на експорт у розвинені країни за цінами світового ринку.

Конкурентоспроможність продукції визначається як сукупність якісних і вартісних характеристик, що забезпечують задоволення конкретних потреб покупця й умов конкретного ринку. Без чіткого знання співвідношення техніко-експлуатаційних характеристик своєї продукції з аналогічною продукцією конкурентів (як вітчизняних підприємств, так і закордонних фірм) неможна визначити напрямки вдосконалювання продукції, що випускається, і розробки нових виробів.

При виборі продукції для порівняння необхідно, щоб конкуруюча й оцінювана продукція були аналогічні за призначенням й умовами експлуатації, орієнтовані на ту саму групу споживачів.

Для оцінки конкурентоспроможності продукції застосовують систему одиничних, групових та інтегральних показників.

Одиничний показник – відношення величини якого-небудь параметра виробу до величини відповідного параметра конкуруючого зразка (базового зразка). Груповий показник – розраховується на базі одиничних показників і характеризує розходження по групі параметрів.

Групові показники розраховуються на основі одиничних показників по групах технічних, економічних, нормативних параметрів. Груповий показник за технічними параметрами (K_t) дорівнює сумі добутків одиничних показників на коефіцієнти їхньої вагомості, установлені фахівцями-експертами.

Груповий показник за економічними параметрами (K_c) розраховується на основі цін споживання порівнюваних виробів. Ціна споживання визначається як сума: а) одноразових витрат споживача (покупна ціна виробу), б) експлуатаційних витрат (паливо, енергія, вода, сировина, робоча сила та ін.); в) поточних витрат (поточний ремонт, обслуговування тощо).

Груповий показник за нормативними параметрами (K_n) розраховується на основі спеціально обчислених стандартів технічних показників, які можуть приймати тільки два значення: “1” – при відповідності обов'язковим для даного ринку нормам і “0” – при невідповідності нормі. Якщо будь-який одиничний показник “0”, то це означає, що груповий показник по нормативних параметрах також дорівнює “0”, тобто виріб не є конкурентоспроможним через невідповідність стандарту. На основі групових показників розраховується інтегральний показник конкурентоспроможності товару ($K_{\text{інт}}$) за формулою: $K_{\text{інт}} = K_n \times (K_t : K_c)$ (3.9) Якщо $K_{\text{інт}} < 1$, то параметри оцінюваної продукції нижчі ніж порівнюваного товару-зразка, при $K_{\text{інт}} > 1$ оцінювана продукція є більш конкурентоспроможною, ніж товар - зразок.

При аналізі конкурентоспроможності по декількох зразках інтегральний показник визначається як середньозважений показник за кожним окремим зразком. Для збереження завойованих позицій на світовому й внутрішньому ринках необхідно періодично проводити аналіз конкурентоспроможності продукції. Показники конкурентоспроможності продукції звітного року необхідно порівнювати з показниками попереднього року. Аналіз

конкурентоспроможності продукції повинен супроводжуватися розробкою відповідних рекомендацій, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності відповідного виду продукції.

Підвищення ефективності виробництва може здійснюватися двома шляхами: на основі ліквідації непродуктивних витрат, а також внаслідок прискорення науково-технічного прогресу, впровадження нової технології і техніки. Пошук резервів виробництва повинен здійснюватися систематично та всебічно. З огляду на це, доцільно виділити такі етапи пошуку резервів виробництва і реалізації:

1) оцінка зовнішніх і внутрішніх резервів. Зовнішні резерви виробничої програми формуються зміною кон'юнктури товарного ринку (попиту на продукцію, її конкурентоспроможності, можливостей конкурентів і контрагентів ринку), станом ринків капіталу, фондів, матеріалів, робочої сили та ін. Внутрішні резерви виробництва і реалізації продукції виражають можливості підприємства і пов'язані насамперед з використанням виробничого потенціалу;

2) оцінка інтенсивних та екстенсивних резервів виробництва і реалізації продукції. До екстенсивних резервів відносять ті, які потребують додаткових фінансових вкладень для можливостей нарощення виробничого потенціалу (залучення додаткових трудових ресурсів, збільшення виробничих площ, придбання нового обладнання тощо). Пошук і реалізація інтенсивних резервів є більш економічно виправданим, оскільки не обмежується фінансовими можливостями. До інтенсивних резервів відносять: а) організаційні: раціональне використання робочого часу; підвищення ритмічності виробництва; впровадження системи управління ефективністю виробництва; використання передового досвіду інших підприємств тощо; б) економічні: підвищення ефективності використання виробничих ресурсів; підвищення продуктивності праці; удосконалення системи нормування тощо; в) соціальні: покращення умов праці; зменшення плинності кадрів; підвищення професійного рівня; підвищення рівня трудової дисципліни та ін.;

3) розробка заходів з реалізації виявлених резервів. На цьому етапі розробляється програма по впровадженню виявлених на попередніх етапах резервів нарощення виробництва та реалізації. У ній повинні бути зазначені терміни впровадження та визначений ефект.

Тема 6. Аналіз витрат виробництва і собівартості продукції

1. Завдання аналізу собівартості продукції і джерела інформації
2. Загальна оцінка собівартості продукції
3. Аналіз собівартості продукції рослинництва
4. Аналіз собівартості продукції тваринництва
5. Резерви зниження собівартості продукції

1. Завдання аналізу собівартості продукції і джерела інформації

Важливою умовою підвищення ефективності господарської діяльності сільськогосподарського підприємства та його підрозділів є зниження собівартості виробництва продукції.

Під **собівартістю продукції** розуміють витрати на її виробництво, виражені у грошовій формі. Собівартість сільськогосподарської продукції складається з витрат, пов'язаних з використанням у процесі виробництва сільськогосподарських угідь, машин, механізмів та інших основних засобів, матеріальних і трудових виробничих ресурсів. Собівартість продукції відображують показниками величини витрат на всю продукцію, на одиницю продукції фізичної ваги, на 1 тис. грн. валової продукції.

Від рівня собівартості продукції залежать сума прибутку і рівень рентабельності фінансовий стан підприємства і його платоспроможність, темпи розширеного виробництва, рівень закупівельних і роздрібних цін на сільськогосподарську продукцію.

Особливу актуальність проблема зниження собівартості набуває на сучасному етапі. Пошук резервів її зниження допомагає багатьом господарствам підвищити свою конкурентноздатність, уникнути банкрутства і вижити в умовах ринкової економіки.

Велике значення в цьому має відігравати аналіз господарської діяльності підприємств, основними **завданнями** якого є:

- здійснення систематичного контролю за виконанням плану зниження собівартості продукції;

- вивчення впливу факторів на зміни її рівня;
- виявлення резервів зниження собівартості продукції;
- об'єктивна оцінка діяльності підприємства щодо використання можливостей зниження собівартості продукції і розробка заходів, направлених на освоєння виявлених резервів.

Об'єкти, етапи і мета аналізу собівартості продукції, робіт і послуг показані на рис.1.

Собівартість виробництва продукції як одна із важливих сторін діяльності господарства відображується системою показників. У процесі виробництва формується технологічна собівартість, яка складається з таких видів витрат: основних прямих виробничих, пов'язаних безпосередньо з технологією виробництва продукції, матеріальних (на придбання насіння і садивного матеріалу, добрив, кормів, сировини), на оплату праці та інших прямих витрат.

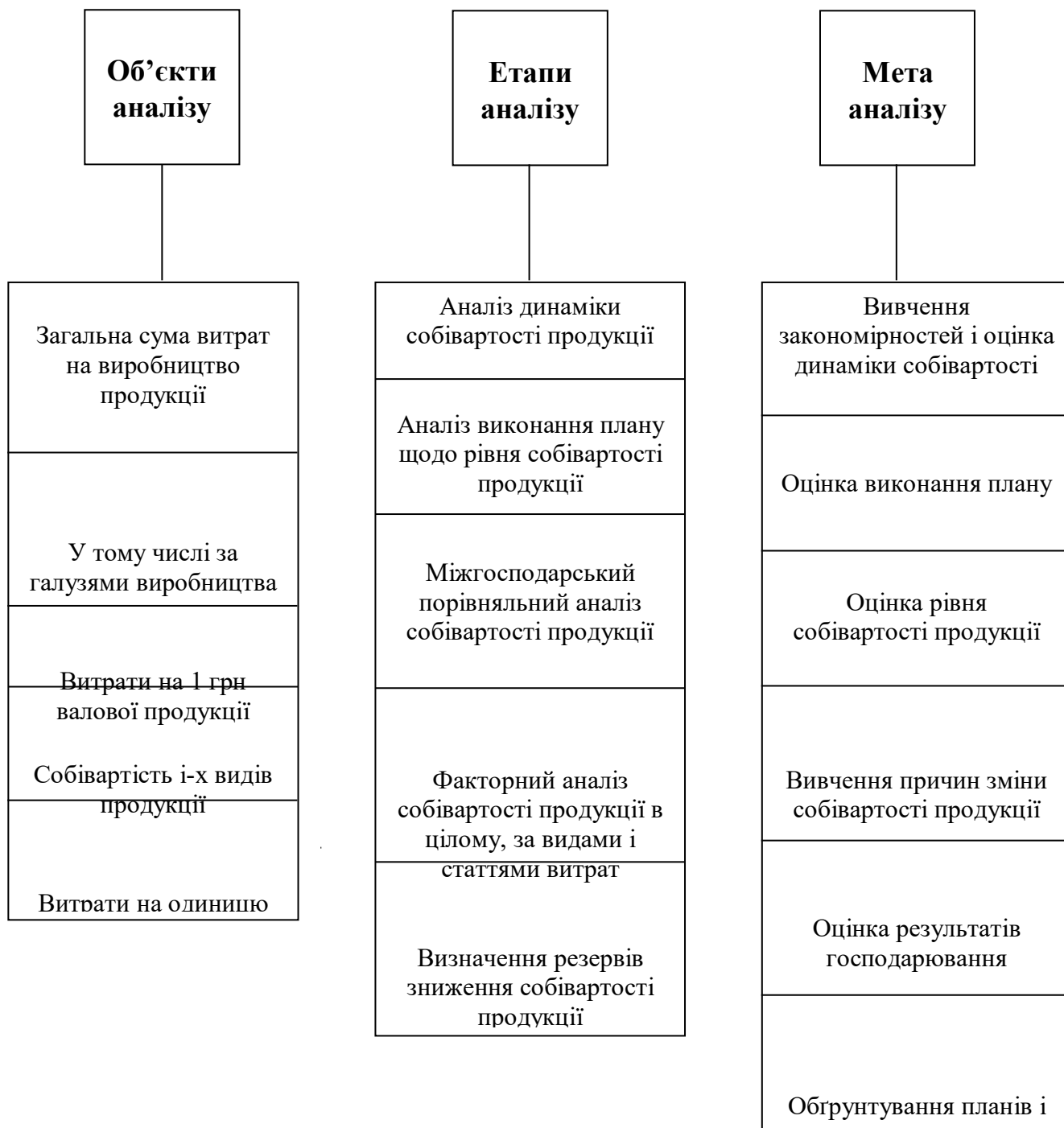


Рис. 1. Загальна блок-схема аналізу собівартості продукції

Крім технологічних витрат до складу собівартості виробництва продукції входять загальновиробничі витрати з організації виробництва та управління, які безпосередньо не належать до технології виробництва окремого виду продукції і мають характер накладних витрат. Собівартість продукції з урахуванням прямих і накладних витрат називають **виробничою собівартістю**.

Щодо реалізованої продукції визначають **повну собівартість**, яка складається з виробничої собівартості, адміністративних витрат і витрат з реалізації продукції (витрат зі збуту).

На рівні підприємства зазначені показники використовують при аналізі собівартості виробництва та реалізації за окремими її видами та загального рівня собівартості продукції по господарству в цілому.

Джерелами даних для аналізу є форми річного звіту підприємства №2 “Звіт про фінансові результати”, форма 50 с-г “Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств”, дані статистичного і бухгалтерського обліку, нормативно-довідкова література, законодавчі акти та ін.

2. Загальна оцінка собівартості продукції

Собівартість сільськогосподарської продукції визначається і аналізується по закінченні року. Аналіз доцільно розпочинати із загального оцінювання рівня собівартості всієї продукції господарства.

Собівартість товарної продукції. Кінцевим показником собівартості виробленої і реалізованої продукції є її повна собівартість, тобто таке її значення, яке використовується у розрахунках підприємства з державою, іншими покупцями і від якого залежить рентабельність і прибуток підприємства.

При загальному оцінюванні собівартості товарної продукції підприємства використовують показник **витрат на 1 грн виручки** від реалізації

$$B_{\text{вир}} = \frac{C_n}{\Gamma B} \quad (1)$$

Але при аналізі цей показник розглядається як результат впливу трьох факторів:

- обсяг продукції з урахуванням каналів реалізації;
- реалізаційна ціна;
- повна собівартість окремого виду продукції.

$$\text{Ввир} = \text{Сп} : (\text{Q} \times \text{Ц}) \quad (2)$$

	$\Delta \text{Ввир сп} = \text{Ввир ум 2} - \text{Ввир ум 1}$
$\text{Ввир 0} = \text{Сп 0} : (\text{Q0} \times \text{Ц0})$	$\Delta \text{Ввир Q} = \text{Ввир ум 1} - \text{Ввир 0}$
$\text{Ввир ум 1} = \text{Сп 0} : (\text{Q1} \times \text{Ц0})$	$\Delta \text{Ввир ц} = \text{Ввир 1} - \text{Ввир ум 2}$
$\text{Ввир ум 2} = \text{Сп 1} : (\text{Q1} \times \text{Ц0})$	$\Delta \text{Ввир заг} = \text{Ввир 1} - \text{Ввир 0}$
$\text{Ввир 1} = \text{Сп 1} : (\text{Q1} \times \text{Ц1})$	$\Delta \text{Ввир заг} = \Delta \text{Ввир сп} + \Delta \text{Ввир Q} + \Delta \text{Ввир ц}$

При аналізі визначають відхилення показників повної собівартості одиниці продукції, а також загальні суми економії чи перевитрат коштів.

Собівартість валової продукції. Основну увагу при аналізі слід приділити вивченню витрат на виробництво продукції та виявленню можливостей раціонального їх використання. Зниження собівартості виробництва сільськогосподарської продукції є одним із важливих напрямів підвищення ефективності господарської діяльності підприємства. При аналізі оцінюють досягнутий рівень і виконання плану із собівартості, з'ясовують вплив на неї окремих факторів, виявляють раціональні та нераціональні суми витрат і на цій основі пропонують засоби підвищення ефективності виробництва.

Загальний рівень собівартості виробництва продукції господарства відображується показником *витрат на 1 грн валової продукції* у порівнянних цінах, що характеризує **витратомісткість продукції**. Визначають його як відношення загальної суми витрат на виробництво до вартості валової продукції у порівнянних цінах.

$$B_M = \frac{B_{\text{заг}}}{BП} \quad (3)$$

Наступний етап аналізу – визначення впливу факторів на зміну рівня цього показника. Витрати на гривню продукції прямо залежать від зміни загальної суми витрат на виробництво і реалізацію продукції і від зміни вартості виробленої продукції.

$$B_M = B_{\text{заг}} : BП$$

$$\Delta B_{M \text{ в}} = B_{M \text{ ум}} - B_{M 0}$$

$$B_{M 0} = B_{\text{заг } 0} : BП_0$$

$$\Delta B_{M \text{ вп}} = B_{M 1} - B_{M \text{ ум}}$$

$$B_{M \text{ ум}} = B_{\text{заг } 1} : BП_0$$

$$\Delta B_{M \text{ взаг}} = B_{M 1} - B_{M 0}$$

$$B_{M 1} = B_{\text{заг } 1} : BП_1$$

$$\Delta B_{M \text{ взаг}} = \Delta B_{M \text{ в}} + \Delta B_{M \text{ вп}}$$

Разом з тим, на загальну суму витрат впливають обсяг виробництва продукції, її структура, зміна суми змінних і постійних витрат, що, у свою чергу, можуть збільшитись або зменшитись за рахунок рівня ресурсомісткості продукції і цін на спожиті ресурси.

Вартість виробленої продукції залежить від обсягу випуску, його структури і цін на продукцію. Взаємозв'язок перелічених факторів показано на рис. 2.

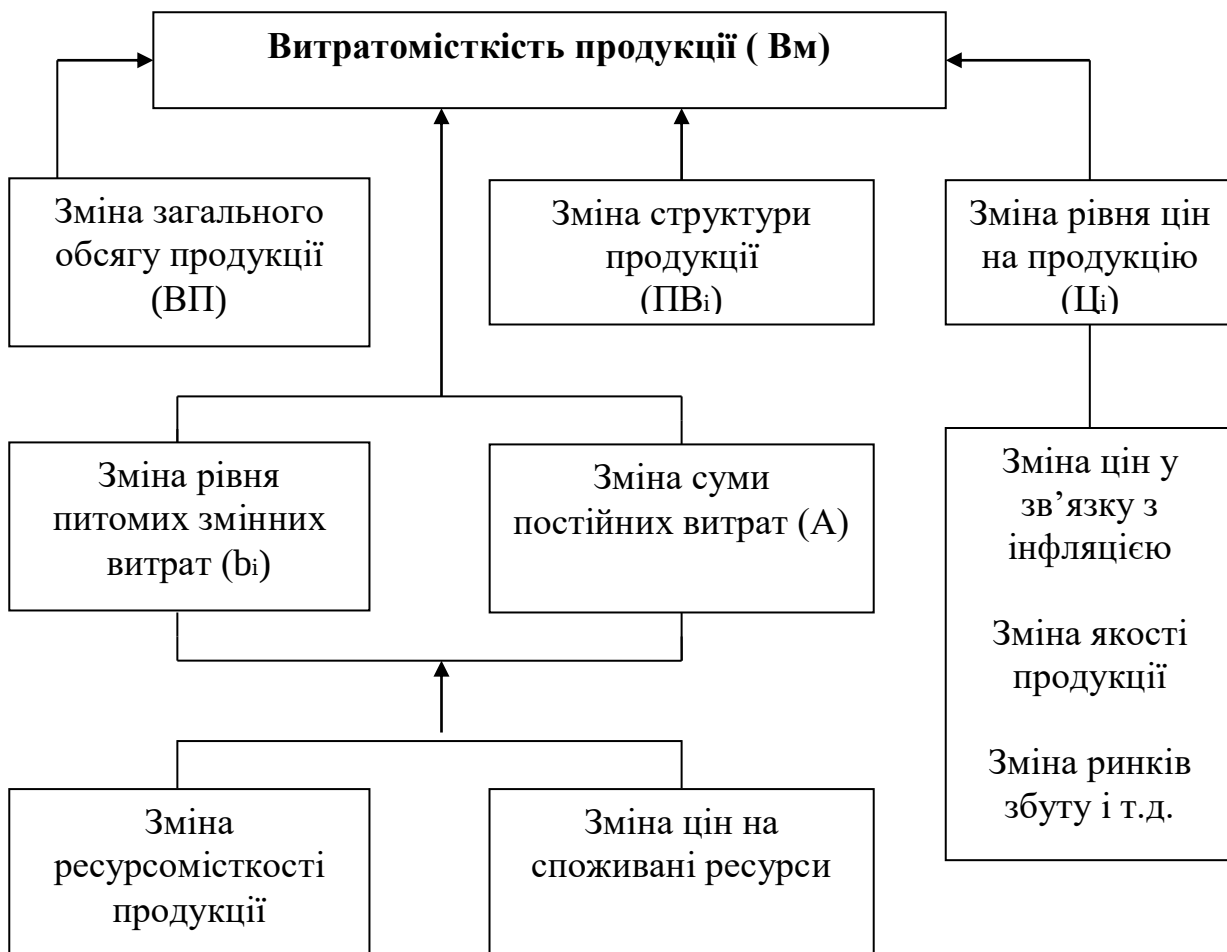


Рис. 2. Структурно-логічна модель факторного аналізу витратомісткості продукції

Факторна модель витратомісткості витрат продукції матиме вигляд:

$$B_{\text{м}} = \frac{B_{\text{заг}}}{\text{ВП}} = \frac{\sum(\text{ВП} \cdot \text{ПВ}_i \cdot b_i) + A}{\sum(\text{ВП} \cdot \text{ПВ}_i \cdot \text{Ц}_i)} \quad (4)$$

3. Аналіз собівартості продукції рослинництва

Завданням аналізу є оцінка тенденцій зміни собівартості продукції рослинництва, виявлення причин, що зумовлюють її підвищення, розробка заходів, реалізація яких забезпечила б оптимізацію рівня собівартості.

Собівартість продукції є одним із найважливіших показників ефективності виробництва, в якому відображається раціональне використання виробничого потенціалу підприємства.

Собівартість продукції рослинництва можна розрахувати тільки після завершення технологічного циклу, тобто в кінці року. Рівень собівартості продукції рослинництва залежить від двох факторів – виходу продукції і витрат на її виробництво.

На собівартість одиниці продукції рослинництва впливає два узагальнюючих фактора:

- витрати виробництва на 1 га посіву, грн.;
- урожайність продукції, ц з 1 га.

$$C = B : Y \quad (5)$$

Щоб виявити причини відхилення фактичної собівартості від планової, необхідно обґрунтувати (оцінити) рівень планової. Для цього аналізують динаміку собівартості не менш як за п'ять років.

Для виявлення першопричин, які зумовили невиконання (перевиконання) плану собівартості, аналізують статті витрат.

Витрати на оплату праці

Відрахування на соціальні заходи

Насіння і посадковий матеріал

Добрива

Засоби захисту рослин і тварин

Роботи і послуги

Витрати на утримання основних засобів

У т.ч.

Паливо і мастильні матеріали

Інші витрати

Витрати на управління і обслуговування виробництва

При поглибленому аналізі слід враховувати, що відхилення по кожній статті витрат зумовлюється певними факторами. Зокрема:

По ст. “ Витрати на оплату праці” відхилення зумовлюється змінами таких факторів: затрати праці (год) і оплата відпрацьованої години;

“Насіння і посадковий матеріал”, “ Добрива”, “ Засоби захисту рослин ” : норми висіву насіння, внесення добрив, витрачання засобів захисту рослин, а також собівартості або цін на матеріали. Ст. “ Роботи і послуги” включає послуги машинно-тракторного парку, автотранспорту, живого тягла та ін.

“Витрати на утримання основних засобів” – сума амортизаційних відрахувань і вартість ремонтів.

На основі аналізу кількісного впливу окремих факторів на зміну статей собівартості та даних поточного аналітичного контролю за формуванням собівартості протягом періоду виробництва, можна зробити обґрунтовані висновки про причини перевитрат (економії) коштів на виробництві того чи іншого виду продукції.

Оцінка рівня собівартості окремих видів продукції рослинництва дає можливість: розрахувати ефективність виробництва окремих видів продукції; виявити причини, які зумовили зміну собівартості певного виду продукції; забезпечити однакові умови для різних внутрішньогалузевих підрозділів, які розширюють межі самостійності господарювання; обґрунтувати розмір плати за

землю при її оренді; забезпечити еквівалентне стимулювання різних виробників за кінцеві результати роботи.

4. Аналіз собівартості продукції тваринництва

Завданням аналізу є: показати, що успішний розвиток підприємства без розвитку тваринництва неможливий, а в умовах значного скорочення постачання мінеральними добривами лише тваринництво може забезпечити розвиток рослинництва. Аналіз покликаний в кожному конкретному випадку оцінити стан галузі, виявити причини, що призвели до скорочення виробництва продукції тваринництва, намітити заходи щодо виходу його з кризи, а отже, підвищення ефективності за рахунок кращого використання потенціалу галузі, нарощення обсягу виробництва конкурентоспроможної продукції, зниження її собівартості.

Аналіз собівартості продукції тваринництва проводиться приблизно за такою ж методикою, як і продукції рослинництва.

Його доцільно починати з визначення ступеня виконання планового завдання.

На собівартість одиниці продукції тваринництва впливає два узагальнюючих фактора:

- витрати виробництва на 1 голову, грн.
- продуктивність тварин, ц.

$$C = B : \text{Пр} \quad (6)$$

Провівши розрахунки, виявляємо за рахунок яких факторів підвищилась або зменшилась собівартість продукції.

Основними причинами високої собівартості продукції тваринництва можуть бути: низький процент породних тварин у стаді; перевитрати кормів на годівлю тварин, що є наслідком їх незбалансованості за перетравним протеїном, низької якості та порушенням норм годівлі й структури раціонів; низький рівень механізації трудомістких процесів на фермах тощо.

Для виявлення першопричин невиконання плану собівартості аналіз поглиблюють, вивчаючи зміни окремих статей і елементів витрат (такі ж як у рослинництві та корми).

Аналіз розміру і структури витрат на виробництво продукції тваринництва за окремими статтями здійснюється з розрахунку на голову тварин або центнер продукції.

Наслідки аналізу собівартості окремих видів продукції тваринництва за статтями витрат дають змогу встановити структурні зрушення і суму відхилень від плану чи базисного року.

В подальшому аналізі слід визначити виконання плану по собівартості в розрізі кожного виду продукції тваринництва. Для цього необхідно планові і фактичні показники звітного року доповнити даними за попередні роки, а також інших підприємств, середньо районних даних і порівняти їх.

5. Резерви зниження собівартості продукції

Одне з найважливіших завдань аналізу – виявлення і найповніше використання резервів для збільшення виробництва продукції, поліпшення її якості й підвищення економічної ефективності.

Резерви зниження собівартості продукції можна поділити на три групи:

1. Резерви, використання яких не потребує додаткових витрат.

Рослинництво.

Невиправдані перевитрати, пов'язані з недотриманням лімітів і нормативів окремих видів витрат, оскільки ліквідація їх знижує собівартість продукції. Це насамперед непродуктивні затрати робочого часу, втрати при збиранні урожаю внаслідок неякісної підготовки техніки до збиральних робіт, втрати при транспортуванні й зберіганні продукції, недотримання кошторису адміністративних витрат тощо.

Тваринництво.

Втрати робочого часу, пов'язані з низьким рівнем технологічної і трудової дисципліни, не оптимальністю навантаження тварин на працівника галузі, безгосподарністю у витрачанні ресурсів і в першу чергу кормів, недотриманням кошторису накладних витрат та ін.

2. Резерви, використання яких потребує незначних інвестицій.

Рослинництво.

Пов'язані з вдосконаленням наявного потенціалу, а саме впровадження передових методів праці, поліпшення структури посівних площ, правильним комплектуванням агрегатів, вибором найкращих режимів їх роботи, внесенням в оптимальних співвідношеннях добрив тощо.

Тваринництво.

Організаційні заходи, пов'язані з ліквідацією яловості корів, із своєчасним введенням у продуктивне стадо використання ремонтного молодняку, підвищенням інтенсивності використання тварин, скороченням до науково обґрунтованих технологічних перерв надходження продукції, впровадження нових прогресивніших методів організації виробництва і праці та ін.

3. Резерви, реалізація яких можлива лише при значних додаткових інвестиціях.

Рослинництво.

Пов'язані із зміною технології виробництва: доведенням до оптимальної норми внесення добрив; проведенням меліоративних робіт; підвищенням природної родючості ґрунтів, впровадженням нової системи машин, сортозаміною та ін.

Тваринництво.

Структурна перебудова тваринництва, витрати, пов'язані з поновленням стада, технологічними змінами, нарощуванням кормо виробництва і поліпшенням якості кормів, створенням належних санітарно-гігієнічних умовах на фермах як для тварин, так і для обслуговуючого персоналу, реалізацією

заходів екологічного характеру – придбання відповідного обладнання, будівництво гноєсховищ тощо.

Отже, всі резерви можуть бути виявлені в основному за рахунок наступних джерел:

- ліквідація перевитрат за окремими статтями витрат за видами продукції;
- приведення в дію резервів збільшення валової продукції;
- зниження вартості наданих основному виробництву послуг допоміжних і обслуговуючих виробництв;
- ліквідація перевитрат за окремими статтями накладних витрат.

Тема 7. Аналіз фінансових результатів і рентабельності підприємства

1. Значення, завдання та інформаційне забезпечення аналізу
2. Аналіз рівня і динаміки фінансових результатів
3. Аналіз доходів і витрат підприємства
4. Аналіз фінансових результатів від операційної діяльності підприємства
5. Аналіз розподілу прибутку підприємства
6. Аналіз та оцінка рентабельності підприємства
7. Методика підрахунку резервів збільшення суми прибутку та рентабельності

1. Значення, завдання та інформаційне забезпечення аналізу

Необхідність і значення аналізу фінансових результатів полягає в тому, що прибуток відображає кінцевий результат виробничо-фінансової діяльності підприємства. Прибуток є джерелом розширення виробництва, формування державного і місцевого бюджетів.

Прибуток і його відносна модифікація – рентабельність є основними критеріями ефективності конкретної виробничої (операційної) діяльності, критеріями вибору інвестиційних проектів, програм оптимізації поточних витрат, фінансових вкладень. У величині прибутку знаходять відображення всі аспекти діяльності господарювання: техніка і технологія, якість і асортимент продукції, організація виробництва та управління, галузеві та інші особливості діяльності.

Прибуток в класичному його розумінні є різницею між ціною товару і витратами на його виробництво. Саме таке розуміння прибутку закладене в нормативних актах України про систему бухгалтерського обліку. Зокрема, в П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати” прибуток визначено як суму, на яку доходи суб’єкта господарювання перевищують пов’язані з ними витрати.

Розрізняють такі види прибутку, а відповідно й об'єкти його аналізу:

→ **валовий прибуток (збиток)** – різниця між чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) ;

→ **прибуток (збиток) від операційної діяльності** – алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат;

→ **прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування** - алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків);

→ **прибуток від звичайної діяльності** – різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку. **Збиток від звичайної діяльності** дорівнює збитку від звичайної діяльності до оподаткування та сумі податків на прибуток.

→ **чистий прибуток (збиток)** - алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності, надзвичайних доходів, надзвичайних витрат та податків з надзвичайного прибутку.

Метою аналізу прибутку і рентабельності є об'єктивна оцінка та виявлення резервів подальшого підвищення ефективності управління цими показниками фінансового результату діяльності підприємства.

Основними завданнями аналізу прибутку і рентабельності є:

- систематичний контроль за формуванням фінансових результатів діяльності підприємства;
- аналіз та оцінка рівня і динаміки показників прибутку;
- виявлення впливу об'єктивних і суб'єктивних факторів на фінансові результати і рівень рентабельності;
- дослідження напрямів, структури та ефективності використання прибутку;

- визначення резервів зростання суми прибутку та рівня рентабельності, розроблення рекомендацій щодо їх використання.

Джерелами інформації для аналізу прибутку і рентабельності можуть бути: фінансові плани підприємства; бізнес плани; дані бухгалтерського обліку(рах. 79 “Фінансові результати” та його субрахунки; рах.44 “Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)”, рахунки класів 7 “Доходи і результати діяльності”, 8 “Витрати за елементами” та 9 “Витрати діяльності”); форми фінансової звітності (форма №1 “Баланс”, №2 “Звіт про фінансові результати”, №3 “Звіт про рух грошових коштів”, №4 “Звіт про власний капітал”, №5 “Примітки до річної фінансової звітності”); податкова звітність, статистична звітність; облікові реєстри; первинні документи; матеріали ревізій та аудиторських перевірок тощо.

2. Аналіз рівня і динаміки фінансових результатів

У ході аналізу фінансових результатів необхідно вивчити склад прибутку, його структуру і динаміку. Виділяють прибуток від основної операційної діяльності, прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, прибуток від звичайної діяльності після оподаткування, чистий прибуток.

При аналізі фінансових результатів використовують горизонтальний і вертикальний прийоми. Горизонтальний або трендовий аналіз прибутку базується на вивченні показників у часі. У процесі використання даного прийому аналізу розраховуються темпи зростання окремих видів прибутку, визначаються загальні тенденції зміни. Вертикальний або структурний аналіз прибутку заснований на структурному розкладанні агрегованих показників його формування, розподілу і використання. У процесі використання даного прийому враховується питома вага окремих структурних складових агрегованого показника прибутку.

Дані та інформація про основні види прибутку підприємства містяться в Звіті про фінансові результати. В процесі аналізу рівня і динаміки фінансових результатів вивчають зміну кожного із показників за звітний період порівняно з попереднім (базовим) періодом або даними фінансового плану підприємства. Для оцінки рівня і динаміки фінансових результатів діяльності підприємства за даними форми 2 “Звіт про фінансові результати” складають аналітичну таблицю, що містить інформацію про доходи, витрати, прибутки і збитки від господарської діяльності підприємства за звітний та попередній періоди, їх абсолютні і відносну зміну (відхилення).

Величина чистого прибутку залежить від методів її регулювання:

- зміна вартості меж віднесення майна до основних засобів, що спричиняє за собою зміну суми поточних витрат і прибутку у зв'язку з різними способами нарахування зносу по основних засобах;
- застосування різних методів оцінки нематеріальних активів і способів нарахування амортизації по них;
- метод вибору оцінки спожитих виробничих запасів;
- зміна термінів погашення витрат майбутніх періодів, скорочення яких веде до зростання собівартості виробництва звітного періоду.

Прибуток від основної операційної діяльності є основним фінансовим результатом формування чистого прибутку підприємства. Тому окремим етапом аналізу є розрахунок впливу чинників зміни величини прибутку від основної операційної діяльності. Зниження темпів зростання прибутку від основної операційної діяльності свідчить про відносне зростання витрат і навпаки.

Розмір прибутку від основної операційної діяльності залежить від:

- зміни продажних цін на товари і тарифів на послуги і роботи;
- зміни повної собівартості об'єктів реалізації;
- зміни величини адміністративних витрат і витрат на збут;
- зміни обсягу реалізації; - зміни структури та асортименту реалізації.

Обсяг реалізації продукції може робити позитивний або негативний вплив на суму прибутку. Збільшення обсягу продажів рентабельної продукції приводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку.

Структура товарної продукції може також по-різному впливати на величину прибутку. Якщо відбувається збільшення частки рентабельнішої продукції в загальному обсягу її реалізації, то сума прибутку зростає і, навпаки, сума прибутку зменшується при зростанні питомої ваги збиткової продукції.

Собівартість продукції і прибуток знаходяться в обернено пропорційній залежності: зниження собівартості приводить до зростання прибутку, і навпаки. Зміна рівня середньореалізаційних цін і величина прибутку знаходяться в прямо пропорційній залежності: при збільшенні рівня цін сума прибутку зростає і навпаки.

Зростання величини постійних і умовно-постійних витрат (адміністративних і витрат на збут) призводить до зниження суми прибутку і навпаки.

Розрахунок впливу чинників на величину прибутку від основної операційної діяльності можна визначити способом ланцюгових підстановок. Для цього знаходять величину прибутку при фактичному обсязі продажів і базовій величині решти чинників. З цією метою розраховують індекс обсягу реалізації продукції, а потім базову суму прибутку коректують на його рівень. Індекс обсягу продажів розраховують зіставленням фактичного обсягу реалізації з базовим у натуральному (якщо продукція однорідна), умовно-натуральному або вартісному виразі (якщо продукція неоднорідна за своїм складом), для чого бажано використовувати базовий рівень собівартості окремих виробів, оскільки собівартість, менша ніж виручка, схильна до впливу структурних зрушень.

За наслідками факторного аналізу можна оцінити якість прибутку. Якість прибутку від основної операційної діяльності визнається високим, якщо її

збільшення обумовлене зростанням обсягу продажів і зниженням собівартості продукції, низьким – при зростанні цін на продукцію без збільшення фізичного обсягу реалізації і зниження витрат на гривню продукції.

Позитивні структурні зрушення привели до зростання прибутку на 4327,8 тисяч гривень. Невелике зниження витрат на збут надало змогу збільшити прибуток від основної операційної діяльності на 186 тис. грн.. Проте якість прибутку від основної операційної діяльності на підприємстві за аналізований період не може бути визнана абсолютною, оскільки відбулося зростання собівартості, адміністративних витрат. Причому темпи зростання витрат випереджали темпи зростання обсягу продажів.

Отже, підприємству в першу чергу необхідно проаналізувати, з метою оптимізації, структуру постійних і умовно-постійних витрат. Для подальшого зростання прибутку підприємству необхідно збільшувати частку рентабельної продукції в загальному обсязі реалізації. Для позитивного впливу на прибуток обсягу реалізації продукції необхідно мобілізувати комплектний резерв зростання виробництва, не допускати залишків нереалізованої продукції.

Проводячи аналіз показників фінансових результатів, необхідно враховувати чинник інфляція і його вплив на весь процес виробництва. Висока інфляція є негативним чинником формування фінансових результатів, що дестабілізує.

3. Аналіз доходів і витрат

Фінансові результати діяльності підприємства формуються в результаті одержання ним доходів і здійснення витрат. Тобто, прибуток як кінцевий фінансовий результат являє собою різницю між сумою загальних доходів підприємства та величиною всіх його витрат.

Під *доходами* розуміють збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, що зумовлює зростання

власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Під *витратами* розуміють зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Доходи, відповідно до П(С)БО 15 “Дохід” класифікують за такими групами: 1. Доходи від звичайної діяльності. 2. Доходи від надзвичайних подій (надзвичайні доходи).

В свою чергу *доходи від звичайної діяльності* поділяються на:

- доходи від операційної діяльності
- доходи від фінансової діяльності
- доходи від інвестиційної діяльності.

Доходи від операційної діяльності включають доходи від основної операційної діяльності і доходи від іншої операційної діяльності.

Доходи від основної операційної діяльності – це реалізація готової продукції; продаж товарів; надання послуг; використання робіт.

Доходи від іншої операційної діяльності – це реалізація інших оборотних активів; доходи від операційної оренди активів; доходи від операційної курсової різниці; доходи від відшкодування раніше списаних оборотних активів.

Доходи від фінансової діяльності включають доходи від участі в капіталі і інші фінансові доходи.

Доходи від участі в капіталі – це дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, якщо облік цих інвестицій ведуть методом участі в капіталі.

Інші фінансові доходи включають дивіденди, відсотки й інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

Доходи від інвестиційної діяльності включають доходи від фінансових інвестицій, доходи від реалізації основних засобів, доходи від реалізації нематеріальних активів, доходи від відшкодування раніше списаних необоротних активів.

Доходи від надзвичайних подій (надзвичайні доходи) включають суми страхового відшкодування та покриття втрат за рахунок інших джерел. Іншими словами, *надзвичайні доходи* - це прибутки від інших подій та операцій, які відповідають визначенню надзвичайних подій – подій або операцій, які відрізняються від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вони повторюватимуться періодично або в кожному наступному звітному періоді.

Основними завданнями аналізу доходів підприємства є вивчення рівня та структури доходів у звітному періоді, порівняння рівня та структури доходів у звітному і попередньому (базовому) періодах, оцінка зміни структури доходів і виявлення причин.

Для вирішення цих завдань складається аналітична таблиця.

Основні завдання аналізу витрат такі ж, як і аналізу доходів: вивчення рівня та структури витрат у звітному періоді; порівняння рівнів та структури витрат у звітному і попередньому (базовому) періодах; оцінка зміни структури витрат та виявлення її причин.

Згідно з П(С)БО 16 “Витрати” до складу витрат підприємства належать:

- витрати звичайної діяльності
- витрати від надзвичайних подій (надзвичайні витрати).

Витрати звичайної діяльності включають: витрати від операційної діяльності, витрати від фінансової діяльності, витрати від інвестиційної діяльності.

Витрати від операційної діяльності поділяються на витрати від основної операційної діяльності та витрати від іншої операційної діяльності.

Витрати від основної операційної діяльності – це собівартість реалізації продукції (витрати на виробництво реалізованої продукції, на придбання товарів, надання послуг, виконання робіт); адміністративні

витрати (загальні та корпоративні витрати, витрати на персонал офісу, витрати на утримання приміщень та обладнання офісу, гонорари, витрати на зв'язок, амортизація нематеріальних активів, інші загальногосподарські витрати); *витрати на збут* (витрати на відрядження, пов'язані зі збутом; витрати на персонал, що забезпечує збут; витрати на утримання приміщень та обладнання відділу збуту, складів і т. ін.; витрати на тару та пакувальні матеріали; витрати на транспортування продукції та товарів; після продажне обслуговування клієнтів; витрати на рекламу та дослідження ринку; витрати на відрядження).

Витрати від іншої операційної діяльності – собівартість реалізованих виробничих запасів; витрати на операційну оренду активів; витрати від операційних курсових різниці; витрати на дослідження та розробки; визнані штрафи, пені неустойки; інші витрати від іншої операційної діяльності; нестачі та витрати від псування цінностей).

Витрати від фінансової діяльності – це проценти за позиками; проценти за випущеними облігаціями; автоматизація дисконту за випущеними облігаціями; витрати на фінансову оренду.

Витрати від інвестиційної діяльності – це собівартість реалізованих фінансових інвестицій; собівартість реалізованих необоротних активів; уцінка необоротних активів.

Витрати від надзвичайних подій (надзвичайні витрати) – витрати пов'язані із: стихійним лихом (повінь та інші катастрофи); пожежею; техногенною аварією та ін.

4. Аналіз фінансових результатів від операційної діяльності підприємства

Основною складовою фінансових результатів діяльності підприємства є *фінансові результати від операційної діяльності* – основної діяльності підприємства, а також інших видів діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. За нормальних умов здійснення основної діяльності

(діяльності, пов'язаної з виробництвом або реалізацією продукції) фінансовий результат від операційної діяльності – це прибуток від операційної діяльності (операційний прибуток) становить, як правило, найбільшу частку у складі чистого прибутку підприємства (90-95 %). На багатьох підприємствах операційний прибуток є єдиним джерелом формування чистого прибутку. Тому аналіз фінансових результатів від операційної діяльності має першочергове значення в процесі аналізу прибутку і рентабельності.

Прибуток – це частина чистого доходу, який безпосередньо одержують підприємства після реалізації продукції як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності.

У сучасних умовах реформування бухгалтерського обліку та фінансової звітності змінився підхід до формування фінансових результатів підприємства.

Валовий прибуток (збиток) підприємства формується за такою схемою:

$$1. \text{ Дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт і послуг) } - \text{ Податок на додану вартість (ПДВ) } - \text{ Акцизний збір (АЗ) } =$$

$$- \text{ Інші вирахування з доходу } = \text{ Чистий дохід (виручка) (ЧД) }$$

$$2. \text{ Чистий дохід (виручка) } - \text{ Собівартість реалізованої продукції } = \text{ Валовий прибуток (збиток) }$$

Прибуток (збиток) від операційної діяльності формується за такою схемою:

$$\text{Валовий прибуток (збиток) (ВП)} + \text{ Інші операційні доходи (ДОі) } - \text{ Адміністративні витрати (Ва) } =$$

$$- \text{ Витрати на збут (Вз) } - \text{ Інші операційні витрати (ВОі) } = \text{ Фінансовий результат (прибуток або збиток) від операційної діяльності (По) }$$

Аддитивну факторну модель впливу окремих факторів на зміну операційного прибутку можна записати так:

$$\Pi_o = \text{ЧД} - \text{Ср} + \text{ДОі} - \text{Ва} - \text{Вз} - \text{ВОі} \quad (1)$$

Отже, вихідним моментом виступає дохід (виручка) від реалізації, який формується за рахунок реалізації готової продукції, товарів, надання послуг і виконання робіт.

У процесі аналізу формування валового прибутку (збитку) та прибутку (збитку) від операційної діяльності необхідно порівнювати отримані доходи з витратами підприємства за наведеною вище схемою, з'ясовувати причини їх зростання або спадання.

Прибуток від реалізації товарної продукції визначається як різниця між чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції.

На відхилення фактичного прибутку від реалізації продукції від планового його рівня впливають такі фактори:

- обсяг реалізації продукції;
- собівартість продукції;
- структура та асортимент продукції;
- оптові ціни на продукцію.

Для визначення впливу цих факторів на відхилення прибутку від реалізації додатково розраховують показники: виручка від реалізації продукції та собівартість реалізованої продукції за планом на фактично реалізовану продукцію.

$$\Pi = \text{ГВ} - \text{СР} \quad \text{або} \quad \Pi = \sum_{i=1}^n Q_i \times (\text{Ц}_i - \text{С}_i) \quad (2)$$

$$\text{або } \Pi = Q_i \times \sum_{i=1}^n \text{ПВ}_i (\text{Ц}_i - \text{С}_i)$$

де ГВ – виручка від реалізації продукції;

Q – обсяг реалізації у натуральних одиницях кожного виду продукції;

Ц – продажна ціна одиниці продукції продукції;

СР – собівартість реалізованої продукції;

С – собівартість одиниці певного виду реалізованої продукції;

$i=1, \dots, n$ – кількість видів продукції.

$$\Pi_{пл} = \Gamma B_{пл} - CP_{пл} \quad \Gamma B = \sum_{i=1}^n Q_i \times \Pi_i; \quad CP = \sum_{i=1}^n Q_i \times C_i$$

$$\Gamma B_{пл} = Q_{пл} \times \Pi_{пл}; \quad CP_{пл} = Q_{пл} \times C_{пл}$$

$$\Gamma B_{ум} = Q_{ф} \times \Pi_{ф}; \quad CP_{ум} = Q_{ф} \times C_{ф}$$

$$\Gamma B_{ф} = Q_{ф} \times \Pi_{ф} \quad CP_{ф} = Q_{ф} \times C_{ф}$$

$$\Pi_{ум} = \Gamma B_{ум} - CP_{ум}$$

$$\Pi_{ф} = \Gamma B_{ф} - CP_{ф}$$

$$\Delta \Pi_{пв, Q} = \Pi_{ум} - \Pi_{пл}$$

$$\Delta \Pi_Q = \Pi_{пл} \times ((\Gamma B_{ум} - \Gamma B_{пл}) : \Gamma B_{пл})$$

$$\Delta \Pi_{пв} = \Delta \Pi_{пв, Q} - \Delta \Pi_Q$$

$$\Delta \Pi_c = CP_{ф} - CP_{ум}$$

$$\Delta \Pi_{ц} = \Gamma B_{ф} - \Gamma B_{ум}$$

$$\Delta \Pi_{заг} = \Pi_{ф} - \Pi_{пл}$$

$$\Delta \Pi_{заг} = \Delta \Pi_Q + \Delta \Pi_{пв} + \Delta \Pi_{ц} + \Delta \Pi_c .$$

Аналогічний розрахунок можна виконати порівняно з попереднім періодом.

Проаналізувавши прибуток від реалізації продукції в цілому по підприємству, необхідно оцінити рівень і динаміку прибутку від реалізації окремих видів продукції, на які впливають наступні фактори:

- обсяг реалізації продукції;
- собівартість одиниці продукції;
- ціна одиниці продукції.

Відповідно модель прибутку від реалізації окремих видів продукції наступна:

$$\Pi_i = Q_i \times (\Pi_i - C_i) \quad (3)$$

(факторний аналіз).

5. Аналіз розподілу прибутку підприємства

Отриманий підприємством прибуток є об'єктом розподілу:

⇒ на першому етапі – платежі у бюджет податку на прибуток;

⇒ на другому етапі відбувається розподіл і використання чистого прибутку.

Чистий прибуток, отриманий після сплати податків, залишається в розпорядженні підприємства. Його розподіл і використання здійснюється

відповідно до уставу підприємства. На величину чистого прибутку в розпорядженні підприємства впливає облікова політика (наприклад, спосіб списання витрат на малоцінні й швидкозношувані предмети, порядок нарахування зношування основних фондів і нематеріальних активів, методи оцінки виробничих запасів, способи списання витрат по капітальному ремонту).

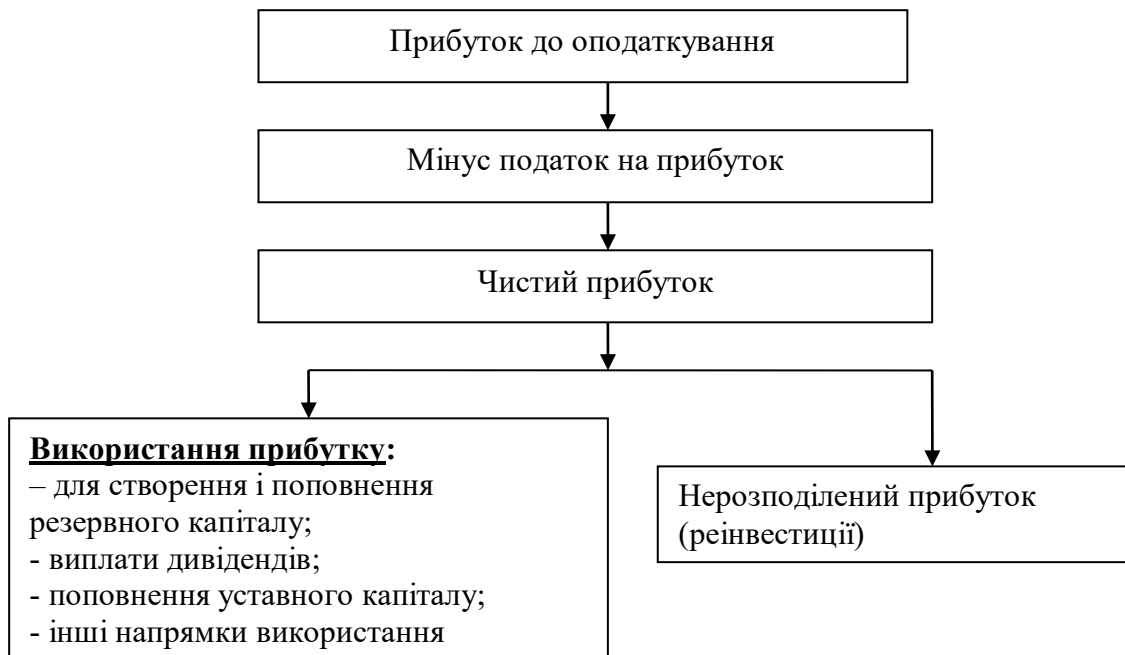


Рис. 1. Схема розподілу й використання прибутку

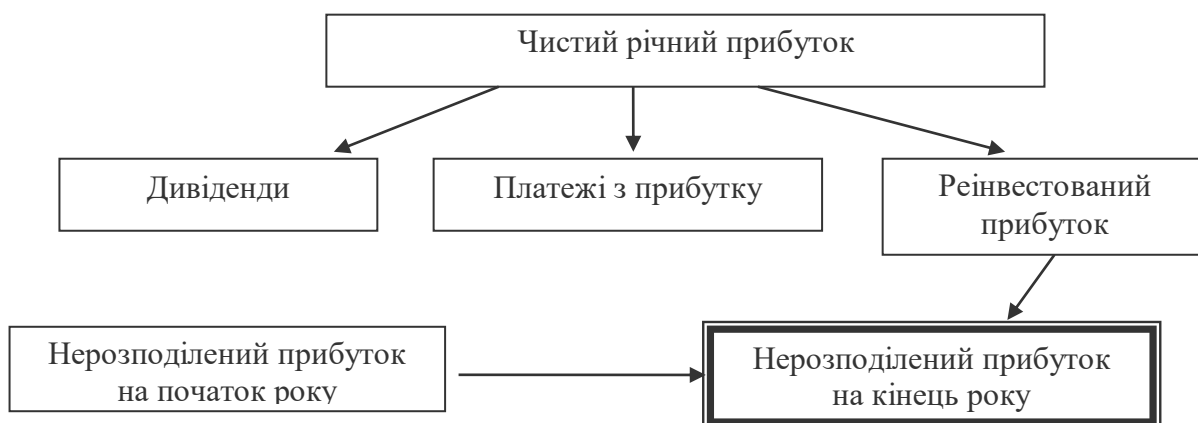


Рис. 2. Планування нерозподіленого прибутку

6. Аналіз та оцінка рентабельності підприємства

Рентабельність – відносна характеристика фінансового результату діяльності підприємства, що комплексно відображає ефективність використання ним матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Розраховується рівень рентабельності діяльності підприємства як відношення одержаного ним прибутку до деякого базового показника, що характеризує дохід (виручку) від реалізації продукції, витрати на її виробництво та реалізацію або ресурси, використані для одержання цього прибутку.

Базовим для розрахунку показників рентабельності продукції є показники чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) або витрати на її виробництво і реалізацію.

Показники рентабельності продукції (рентабельності продажу) формуються на основі розрахунку коефіцієнтів рентабельності за всією продукцією підприємства і за окремими її видами. Для оцінки рівня рентабельності продукції (продажу) використовують показники валового, операційного і чистого прибутку. Відповідно й розраховують такі показники рентабельності:

- *валова рентабельність продукції* (валова рентабельність реалізованої продукції, питомий валовий прибуток, валова маржа) – відношення суми валового прибутку до величини чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг);

- *операційна рентабельність продукції* (операційна рентабельність реалізованої продукції, питомий операційний прибуток, операційна маржа) – відношення суми прибутку від операційної діяльності до величини чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг);

- *чиста операційна рентабельність продукції* (чиста рентабельність реалізованої продукції, питомий чистий операційний прибуток, чиста маржа) – відношення суми чистого операційного від реалізації продукції (прибутку від операційної діяльності за вирахуванням податку на прибуток від операційної

діяльності) до величини чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг);

Наведені вище показники рентабельності продукції показують, який прибуток одержує підприємство з кожної гривні чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) і характеризують ефективність його основної діяльності.

Достатньо відомими в аналізі є й показники рентабельності продукції, що визначаються як відношення прибутку від реалізації продукції до витрат на її виробництво та збут. Вони показують частку прибутку від основного виду діяльності, що припадає на одну гривню витрат, і характеризують ефективність управління господарською діяльністю підприємства і правильність вибраної ним стратегії. Це такі показники, як:

- *рентабельність продукції за собівартістю її реалізації* (відношення суми валового прибутку до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

- *рентабельність продукції за витратами на її виробництво і збут* (відношення суми валового прибутку до собівартості реалізованої продукції + адміністративні витрати + витрати на збут);

- *чиста рентабельність продукції* (відношення суми валового прибутку $\times$ (1 – ставка податку на прибуток) до собівартості реалізованої продукції + адміністративні витрати + витрати на збут).

Рентабельність окремих видів продукції розраховують за формулою:

$$k_{pi} = \frac{Цi - Ci}{Ci} \quad (4)$$

У процесі аналізу показників рентабельності продукції оцінюють їх рівень, динаміку та вплив факторів на зміну рентабельності, виявляють резерви її підвищення.

Факторами першого рівня, що впливають на відхилення рентабельності продукції, є фактори зміни чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг),

факторами другого та наступних рівнів – зміна ціни та собівартості одиниці продукції, якості продукції, кон'юнктури ринку, структури реалізованої продукції, рівня прямих матеріальних витрат і витрат на оплату праці тощо. Вплив факторів першого рівня визначають способом ланцюгових підстановок або абсолютних різниць.

Розглянемо приклад застосування моделі для аналізу впливу факторів першого рівня на зміну показника валової рентабельності продукції:

$$k_{pe} = \frac{П_е}{ЧД} \quad \text{або} \quad k_{pe} = \frac{ЧД - C_p}{ЧД} \quad (5)$$

(факторний аналіз) (x100%).

Результати факторного аналізу рентабельності продукції використовуються в процесі підрахунку резервів збільшення прибутку, і відповідно рентабельності, як за окремими видами продукції, так і в цілому по підприємству. З метою мобілізації резервів зростання рівня рентабельності виробництва слід оптимізувати витрати, підвищити рівень ефективності використання виробничого потенціалу, розширити ринки збуту продукції.

7. Методика підрахунку резервів збільшення суми прибутку та рентабельності

У процесі виявлення резервів збільшення прибутку і рентабельності виділяються три етапи:

- перший етап – ***аналітичний*** – на цьому етапі виявляють і кількісно оцінюють резерви;
- другий етап – ***організаційний*** – на цьому етапі розробляється комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які забезпечують використання виявлених резервів;
- третій етап – ***функціональний*** – на цьому етапі реалізуються заходи і здійснюється контроль за їх використанням.

Різноманітність показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення. Під час аналізу шляхів підвищення

рентабельності важливо розрізняти вплив зовнішніх та внутрішніх чинників. Підприємства насамперед звертають увагу на проблеми контролю за змінами зовнішніх чинників і намагаються знизити їх вагомість. Оскільки основним внутрішнім чинником, який визначає рентабельність підприємства є прибуток, то головним напрямом визначення резервів підвищення рентабельності підприємства є саме визначення резервів збільшення прибутку підприємства.

Основними джерелами резервів збільшення суми прибутку є: збільшення обсягу реалізації продукції; зниження собівартості виробництва продукції; підвищення якості товарної продукції; реалізація продукції на більш вигідних ринках збуту, тощо.

Для визначення резервів зростання прибутку за рахунок збільшення кількості реалізації продукції необхідно виявлений раніше резерв росту кількості реалізації продукції помножити на фактичний прибуток у розрахунку на одиницю продукції відповідного виду.

Резерви збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості товарної продукції (робіт, послуг) підраховуються наступним чином: попередньо виявлений резерв зниження собівартості кожного виду продукції збільшується на можливий обсяг її продажів, який визначається як сума фактичної кількості реалізованої продукції та можливого резерву її зростання.

Аналогічно тому, як був підрахований резерв збільшення прибутку за рахунок зменшення собівартості, можна підрахувати резерв збільшення прибутку за рахунок збільшення ціни.

На закінчення аналізу необхідно узагальнити усі виявлені резерви зростання прибутку та на цій підставі визначити резерви підвищення рентабельності підприємства.

Тема 8. Аналіз фінансового стану підприємства

1. Значення, завдання та інформаційна база аналізу фінансового стану підприємства.
2. Аналіз динаміки, складу і структури активів підприємства та джерел їхнього фінансування.
3. Аналіз абсолютних і відносних показників фінансової стійкості підприємства.
4. Аналіз ліквідності й платоспроможності підприємства.
5. Аналіз ефективності використання оборотних коштів підприємства.

1. Значення, завдання та інформаційна база аналізу фінансового стану підприємства

Фінансовий стан – це економічна категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку на фіксований момент часу, тобто здатність фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їхнього розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаєминами з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю.

Іншими словами, фінансовий стан – це рівень збалансованості окремих структурних елементів активів і капіталу підприємства, а також рівень ефективності їхнього використання. Оптимізація фінансового стану підприємства є однією з основних умов вдалого розвитку організації у перспективі, у той час, як кризовий фінансовий стан створює серйозну загрозу її банкрутства.

Метою аналізу фінансового стану є оцінка оптимальності розташування і ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, пошук

потенційних резервів підвищення рівня прибутку та посилення фінансової стабільності.

Завдання аналізу фінансового стану:

- виявлення найважливіших характеристик фінансово-економічного положення підприємства і дослідження їх динаміки (за даними фінансової звітності);
- аналіз наявності, складу й структури майна підприємства та джерел його утворення (в цілому і за окремими видами), причин та наслідків їх змін;
- об'єктивна оцінка стану і динаміки фінансової стійкості підприємства, дотримання кредитної дисципліни;
- оцінка дотримання підприємством платіжно-розрахункової дисципліни, стану і динаміки платоспроможності й ліквідності;
- аналіз раціональності використання майна й капіталу підприємства (в цілому і за окремими їх видами), причин та наслідків змін рівня ділової активності;
- аналіз результативності використання майна і капіталу підприємства (в цілому і за окремими їх видами), причин та наслідків змін рівня рентабельності;
- об'єктивна оцінка становища підприємства на товарному і фондовому ринку, причин та наслідків його змін;
- інтегральна оцінка фінансового стану і прогнозування рівня фінансової стабільності підприємства;
- виявлення потенційних можливостей поліпшення фінансового стану підприємства і розробка заходів щодо їх впровадження в практичну діяльність.

Для проведення аналізу фінансового стану використовуються наступні основні ***джерела економічної інформації:***

Облікові – бухгалтерська і статистична звітність, дані поточного обліку, первинна документація.

Планові – бізнес-план, план економічного і соціального розвитку, фінансовий план, нормативні дані.

Позаоблікові – закони, укази президента, постанови і накази вищестоящих органів, акти ревізій, висновки аудиторів, результати спеціальних спостережень і перевірок, самоспостереження, повідомлення преси, телебачення, радіо і ін.

Вся інформація, на основі якої проводиться аналіз, повинна достовірно відображати фінансовий стан підприємства і зміни, які відбулися у звітному році. Для цього необхідно перш за все вивчити аудиторський висновок про точність фінансових звітів, який складає незалежний аудитор.

Отже, основною інформаційною базою аналізу фінансового стану підприємства є його фінансова звітність у складі Балансу (Звіту про фінансовий стан), Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), Звіту про рух грошових коштів (за прямим чи непрямим методом), Звіту про власний капітал, Приміток і Додатків до фінансової звітності, а також дані первинного й аналітичного бухгалтерського обліку, які деталізують окремі статті елементів фінансової звітності.

2. Аналіз динаміки, складу і структури активів підприємства та джерел їхнього фінансування

Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинно мати певне майно, яке належить йому на правах власності чи володіння. Усе майно, яке належить підприємству і яке відображено в його балансі, називають активами (*основний і оборотний капітал*).

Активи – це економічні ресурси підприємства у формі сукупних майнових цінностей, які використовуються в господарській діяльності з метою отримання прибутку; це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких приведе до збільшення економічних вигід у майбутньому.

Майно підприємства, оцінка змін його структури вивчається як щодо участі у виробництві, так і щодо його ліквідності (швидкості перетворення в

готівку). За цією ознакою активи балансу поділяються на довгострокові (основний капітал, I розділ активу) та поточні (оборотні активи, II розділ активу).

	- Основні засоби і незавершені капітальні вкладення
<i>Довгостроковий капітал</i>	- Нематеріальні активи
Імобілізовані засоби (найменш ліквідні)	- Довгострокові фінансові вкладення
	- Запаси товарно-матеріальних цінностей і витрати
<i>Поточні активи</i>	- Дебіторська заборгованість
Мобільні засоби (найбільш ліквідні)	- Короткострокові фінансові вкладення (цінні папери)
	- Готівка

Витрати майбутніх періодів (III розділ активу) включається за умови, що очікується їх повне використання протягом одного року, починаючи з дати балансу.

Майно підприємства може використовуватись у внутрішньому обороті і за його межами (дебіторська заборгованість, придбання цінних паперів інших підприємств).

Оборотний капітал (поточні активи) перебуває у сфері виробництва (виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів) та у сфері обігу (готова продукція на складах та відвантажена покупцям, кошти в розрахунках, короткострокові фінансові вкладення, готівка в касі, кошти на рахунках у банках, товари та ін.).

У ході аналізу майна підприємства необхідно дати оцінку *реальним активам*, визначити *темпи їх приросту*, оскільки він є важливим показником оцінки фінансової стійкості підприємства.

Реальні активи – це реально існуюче власне майно і фінансові вкладення за їх дійсною вартістю.

До реальних активів відносять:

- основні засоби за вирахуванням зношеності (ОЗ);
- довгострокові фінансові вкладення (ФВ);
- запаси (З);
- грошові кошти, розрахунки та інші активи без урахування використання позикових коштів (ГК).

Темп приросту реальних активів характеризує *інтенсивність нарощування майна* і визначається за формулою:

$$A = \frac{OZ_1 + \Phi B_1 + Z_1 + GK_1}{OZ_0 + \Phi B_0 + Z_0 + GK_0} - 1 \times 100 \quad (1)$$

Фінансовий стан підприємства значною мірою залежить від доцільності та правильності вкладення фінансових ресурсів у активи. В процесі функціонування підприємства величина активів їх структура постійно змінюються. Характеристику про якісні зміни в структурі майна та його джерел можна отримати за допомогою вертикального та горизонтального аналізу звітності.

Вертикальний аналіз показує структуру майна підприємства та його джерел. Як правило, показники структури розраховують у відсотках до валюти балансу.

Горизонтальний аналіз звітності полягає в побудові однієї чи кількох аналітичних таблиць, у яких абсолютні показники доповнюються відносними темпами зростання (зниження).

Структура майна дає загальне уявлення про фінансовий стан підприємства. Вона показує частку кожного елемента в активах та співвідношення позикових і власних коштів підприємства в пасивах. У структурі вартості майна відображується специфіка діяльності кожного підприємства.

Під *основним капіталом (необоротні активи)* розуміють сукупність усіх майнових прав, які належать даному суб'єкту господарювання, у тому числі основні засоби, нематеріальні активи, оборотні кошти.

Спочатку оцінюють необоротні активи (розділ I активу балансу). *До необоротних активів належать:*

- нематеріальні активи;
- незавершене будівництво;
- основні засоби;
- довгострокові фінансові інвестиції;
- довгострокова дебіторська заборгованість;
- відстрочені податкові активи;
- інші необоротні активи.

Частиною майна підприємства є нематеріальні активи, що являють собою вкладання грошових коштів підприємства в нематеріальні об'єкти, які використовуються протягом довгострокового періоду в господарській діяльності підприємства та приносять дохід.

Нематеріальні активи характеризують активи підприємства, які не мають матеріальної форми, але беруть участь у господарській діяльності та приносять прибуток. До цього виду активів відносять:

- патентні права на використання винаходів;
- права на користування природними та іншими ресурсами;
- право на користування комп'ютерних продуктів;
- знаки на товари і послуги;
- “ноу-хау” – сукупність технічних, технологічних, управлінських, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, опису, накопиченої виробничої практики, які є предметом інновацій, але не запатентованих;
- “гудвіл” – різниця між ринковою вартістю підприємства та його балансовою вартістю, яка сформована у зв'язку з можливістю отримання більш

високого рівня прибутку за рахунок використання більш ефективної системи управління, домінуючої позиції на ринку, впровадження нових технологій;

- інші аналогічні види майнових цінностей підприємства.

Нематеріальні активи за характером застосування подібні до основних засобів. Вони використовуються тривалий час, приносять прибуток, але в процесі використання втрачають свою вартість.

Первісну оцінку нематеріальних активів здійснюють за собівартістю їх придбання чи створення.

Джерела фінансування господарської діяльності підприємства формуються з власного та позикового капіталу.

Власний капітал підприємства визначається вартістю його чистих активів, яку розраховують як різницю між вартістю майна підприємства та його зобов'язаннями. Власний капітал складається зі статутного, додаткового, пайового та резервного капіталу, нерозподіленого прибутку.

Позиковий капітал – це частка вартості майна підприємства, сформованого за рахунок зобов'язань, які в майбутньому мають бути погашені. До складу позикового капіталу входять довгострокові та короткострокові зобов'язання. *Довгострокові* – це кредити, аванси (субсидії), позики (строк використання більше одного року). *Короткострокові* – це кредити, поточна кредиторська заборгованість, позики (строк використання до одного року).

Основним завданням аналізу джерел формування капіталу є вивчення та оцінка:

- змін, що відбулися в структурі всіх джерел коштів і, зокрема, в структурі власного та позикового капіталу, у наявності власних оборотних коштів та їх частки в сумі власних коштів і в матеріальних оборотних коштах на кінець звітного періоду порівняно з його початком;

- раціональності формування структури джерел коштів;

- “ціни” джерел коштів;

- показників, що характеризують ринкову та фінансову стійкість підприємства.

Інформацію про розмір власних джерел коштів подано в I розділі пасиву балансу, а дані про позикові кошти – короткострокові та довгострокові зобов'язання – відповідно у III та IV розділах.

Результати аналізу структур джерел капіталу повинні показати, на якому переважно капіталі працює підприємство – власному чи позиковому, чи не прихований у структурі, що склалася, ризик для інвесторів, чи ця структура сприятлива для ефективного використання капіталу.

Структура джерел коштів підприємства характеризується наступними показниками, які визначають ринкову стійкість підприємства:

Коефіцієнт фінансової незалежності (автономності, концентрації власного капіталу) обчислюють як відношення власного капіталу до загального капіталу (валюти балансу)

$$K_{фн} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}} \quad (2)$$

Нормальним вважається рівень 60%.

Коефіцієнт фінансової стійкості ($K_{фс}$)

$$K_{фс} = \frac{\text{Власний капітал} + \left(\frac{\text{Довгострокові Використання}}{\text{позикові кошти} - \text{позикових коштів}} \right)}{\text{Валюта балансу}} \quad (3)$$

Коефіцієнт фінансової залежності ($K_{фз}$)

$$K_{фз} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Загальний капітал}} \quad (4)$$

Він характеризує залежність діяльності підприємства від позикового капіталу. Оптимальним значенням цього коефіцієнта вважається 0,4 (40%).

Плеche фінансового важеля, або коефіцієнт фінансового ризику ($K_{фр}$)- відношення позикового капіталу до власного:

$$K_{фр} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Власний капітал}} \quad (5)$$

Це найвагоміший показник, який свідчить про фінансову незалежність (автономність) підприємства від залучення позикових коштів. Він показує,

скільки позикових коштів залучає підприємство на одну гривню власного капіталу. Оптимальне значення – 0,3-0,5. Критичним значенням цього коефіцієнта вважається 1.

Часткові показники структури джерел коштів

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів ($K_{дз}$) – це відношення довгострокових зобов'язань до суми джерел власних коштів підприємства та довгострокових зобов'язань.

$$K_{дз} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власні кошти} + \text{Довгострокові зобов'язання}} \quad (6)$$

Коефіцієнт короткострокової заборгованості ($K_{кз}$)

$$K_{кз} = \frac{\text{Короткострокові зобов'язання}}{\text{Загальна сума зобов'язань}} \quad (7)$$

Коефіцієнт кредиторської заборгованості та інших поточних зобов'язань ($K_{кзпз}$)

$$K_{кзпз} = \frac{\text{Кредиторська заборгованість та інші поточні зобов'язання}}{\text{Загальна сума зобов'язань}}. \quad (8)$$

Для оцінки достатності власного капіталу доцільно обчислити **коефіцієнт капітального покриття** ($K_{КП}$) як відношення власного капіталу до активів

$$K_{КП} = \frac{BK}{A} \quad (9)$$

Відсутність власного оборотного капіталу або його нестача – одна з найважливіших причин нестійкого фінансового стану підприємства, його неплатоспроможності, банкрутства.

Не слід ототожнювати поняття “оборотний капітал” та “власний оборотний капітал”. Перший показник характеризує активи підприємства, його майно (II і III розділи активу балансу). Другий – джерело покриття поточних активів.

Для визначення наявності власного оборотного капіталу слід від загальної суми власного капіталу (I розділ пасиву балансу), забезпечення наступних витрат і платежів (II розділ пасиву) і довгострокових зобов'язань

(III розділ пасиву балансу) відняти суму необоротних активів (I розділ активу балансу).

Інший спосіб: від загальної суми поточних активів (II і III розділи активу балансу) відняти суму поточних зобов'язань (IV розділ пасиву балансу).

Різниця покаже, яка сума поточних активів сформована за рахунок власного капіталу або, іншими словами, що залишиться в обороті підприємства, якщо погасити одночасно всю короткотермінову заборгованість кредиторам.

У ході аналізу необхідно визначити та дати оцінку власного оборотного капіталу в загальній сумі власного капіталу, тобто визначення **коефіцієнта мобільності (маневрування власного капіталу)** – відношення власного оборотного капіталу до загальної суми власного капіталу. Цей коефіцієнт показує, яка частина власного капіталу перебуває в обороті, тобто в тій формі, яка дозволяє вільно маневрувати цими коштами. Рекомендований оптимальний рівень – 0,5.

Забезпеченість матеріальних оборотних фондів власними джерелами фінансування (власним капіталом) (Кзвк)

$$K_{звк} = \frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Матеріальні оборотні фонди}} \quad (10)$$

Рівень Кзвк оцінюється залежно від того, в якому стані матеріальні запаси.

Коефіцієнт стабільності структури оборотних коштів (Кссок) – відношення суми власних оборотних коштів (ВОК) до загальної суми оборотних коштів (ОК)

$$K_{ссок} = \frac{ВОК}{ОК} \quad (11)$$

Фінансування діяльності підприємства тільки за рахунок власних коштів не завжди вигідне для нього, особливо коли виробництво має сезонний характер. Тому суб'єкти господарювання у процесі діяльності широко використовують **позиковий капітал**: у вигляді довгострокових кредитів, як правило, під час формування необоротних активів; короткострокових кредитів банків – для формування оборотних активів.

Залучення позикових коштів сприяє поліпшенню фінансового стану за умови, що вони не заморожуються на тривалий час у господарській діяльності, а своєчасно повертаються. В іншому випадку може виникнути прострочена кредиторська заборгованість, що в підсумку призводить до виплати штрафів, застосування санкцій і погіршення фінансового стану.

Аналіз складу, структури та динаміки позикового капіталу передбачає з'ясування *ролі довго- і короткострокових кредитів* у діяльності підприємства. Довгострокових кредитів може не бути серед джерел фінансування з причин не вигідності їх залучення (за діючими умовами кредитування) або внаслідок незадовільного оцінювання банком кредитоспроможності позичальника. Потрібно звернути особливу увагу на те, чи серед зобов'язань немає короткострокових кредитів банку, оскільки це один із чинників зниження рентабельності власного капіталу (за наявності об'єктів кредитування і прийнятних умов отримання кредиту).

Завдяки залученню позикових коштів підприємство отримує суттєві переваги. Однак за певних умов це може призвести до погіршення фінансового стану, тому важливим питанням в аналізі структури джерел формування капіталу є *оцінювання оптимальності співвідношення власного і позикового капіталу*.

На співвідношення власного і позикового капіталу впливає низка факторів, зумовлених внутрішніми і зовнішніми умовами діяльності суб'єкта господарювання та обраною ним фінансовою стратегією. До них належать:

- ⇒ розширення або скорочення обсягів діяльності (впливає на динаміку потреб у залученні коштів);
- ⇒ тривалість одного обороту оборотних активів;
- ⇒ співвідношення тривалості виробничо-комерційного циклу та періоду погашення поточної кредиторської заборгованості;
- ⇒ структура витрат підприємства;

⇒ накопичення надлишкових запасів, недіючого обладнання, матеріалів тощо;

⇒ вилучення коштів на створення сумнівної дебіторської заборгованості, що спричиняє збільшення додаткового позикового капіталу.

На структуру джерел формування капіталу безпосередньо впливає *тривалість обороту коштів*. Підприємство, період обороту коштів у якого менший, може мати більшу частку позикових джерел у сукупних пасивах без загрози для власної платоспроможності та без збільшення ризику для кредиторів. Суб'єктам господарювання зі швидкою оборотністю капіталу легше забезпечити надходження коштів і, отже, розраховатися за своїми зобов'язаннями. Такі підприємства є більш привабливими для інвесторів і кредиторів.

Важливе значення під час оцінювання раціональності структури джерел формування капіталу має *співвідношення тривалості виробничо-комерційного циклу та періоду погашення кредиторської заборгованості*. Чим більший період виробничо-комерційного циклу обслуговується капіталом кредиторів, тим меншою може бути частка власного капіталу в сукупних пасивах підприємства.

Ще один фактор, який впливає на співвідношення власних і позикових коштів, – *структура витрат підприємства*. Чим більша частка постійних витрат у собівартості продукції, тим вищий ризик неплатоспроможності підприємства, якщо з певних причин його доходи зменшуються.

Отже, суб'єкти господарювання, у яких висока частка постійних витрат у загальній сумі витрат, повинні мати більшу частку власного капіталу.

3. Аналіз абсолютних і відносних показників фінансової стійкості підприємства

Фінансова стійкість являє собою багатогранне й комплексне поняття, яке характеризується достатньою фінансовою забезпеченістю поточної

господарської діяльності й перспективного розвитку підприємства на основі зростання прибутків і власного капіталу при збереженні нормального рівня платоспроможності й кредитоспроможності.

Фінансова стійкість підприємства – це динамічна інтегральна характеристика його спроможності до мобілізації фінансових ресурсів при мінімальному ризику для здійснення господарської діяльності, під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Метою аналізу фінансової стійкості є визначення рівня фінансової стійкості підприємства та оцінка резервів підтримання її довгострокової платоспроможності.

Предметом аналізу фінансової стійкості є стан та рух фінансових ресурсів підприємства, ефективність операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

До основних завдань, які комплексно розв'язуються у процесі оцінки фінансової стійкості підприємства, відносяться:

- а) встановлення ступеня забезпеченості підприємства оборотними активами, ефективності формування виробничих запасів, визначення оптимального рівня заборгованості, оцінка економічних і фінансових результатів;
- б) виявлення шляхів і можливостей подальшого покращення результатів фінансової діяльності, на основі співставлень фактичних та нормативних значень показників фінансової стійкості підприємства, також виявлення причин відхилень і розробка рекомендацій спрямованих на досягнення належного рівня фінансової стійкості.

Значення і сутність фінансової стійкості яскраво відображаються в її показниках. Розрізняють абсолютні і відносні показники фінансової стійкості. Так, до абсолютних показників фінансової стійкості А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін відносять такі групи показників:

- для характеристики джерел формування запасів і затрат, що відображають різний ступінь охоплення різних видів джерел:

1. Наявність власних оборотних коштів (НВОК). Розраховується як різниця між джерелами власних і прирівняних до них коштів (І розділ пасиву балансу + II розділ пасиву балансу + У розділ пасиву балансу) і позаоборотними активами (розділ I активу балансу). Він характеризує чистий оборотний капітал.

$$НВОК = I_{р.ПБ} - I_{р.АБ}, \quad (12)$$

де: $I_{р. ПБ}$ - підсумок розділу I пасиву балансу;

$I_{р. АБ}$ - підсумок розділу I активу балансу;

2. Наявність власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і затрат (ВДПД). Отримується шляхом додавання до власних оборотних коштів величини довгострокових пасивів (II розділ пасиву балансу):

$$ВДПД = НВОК + III_{р. ПБ}, \quad (13)$$

де $III_{р. ПБ}$ - підсумок розділу III пасиву балансу;

3. Загальна величина основних джерел формування запасів (ЗВОД). Розраховується додаванням до власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і затрат суми короткострокових кредитів і позикових коштів (за виключенням не погашених у термін):

$$ЗВОД = ВДПД + КК, \quad (14)$$

КК - короткострокові кредити і позикові кошти (за виключенням позик, непогашених у термін);

- показники забезпеченості запасів і затрат джерелами їх формування:

1. Надлишки (+) або нестача (-) власних оборотних коштів(ДНВОК):

$$ДНВОК = НВОК - ЗЗ, \quad (15)$$

де ЗЗ - запаси і затрати;

2. Надлишки (+) або нестача (-) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і затрат (ВДПД):

$$ДВДПД = ВДПД - ЗЗ; \quad (16)$$

3. Надлишки (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів (ДЗВОД):

$$ДЗВОД = ЗВОД - ЗЗ. \quad (17)$$

Фінансова стійкість підприємства характеризується системою фінансових коефіцієнтів, які розраховуються як співвідношення абсолютних показників активу і пасиву балансу. Аналіз фінансових коефіцієнтів полягає в порівнянні їх значень з базисними величинами, а також у вивченні їх динаміки протягом аналізованого періоду.

Систему відносних показників, що відображають рівень фінансової стійкості підприємства, можна поділити на такі групи: коефіцієнти капіталізації та коефіцієнти покриття .

До коефіцієнтів капіталізації належать такі показники: автономії, фінансової залежності, фінансування, фінансового ризику, фінансової стійкості, забезпеченості власними оборотними коштами, забезпеченості запасів та витрат власними оборотними коштами, співвідношення запасів і власних оборотних коштів, маневреності власного капіталу, маневреності функціонального капіталу.

Групу показників покриття представляють коефіцієнти короткострокової заборгованості, покриття інвестицій, структури покриття довгострокових вкладень, структури довгострокових джерел фінансування, забезпеченості по кредитах. Порядок розрахунку зазначених коефіцієнтів фінансової стійкості наведено в таблиці 1.

Алгоритм розрахунку відносних показників фінансової стійкості підприємства

Показник	Алгоритм розрахунку	Нормативне значення
Коефіцієнти капіталізації		
Коефіцієнт автономії	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$	>0,5
Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{\text{Валюта балансу}}{\text{Власний капітал}}$	<2
Коефіцієнт фінансування	$\frac{\text{Зобов'язання}}{\text{Власний капітал}}$	< 1
Коефіцієнт фінансового ризику	$\frac{\text{Позиковий капітал (платний)}}{\text{Власний капітал}}$	<0,3
Коефіцієнт фінансової стійкості	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Зобов'язання}}$	>1
Коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом	$\frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Оборотні активи}}$	>0,1
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власним оборотним капіталом	$\frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Запаси та витрати}}$	0,6 – 0,8
Коефіцієнт співвідношення запасів і витрат до власного оборотного капіталу	$\frac{\text{Запаси та витрати}}{\text{Власний оборотний капітал}}$	>1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Власний капітал}}$	>0,5
Коефіцієнт маневреності функціонального капіталу	$\frac{\text{Гроші та їх еквіваленти + Поточні фінансові інвестиції}}{\text{Власний оборотний капітал}}$	0-1

Коефіцієнти покриття		
Коефіцієнт короткострокової заборгованості	$\frac{\text{Поточні зобов'язання}}{\text{Загальна сума позикового капіталу}}$	0,5-0,6
Коефіцієнт покриття інвестицій	$\frac{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Валюта балансу}}$	0,75-0,9
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Необоротні активи}}$	зростання
Коефіцієнт структури довгострокових джерел фінансування: – коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів;	$\frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}}$	0,4-0,5
- коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові зобов'язання}}$	0,6-0,5
Коефіцієнт забезпеченості за кредитами	$\frac{\text{Фінансовий результат до оподаткування} + \text{Фінансові витрати}}{\text{Фінансові витрати}}$	зростання

Залежно від співвідношення вартості запасів і витрат, суми власного оборотного капіталу й нормальних джерел фінансування запасів, можна виділити наступні **типи поточної якісної оцінки фінансової стійкості підприємства:**

1. *Абсолютна стійкість* - для забезпечення запасів достатньо власних обігових коштів, платоспроможність підприємства гарантована:

$$З < ВОК \quad (18)$$

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними обіговими коштами $K_{ЗЗ}$ більше одиниці.

$$K_{ЗЗ} = \frac{ВОК}{З} > 1 \quad (19)$$

2. *Нормальна стійкість* - для забезпечення запасів (З) крім власних обігових коштів залучаються довгострокові кредити і позики, платоспроможність гарантована:

$$З < ВОК + КД \quad (20)$$

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними обіговими коштами та довгостроковими кредитами $K_{зз\partial k}$ більше одиниці.

$$K_{зз\partial k} = \frac{BOK + KД}{3} > 1 \quad (21)$$

3. *Нестійкий фінансовий стан (передкризовий)* - для забезпечення запасів крім власних обігових коштів та довгострокових кредитів і позик залучаються короткострокові кредити і позики; платоспроможність порушена, але її можна відновити:

$$3 < BOK + KД + KK \quad (22)$$

$$\text{або } 3 = BOK + KД + KK \quad (23)$$

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними обіговими коштами, довгостроковими та короткостроковими кредитами $K_{зз\partial k}$ більше або дорівнює одиниці.

$$K_{зз\partial k} = \frac{BOK + KД + KK}{3} > 1 \quad (24)$$

$$K_{зз\partial k} = \frac{BOK + KД + KK}{3} = 1 \quad (25)$$

Фінансова нестійкість вважається припустимою, якщо виконуються умови:

1. Виробничі запаси (ВЗ) і готова продукція (ГП) дорівнюють або перевищують суму короткострокових кредитів і позикових коштів (ККПС), що беруть участь у формуванні запасів:

$$BЗ + ГП \geq ККПК \quad (26)$$

2. Незавершене виробництво (НВ) і витрати майбутніх періодів (ВМП) дорівнюють або менше величини власного оборотного капіталу:

$$HВ + ВМП \leq HВOK \quad (27)$$

4. Кризовий фінансовий стан - для забезпечення запасів не вистачає «нормальних» джерел їх формування і підприємству загрожує банкрутство:

$$3 > BOK + KД + KK \quad (28)$$

$$\text{Відповідно, } \frac{BOK + KД + KK}{3} < 1 \quad (29).$$

4. Аналіз ліквідності й платоспроможності підприємства

Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності та платоспроможності, які в загальному вигляді характеризують його спроможність своєчасно і в повному обсязі здійснювати розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями перед контрагентами.

Незважаючи на те, що на практиці поняття ліквідності та платоспроможності тісно взаємопов'язані, вони не є тотожними. **Ліквідність** у загальному розумінні означає здатність матеріальних цінностей перетворюватися в грошові кошти.

Під **ліквідністю активів** розуміють спроможність окремих видів активів підприємства швидко конвертуватися в грошову форму без втрати своєї балансової вартості з метою досягнення необхідного рівня ліквідності підприємства.

Найбільш ліквідним активом є готівка (гроші в касі та на рахунках у банках). Наступним за рівнем ліквідності активом є поточні фінансові інвестиції (цінні папери підприємства) оскільки їх можна швидко реалізувати в разі необхідності. До ліквідних активів відносять і дебіторську заборгованість, реальну до повернення в найближчий час.

Найменш ліквідним активом є запаси (виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, товари) оскільки для перетворення їх на гроші запаси спочатку необхідно продати.

Ліквідність балансу виражається в ступені покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у грошову готівку відповідає строку погашення платіжних зобов'язань. Ліквідність балансу досягається встановленням рівності між зобов'язаннями підприємства та його активами.

Ліквідність підприємства характеризує наявність у нього оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань навіть з порушенням строків погашення, які передбачені

контрактом. Зміст визначення полягає в тому, що якщо процеси виробництва і реалізації продукції відбуваються в нормальному режимі, то грошових коштів, які надходять від покупців продукції, буде достатньо для розрахунків з кредиторами, тобто розрахунків за поточними зобов'язаннями.

Платоспроможність підприємства характеризується його можливістю і здатністю своєчасно й повністю виконувати свої фінансові зобов'язання перед внутрішніми і зовнішніми партнерами, а також державою.

Основним ознаками платоспроможності є:

- а) наявність у достатньому обсязі коштів на поточному рахунку;
- б) відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Досліджують поточну і перспективну платоспроможність.

Поточна платоспроможність характеризує поточний стан розрахунків на підприємстві та аналізується на основі даних про його фінансові потоки: приток грошових коштів має забезпечити покриття поточних зобов'язань господарюючого суб'єкта.

Перспективна платоспроможність визначає можливість підприємства у майбутньому розраховуватися за своїми короткостроковими боргами і досліджується переважно за допомогою показників ліквідності. Саме від рівня ліквідності залежить як перспективна, так і поточна платоспроможність. Отже, ліквідність і платоспроможність не тотожні, хоча й дуже близькі поняття, причому ліквідність є більш місткою категорією, ніж платоспроможність.

— *Взаємозв'язок між показниками ліквідності та платоспроможності:*

- 1. Ліквідність активів
- 2. Ліквідність балансу
- 3. Ліквідність підприємства
- 4. Платоспроможність.

Причинами неплатоспроможності можуть бути невиконання плану по виробництву і реалізації продукції, підвищення її собівартості, невиконання плану по прибутку і, як результат, нестача власних джерел фінансування. Однією з причин погіршення платоспроможності може бути неправильне

використання оборотного капіталу: відволікання коштів у дебіторську заборгованість, а також вкладення в понадпланові запаси та інші цілі, які тимчасово не мають джерел фінансування. Іноді причиною неплатоспроможності є не безгосподарність підприємства, а неможність його клієнтів. Високий рівень оподаткування, штрафних санкцій за несвоєчасну сплату податків також може стати однією з причин неплатоспроможності суб'єкта господарювання.

За *ступенем ліквідності* статті активів умовно можна розподілити на чотири групи:

Перша група (A1) – це абсолютно ліквідні активи, такі як грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення.

Друга група (A2) – це активи, що швидко реалізуються. Це готова продукція, відвантажені товари і дебіторська заборгованість. Ліквідність таких активів різна і залежить від низки факторів: своєчасності відвантаження продукції, оформлення банківських документів, швидкості платіжного документообороту в банках, попиту на продукцію та її конкурентоспроможності, місцезнаходження контрагентів та їх платоспроможності, умов надання комерційних кредитів покупцям, форм розрахунків тощо.

Третя група (A3) – це активи, що повільно реалізуються. До них належать виробничі запаси та незавершене виробництво.

Четверта група (A4) – це активи, що важко реалізуються. До них відносять основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові вкладення, незавершене будівництво.

Усі зобов'язання підприємства залежно від строковості їх погашення поділяють на чотири групи:

Перша група (П1) – найбільш строкові зобов'язання (кредиторська заборгованість та кредити банку, строк повернення яких настав).

Друга група (П2) – середньострокові зобов'язання (короткострокові кредити банку).

Третя група (П3) – довгострокові зобов’язання (довгострокові кредити банку та позики).

Четверта група (П4) – власний (акціонерний) капітал, що постійно є в розпорядженні підприємства.

Схема порівняння статей активів з відповідними статтями пасивів має вигляд:

Баланс вважають абсолютно ліквідним, якщо:

$$A1 \geq П1; \quad A2 \geq П2; \quad A3 \geq П3; \quad A4 \leq П4.$$

Оцінка *поточної ліквідності* забезпечується порівнянням найбільш ліквідних (A1) та швидколіквідних активів (A2) з найбільш строковими зобов’язаннями (П1) та короткостроковими пасивами (П2). Поточна ліквідність характеризує платоспроможність підприємства на дату балансу. Порівняння активів, що повільно реалізуються (A3) та важко реалізуються (A4) з довгостроковими (П3) та постійними (П4) пасивами характеризує *перспективну ліквідність*, яка є прогнозом платоспроможності підприємства на підставі порівняння майбутніх надходжень і платежів.

Для оцінки можливостей підприємства виконати свої зобов’язання перед кредиторами аналізують такі показники:

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кабс.лікв.) – це відношення найбільш ліквідної частини оборотних коштів: грошових коштів на рахунках підприємства в банках у національній та іноземній валютах (ГК) до поточних зобов’язань (П3)

$$Кабс.лікв. = \frac{ГК}{П3} \quad (30)$$

Цей коефіцієнт показує, яка частина поточної заборгованості може бути погашена за необхідності негайно. Його значення вважається теоретично достатнім, якщо воно перевищує 0,1-0,2. Тобто, якщо підприємство на даний момент може на 10-20% погасити всі свої борги, то його платоспроможність вважається нормальною.

Коефіцієнт термінової ліквідності ($K_{тл}$) розраховується як відношення грошових коштів, їх еквівалентів ($ГК$) та поточних фінансових інвестицій ($ПФІ$) до поточних зобов'язань ($ПЗ$):

$$K_{тл} = \frac{ГК + ПФІ}{ПЗ} \quad (31)$$

Його нормативне значення 0,2-0,35.

Коефіцієнт швидкої (проміжної, суворой) ліквідності ($K_{шл}$) обчислюється як відношення грошових коштів ($ГК$) та їх еквівалентів, поточних фінансових інвестицій ($ПФІ$), дебіторської заборгованості, платежі за якою очікуються протягом 12 місяців після звітної дати ($ДтЗ$), до величини поточних зобов'язань ($ПЗ$):

$$K_{шл} = \frac{ГК + ПФІ + ДтЗ}{ПЗ} \quad (32)$$

Цей коефіцієнт характеризує здатність підприємства погасити свої короткотермінові зобов'язання за умови отримання від реальних дебіторів усієї суми заборгованості. Бажано, щоб цей показник дорівнював одиниці. Достатньо 0,7-0,8.

Найбільш узагальнюючим показником ліквідності є **коефіцієнт поточної ліквідності ($K_{пл}$) (коефіцієнт покриття, загальний коефіцієнт ліквідності)** – це відношення оборотних активів до короткострокових зобов'язань:

$$K_{пл} = \frac{\text{Оборотні активи} + \text{Витрати майбутніх періодів}}{\text{Поточні зобов'язання} + \text{Доходи майбутніх періодів}} \quad (33)$$

Він дозволяє встановити, у скільки разів поточні активи покривають поточні зобов'язання. Нормативне значення -2. Це означає, що на кожну гривню короткострокових зобов'язань повинно припадати не менше, ніж дві гривні ліквідних коштів. Лише за цієї умови підприємство зможе при повному погашенні заборгованості продовжити свою діяльність.

Для того, щоб висновки за результатами аналізу платоспроможності були адекватними і щоб можна було інтерпретувати одержані коефіцієнти, потрібно

фактичні значення коефіцієнтів платоспроможності аналізованого підприємства за звітний рік порівняти з їх фактичними значеннями:

- за попередній рік, а також за кілька попередніх років;
- із нормативами, які прийняті підприємством;
- з показниками платоспроможності конкуруючих підприємств;
- з галузевими показниками.

Аналіз платоспроможності передбачає вивчення та оцінку причин фінансових утруднень підприємства. Вивчається, як часто виникають неплатежі, тривалість прострочених боргів. Ймовірні причини неплатоспроможності.

З метою розроблення прогнозу платоспроможності підприємства розраховують **коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності (Квідн.(втр.))**:

$$К_{\text{відн.}(втр.)} = \frac{K_{п.к.} + \frac{6(3)}{T} \times (K_{п.к.} - K_{п.н.})}{K_{пнз}}, \quad (34)$$

де $K_{п.н.}$, $K_{п.к.}$ – коефіцієнт покриття відповідно на початок і кінець періоду; $6(3)$ – період відновлення (втрати) платоспроможності (місяці), за період відновлення платоспроможності прийнято 6 місяців, період втрати – 3 місяці; T – тривалість звітного періоду, місяці; $K_{пнз}$ – нормативне значення коефіцієнта покриття.

Якщо коефіцієнт відновлення платоспроможності більше 1, то це свідчить про наявність тенденції відновлення платоспроможності підприємства протягом 6 місяців. Значення коефіцієнта менше 1 вказує на відсутність можливості відновити платоспроможність протягом 6 місяців.

Коефіцієнт втрати платоспроможності менше 1 свідчить про наявність тенденцій втрати платоспроможності протягом 3 місяців, а більше 1 – про відсутність такої тенденції.

Коефіцієнти ліквідності відображають ліквідність лише на дату складання балансу та не враховують терміни сплати боргів. У зв'язку з цим у

процесі аналізу фінансового стану часто використовують такий показник, як *інтервал захищеності*.

Інтервал захищеності – це період часу, протягом якого підприємство може здійснювати поточну господарську діяльність на базі тих ліквідних активів, що воно має, не звертаючись до додаткових джерел надходження

$$\text{Інтервал захищеності} = \frac{\text{Ліквідні оборотні активи}}{\text{Щоденні оперативні витрати}} \quad (32)$$

Ліквідні активи включають готівку в банку, в касі, на депозитних рахунках і дебіторську заборгованість.

Щоденні оперативні витрати – це усі передбачувані витрати за мінусом тих, що не потребують сплати грошових коштів.

5. Аналіз ефективності використання оборотних коштів підприємства

Стан оборотних коштів підприємства характеризується насамперед наявністю їх на певну дату. Відповідно до П(С)БО 2 “Баланс” наявність власних оборотних коштів підприємства визначається як різниця між підсумком розд.1 пасиву балансу “Власний капітал” (ряд.380) та підсумком розд.1 активу балансу “Необоротні активи” (ряд.080).

Для визначення власних оборотних коштів нині немає єдиного алгоритму навіть на рівні державних органів, тому найчастіше власні оборотні кошти (ВОК) розраховують як різницю між оборотними активами та поточними зобов’язаннями (за рядками балансу 260 і 620).

$$\text{ВОК} = \text{Ряд.260} - \text{Ряд.620}.$$

Однак, за Методичними рекомендаціями щодо аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій, власні оборотні активи розраховують як різницю між власним капіталом і необоротними активами, проте з бостанніх вираховують довгострокову дебіторську заборгованість

$$\text{ВОК} = (\text{Ряр.380} - [\text{Ряд.080} - \text{ряд.050}]).$$

Порівняння фактичної наявності оборотних коштів з нормативами дає змогу встановити нестачу або надлишок власних оборотних коштів.

Нестача власних оборотних коштів означає перевищення нормативу оборотних коштів над фактичною наявністю їх, що може бути з вини самого підприємства, інших підприємств, у результаті зміни умов господарювання, через стихійне лихо та з інших причин.

Надлишок власних оборотних коштів створюється в підприємств у разі перевищення розмірів оборотних коштів над їх нормативами, необхідними для задоволення постійних мінімальних потреб виробництва в ресурсах.

До показників що характеризують стан оборотних коштів, відносять **коефіцієнт реальної вартості оборотних коштів у майні підприємства (Кр.в.)**, який визначається відношенням вартості оборотних коштів до вартості майна підприємства

$$\text{Кр.в.} = \frac{\Phi_n}{M}, \quad (33)$$

де Φ_n – фактична наявність (вартість оборотних коштів, грн.);

M – вартість майна підприємства, грн..

Цей коефіцієнт показує, яку частку в майні підприємства вони займають.

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів на підприємствах використовують різні показники, найважливішим з яких є **швидкість обороту**, яку обчислюють у днях. Вона характеризується періодом, за який оборотні кошти підприємства здійснюють один оборот, тобто проходять усі стадії кругообороту на підприємстві

$$O = \frac{C \times T}{P}, \quad (34)$$

де O – строк обороту оборотних коштів, днів;

C – середні залишки нормованих оборотних коштів, грн.;

T – тривалість періоду, за який обчислюється оборот, днів;

P – обсяг реалізованої продукції, грн..

Тривалість обороту коштів – це синтетичний показник, за допомогою якого можна визначити одночасно результати процесу матеріального

відтворення – обсяг реалізації створених товарів і наданих послуг за даний період – та ефективне використання в цьому процесі матеріальних засобів і коштів.

Коефіцієнт обороту розраховується за формулою:

$$K_o = \frac{P}{C}, \quad (35)$$

де P – обсяг реалізації продукції, грн.;

C – середня величина оборотних коштів, грн..

Цей показник характеризує кількість оборотів оборотних коштів за період, що аналізується. Чим більше оборотів вони здійснюють, тим краще використовуються.

Коефіцієнт завантаження оборотних коштів є оберненим до коефіцієнта обороту показником. Він характеризує наявність оборотних коштів у кожній гривні реалізованої продукції. Чим менше оборотних коштів припадає на 1 грн обороту, тим ефективніше вони використовуються.

Коефіцієнт ефективності (прибутковості) оборотних коштів обчислюється за формулою:

$$K_e = \frac{\Pi}{C}, \quad (36)$$

де Π – прибуток від реалізації продукції, грн.;

C - середня величина оборотних коштів, грн.

Рентабельність оборотних коштів

$$P = \frac{\Pi}{C} \times 100\% \quad (37)$$

Якщо K_e є абсолютним показником і характеризує, скільки прибутку припадає на 1 грн оборотних коштів, P – відносний показник, що визначає ступінь використання оборотних коштів. Чим більше значення першого і другого показників, тим ефективніше використовуються оборотні кошти.

Коефіцієнт оборотності запасів

$$K_{oz} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Середньорічна вартість запасів}} \quad (38)$$

Цей коефіцієнт відображає середню кількість оборотів запасів. Його зниження свідчить про збільшення виробничих запасів та незавершеного виробництва або про зменшення попиту на готову продукцію підприємства, якщо супроводжується зменшенням коефіцієнта оборотності готової продукції.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості

$$K_{одз} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Середньорічна вартість дебіторської заборгованості}}$$

(39)

Аналіз цього коефіцієнта дозволяє виявити, скільки разів у середньому дебіторська заборгованість (або тільки рахунки покупців) перетворювались у грошові кошти протягом досліджуваного періоду.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості

$$K_{окз} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Середньорічна вартість кредиторської заборгованості}}$$

(40)

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує розширення або зниження комерційного кредиту, який надається досліджуваному підприємству. Його зростання означає прискорення сплати заборгованості підприємства, а зниження – зростання купівель у кредит. Можна дещо по-іншому пояснити економічний зміст цього показника: коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує, скільки підприємству треба оборотів для сплати рахунків, які йому виставлені.

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Аналіз – це метод дослідження, який полягає у теоретичному або практичному роздрібненні цілого на складові частини.

Аудиторський (бухгалтерський) аналіз – це експертна діагностика фінансового стану підприємства. Його проводять аудитори або аудиторські фірми для оцінки фінансової стійкості підприємства, його платоспроможності, прогнозування фінансового стану, уникнення банкрутства.

Агрегатні індекси – характеризують співвідношення суми величини фактичних показників до суми величини базових показників. Ці індекси дозволяють вираховувати вплив факторів на сукупність.

Асортимент – це сукупність різновидів продукції кожного найменування, що відрізняються відповідними техніко-економічними показниками.

Активна частина основних виробничих засобів – це та частина основних виробничих фондів, яка бере безпосередню участь у виробничому процесі та характеризує виробничі можності підприємства й завдяки цьому забезпечує належний обсяг та якість продукції (робіт, послуг). До активної частини основних фондів належать машини й устаткування (силові і робочі машини та устаткування, вимірювальні й регулюючі прилади і пристрої, лабораторне устаткування), обчислювальну техніку, яка використовується в автоматизованих системах управління технологічними процесами, інші машини й устаткування, а також транспортні засоби.

Аналітичні групування – дозволяють розкрити зміст середніх величин та виявити причинно-наслідкові зв'язки між узагальненими значеннями економічних показників у межах якісно однорідних груп.

Балансовий (сальдовий) прийом – полягає в установленні рівноваги між кількома однорідними та взаємопов'язаними показниками для виявлення значення одного з них за відомими значеннями інших.

Брак продукції – це продукція випущена з відхиленнями від норм за якістю виготовлення виробів.

Валовий прибуток (збиток) – визначається як різниця чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Відносний рівень витрат визначають шляхом віднесення витрат будь-якого функціонуючого підрозділу до відповідних показників конкурентів.

Вимоги до інформації – повнота, достовірність, суттєвість, порівнянність, неперервність, адаптивність, оперативність, перспективність.

Виробнича програма – це система адресних завдань з виробництва й доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості та в установлені терміни згідно з договорами поставки.

Витрати підприємства – це сукупність витрат живої та уречевленої праці для здійснення поточної господарської діяльності підприємства, а за натурально-речовим складом – спожита частина матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

Витрати на одну гривню продукції – це універсальний показник, який дає можливість оцінити не лише виконання плану за собівартістю продукції, а й дати оцінку її динаміки в будь-якій галузі виробництва, провести порівняльний аналіз собівартості продукції на підприємствах, які випускають однорідну продукцію. Він розраховується як відношення загальної суми витрат на виробництво і реалізацію продукції до вартості випущеної продукції. На зміну витрат на одну гривню продукції впливають відхилення в структурі та асортименті, рівень витрат на виробництво окремих виробів, ціни та тарифи на матеріальні ресурси та оптові ціни на продукцію. Розрахунок впливу цих факторів проводять методом ланцюгових підстановок.

Витрати звичайної діяльності – це витрати підприємства, пов'язані з будь-якою його основною діяльністю, а також з операціями, що її забезпечують або виникають унаслідок її проведення.

Виробничі основні засоби – функціонують у сфері матеріального виробництва підприємства.

Виправний брак – це усунення дефектів виробів, після якого ці вироби є придатними до експлуатації або споживання.

Виробнича потужність підприємства характеризує максимально можливий річний обсяг випуску продукції (надання послуг) за здалегідь визначеними номенклатурою, асортиментом, якістю за умови найбільш повного використання устаткування і виробничих площ, застосування прогресивної технології та організації виробництва.

Вертикальний порівняльний аналіз – застосовується для вивчення структури економічних явищ та процесів шляхом розрахунку питомої ваги складових у загальному цілому, співвідношення складових цілого між собою, а також впливу чинників на рівень результативних показників шляхом порівняння їх розмірів до і після зміни відповідного чинника.

Внутрішній аналіз – проводиться безпосередньо на підприємствах відповідними службами для управління виробничою, комерційною та фінансовою діяльністю.

Внутрішньогосподарський аналіз – вивчає діяльність тільки досліджуваного підприємства та його структурних підрозділів.

Внутрішній брак – допущений на підприємстві під час виготовлення виробів.

Горизонтальний порівняльний аналіз – використовується для визначення абсолютних і відносних відхилень фактичного рівня досліджуваних показників від базового та оцінки відхилень.

Дедукція – спосіб дослідження від загального до окремих фактів, від результатів до причин.

Деталізація показників за часом – дає можливість виявити динаміку господарських явищ, їх ритмічність, а також періоди, на які припадають кращі та гірші результати діяльності підприємства.

Деталізація показників за місцем – дає можливість виявити передові і відсталі ланки виробництва, вивчити причини відставання.

Деталізація показників за складовими частинами – дозволяє вивчити вплив окремих елементів (чинників) на загальний результат, структурні зрушення в складі цих елементів.

Деталізація показників за центрами відповідальності – дає змогу оцінити роботу окремих виконавців (служб, відділів), визначити їх права на заохочення.

Державні замовлення – виражають потреби держави в поставках продукції для задоволення суспільних потреб на прискорення науково-технічного прогресу.

Діагностичний (експрес-аналіз) – це спосіб установлення характеру порушень нормального перебігу економічних процесів на основі типових ознак, які властиві лише для даного порушення. Знання цих ознак дозволяє швидко і досить точно встановити характер порушень, не проводячи будь-яких замірів, розрахунків, тобто без дій, які потребують, як правило, додаткового часу та коштів.

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

Дохід – грошові кошти або інші активи, отримані в результаті будь-якої діяльності.

Доходи підприємства – це збільшення економічних вигод у вигляді отримання активів або зменшення зобов'язань, які приводять до збільшення власного капіталу (крім збільшення капіталу за рахунок внесків власників). Доходи підприємства формуються відповідно до видів його діяльності.

Доходи від участі в капіталі – це доходи, отримані від інвестування в асоційовані, дочірні підприємства та спільну діяльність, облік яких ведеться за методом участі в капіталі.

Економічний аналіз як наука – це система спеціальних знань, що шляхом розчленування цілого на складові і виділення окремих сторін, властивостей, зв'язків, спрямована на дослідження економічних явищ та процесів у їх взаємозв'язку і взаємозумовленості, яка формується під впливом об'єктивних економічних законів із науковим обґрунтуванням завдань та договірних зобов'язань, оцінкою їх виконання, визначенням величини дії позитивних і негативних чинників, невикористаних резервів і розробленням пропозицій щодо вироблення оптимальних управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності виробництва.

Економічний аналіз – важливий елемент у системі управління виробництвом, дієвий засіб виявлення внутрішніх невикористаних резервів, основа для вироблення оптимальних управлінських рішень щодо успішної діяльності в умовах ринку.

Економіко-математичний аналіз – дозволяє встановити оптимальний варіант управлінського рішення щодо використання виробничих ресурсів.

Економіко-екологічний аналіз – досліджує взаємодію економічних та екологічних процесів, зв'язки природи і людини, а також витрати, пов'язані зі збереженням та поліпшенням навколишнього середовища.

Економічний показник – є характеристикою конкретного об'єкта чи процесу, його економічної суті в числовому виразі.

Економічні показники – класифікуються за економічним змістом явищ і процесів, характером їх відображення, способом виміру, ступенем охоплення, місцем у причинно-наслідкових зв'язках, способом формування.

Елементи витрат – це однорідні за складом витрати підприємства, які характеризують використані ресурси незалежно від форми і місця їх використання на той чи інший об'єкт віднесення витрат.

Зміст економічного аналізу - це визначення конкретного завдання дослідження економічних явищ та процесів; комплексна їх оцінка у взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємообумовленості; аналіз причин та наслідків цих зв'язків; обчислення величини та впливу факторів на відхилення

за загальним результативним показником; визначення основних напрямків розвитку; оцінка дієвості механізму реалізації управлінських рішень.

Зовнішній аналіз – проводиться вищестоящими органами підприємства, фінансовими органами, банками, акціонерами, інвесторами.

Зведені індекси – показують співвідношення зведеного фактичного показника до планової чи базової величини.

Зовнішній брак – виявлений покупцями або споживачами під час користування виробами або споживання продукції.

Загальна рентабельність – характеризує ефективність виробничо-господарської (комерційної) діяльності підприємства.

Індукція – спосіб переходу від знання окремих фактів до знання загального, від вивчення причин до результатів.

Інформаційне забезпечення аналітичних досліджень – це сукупність інформаційних ресурсів і методів їх організації, необхідних і придатних для здійснення аналітичних і управлінських процедур, які забезпечують господарсько-фінансову діяльність підприємства.

Інформація – це впорядковані повідомлення про господарські процеси і явища, що відбуваються, сукупність певних даних і знань про них.

Індексний прийом – базується на відносних показниках. Розрізняють індивідуальні, зведені та агрегатні індекси.

Індивідуальні індекси – характеризують співвідношення величини фактичних та планових індивідуальних показників.

Інші операційні доходи – це доходи від операційної діяльності, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), які пов'язані з операційною діяльністю підприємства, а саме: дохід від операційної оренди активів, дохід від операційних курсових різниць, повернення попередньо списаних активів, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) та ін.

Інші фінансові доходи – це доходи від отримання дивідендів, відсотків та інших доходів підприємства, які отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, облік яких ведеться за методом участі в капіталі).

Інші доходи – доходи підприємства, які виникають у процесі реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів, а також доходи від неопераційних курсових різниць та інші доходи звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Комплексний аналіз – охоплює всю діяльність підприємства для об'єктивної оцінки досягнутих економічних результатів, організаційно-технічного розвитку і рівня використання виробничих ресурсів.

Кореляційний аналіз – дозволяє виявити зв'язок між окремими явищами або показниками та виміряти його міцність. Цей зв'язок може бути повним, тобто функціональним, при якому коефіцієнт кореляції дорівнює одиниці, в інших випадках зв'язок може бути відсутнім, тобто дорівнювати нулеві.

Кореляційно-регресійний аналіз – цей метод використовується для визначення тісного зв'язку між показниками, які не зв'язані між собою функціонально.

Конкурентоспроможність визначається як характеристика продукції, що виражає її відмінність від продукції конкурента як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення.

Коефіцієнт ритмічності – визначається як відношення фактичного (але не вище завдання) випуску продукції (або його питомої ваги) до випуску продукції відповідно до завдання (питомої ваги).

Критерій якості – відповідність якості вимогам покупців, платоспроможному попиту, стандартам, технічним показникам кращих товарів-аналогів, ступінь точності дотримання виробничих процесів.

Коефіцієнт сортності – це відношення вартості всієї випущеної продукції до її вартості за умови, що вся продукція випускається за ціною найвищого сорту.

Коефіцієнт прийому – розраховується як відношення кількості прийнятого персоналу на роботу до середньоспискової чисельності персоналу.

Коефіцієнт вибуття – розраховується як відношення кількості звільнених робітників до середньоспискової чисельності персоналу.

Коефіцієнт плинності кадрів – розраховується як відношення кількості звільнених за власним бажанням та порушенням трудової дисципліни до середньоспискової чисельності персоналу.

Коефіцієнт стабільності персоналу – розраховується як відношення чисельності робітників, що працювали цілий рік до середньоспискової чисельності персоналу.

Коефіцієнт загального обороту – розраховується як відношення заново прийнятого на роботу персоналу і того, що вибув до середньоспискової чисельності персоналу.

Коефіцієнт оновлення – відображає інтенсивність оновлення основних засобів і обчислюється як відношення вартості основних засобів, що надійшли за відповідний період до вартості основних засобів на кінець року.

Коефіцієнт уведення – обчислюється як відношення введених у дію основних засобів до вартості основних засобів на кінець року.

Коефіцієнт вибуття – характеризує ступінь інтенсивності вибуття основних засобів з виробництва й обчислюється як відношення вартості вибулих за звітний період основних засобів до вартості основних засобів на початок року.

Коефіцієнт зношеності – визначається як відношення суми зношеності за відповідний період до початкової вартості цих основних засобів.

Коефіцієнт придатності – обчислюється як відношення залишкової вартості основних засобів до їх початкової вартості.

Коефіцієнт асортиментності визначають відношенням суми, зарахованої на виконання завдання з асортименту (фактичне надходження в межах потреби підприємства), до потреби по завданню.

Коефіцієнт використання матеріалів – характеризує, наскільки ефективно використовуються матеріали в процесі виробництва і визначається шляхом ділення суми фактичних матеріальних витрат на розмір матеріальних витрат, обчислений виходячи з планових калькуляцій і фактичного випуску та асортименту продукції.

Калькуляційні статті – характеризують склад використаних ресурсів залежно від напрямів і місця їх використання на об'єкт витрат, тобто групування затрат за статтями калькуляції вказує, на що конкретно та в яких розмірах використані ресурси.

Мета економічного аналізу – надання сприяння виконанню завдань підприємств і їх підрозділів, а також інших господарських суб'єктів, створення сприятливих умов для подальшого розвитку і поліпшення економічної роботи за допомогою підготовки проектів оптимальних управлінських рішень.

Міжгосподарський аналіз – дає можливість порівняти результати діяльності кількох підприємств, що дозволяє виявити недоліки в їх діяльності, резерви, передовий досвід і на основі цього дати більш об'єктивну оцінку ефективності діяльності підприємств.

Маркетинговий аналіз – проводиться службами маркетингу підприємства для дослідження ринків збуту продукції, її конкурентоспроможності, попиту та пропозиції, комерційного ризику, цінової політики.

Маржинальний аналіз – це метод, за допомогою якого дають оцінку й обґрунтовують ефективність управлінських рішень у бізнесі.

Метод економічного аналізу – загальний підхід до вивчення господарської діяльності підприємства, який реалізується в його методиці. Це спосіб системного, органічно взаємозв'язаного вивчення, вимірювання й узагальнення впливу окремих чинників на виконання господарських завдань і динаміку розвитку підприємства, виявлення резервів підвищення ефективності та якості роботи, здійснюваних шляхом обробки спеціальними прийомами показників, що характеризують діяльність підприємства.

Методологія економічного аналізу – це більш загальне поняття, що вбирає в себе, крім методу, дані про формування економічного явища, його структурних зв'язків і шляхів подальшого розвитку та вдосконалення.

Методична основа економічного аналізу – діалектика, тобто розгляд усіх явищ і процесів у взаємозв'язку і взаємообумовленості, у постійному їх розвитку через боротьбу протилежностей, суперечностей, перехід кількісних змін у якісні.

Методика – це сукупність конкретних прийомів, способів і засобів, вживаних у процесі аналізу в певній послідовності для досягнення поставленої мети.

Методи математичного програмування – призначені для оптимізації господарської діяльності. З їх допомогою оцінюють ступінь досягнення потенціалу, визначають “вузькі місця”, ступінь конкурентності та дефіцитності.

Множинна кореляція - дає можливість перевірити зв'язок, який виникає від взаємодії кількох факторів з результативним показником.

Матеріальні ресурси – це предмети праці, які включають сировину, основні матеріали, паливо, тару та інші матеріали, призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва і наявність яких є необхідною умовою ритмічної роботи підприємства.

Моніторинг – як вид аналізу, означає постійне і безперервне дослідження функціонування новацій у конкретному середовищі господарського механізму.

Метою управління запасами є забезпечення безперебійного виробництва продукції в потрібній кількості та в установлені терміни, повної реалізації випущеної продукції з мінімальними затратами на утримання запасів.

Матеріаловіддача – визначається відношенням вартості продукції (робіт, послуг) до суми матеріальних витрат. Цей показник характеризує віддачу матеріалів, а саме – вихід продукції (робіт, послуг) з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів (сировини, палива, електроенергії).

Матеріаломісткість – визначається відношенням суми матеріальних витрат до вартості виробленої продукції (робіт, послуг) і показує, скільки матеріальних витрат припадає на кожну гривню випущеної продукції (робіт, послуг).

Метод аналізу собівартості за калькуляційними статтями – це порівняння фактичних витрат з плановими за кожною статтею, визначення суми економії чи перевитрат.

Науковий апарат аналізу – це сукупність конкретних прийомів дослідження.

Номенклатура – це перелік найменувань виробів із зазначенням кодів згідно із загальнодержавним статистичним класифікатором продукції.

Невиправний брак – остаточний брак, який виправити неможна або економічно недоцільно.

Невиробничі основні засоби – це засоби невинробничої сфери (житлові будинки, об'єкти соціально-культурної й побутового призначення, які перебувають на балансі підприємства).

Непрямі витрати – пов'язані з виробництвом кількох видів продукції, їх розподіляють за об'єктами калькуляції пропорційно до відповідної бази (основної і додаткової заробітної плати робітників або всіх прямих витрат тощо). Прикладом непрямих витрат є загальновиробничі витрати, витрати на утримання основних засобів.

Норма – це завдання, яке фіксує гранично допустимі витрати конкретного матеріального ресурсу на виробництво одиниці продукції або виконання одиниці роботи.

Об'єкти економічного аналізу – це всі сторони діяльності підприємства, усі процеси, пов'язані з цією діяльністю.

Оперативний ситуаційний аналіз – є найбільш активним і проводиться безпосередньо в процесі виробництва або відразу після здійснення

господарських операцій чи змін ситуації і за підсумками якого оперативно приймають відповідні управлінські рішення.

Оцінка персоналу – це цілеспрямоване порівняння певних характеристик працівників з відповідними параметрами, вимогами.

Основні засоби – матеріальні активи, які перебувають у розпорядженні підприємства для використання в процесі виробництва, здачі в оренду або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких становить більше одного року.

Операційні витрати є основним видом витрат підприємства, безпосередньо пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг).

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

Основна діяльність - це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), які є головною метою створення підприємства та забезпечують основну частину його доходу.

Парна кореляція – дає можливість перевірити наявність зв'язку між двома показниками, один із яких є факторним, а інший – результативним.

Предмет економічного аналізу – це вивчення сукупності економічних, фінансових, кредитних, юридичних, політичних, соціальних відносин і діяльності людей по організації і управлінню виробництвом, що розглядається в тісному взаємозв'язку з технічною стороною виробництва та економічною політикою держави на даному етапі її розвитку.

Перспективний (попередній, прогнозний) аналіз – передуює прийняттю управлінських рішень, він призначений для розгляду явищ і процесів з позиції майбутнього, тобто перспективи розвитку, прогнозування результатів діяльності, виконання замовлень, завдань, зобов'язань, запобігання небажаним результатам.

Перспективні резерви – це збільшення обсягів виробництва продукції за рахунок зменшення її собівартості, впровадження досягнень науково-

технічного прогресу та спеціалізації, кооперування й комбінування виробництва.

Під ритмічністю виробництва розуміють випуск продукції відповідно до погодинних, добових, місячних графіків в обсязі та асортименті, передбачених завданням.

Показники – виконують функції оцінки результату роботи, чинника формування, ознаки зміни, кінцевої мети, проміжного наслідку.

Порівняльний аналіз – використовується для оцінки виконання завдань, договірних зобов'язань, прогнозованих показників.

Принципи системного підходу - це чітке формування мети аналізу; розгляд досліджуваної проблеми як єдиної системи; виявлення щонайбільшої кількості взаємозв'язків; виявлення і глибокий аналіз альтернативних шляхів вирішення проблеми.

Прийом порівняння – це науковий метод пізнання, у процесі якого невідоме (досліджуване) явище, предмети зіставляються із уже відомими, досліджуваними раніше для виявлення загальних ознак або відмінностей між ними.

Прийом деталізації – полягає в розкладанні, розчленуванні загальних показників на складові.

Прийом середніх величин – використовується для того, щоб одержати узагальнену кількісну характеристику сукупності однорідних явищ, процесів, показників за відповідною ознакою.

Прийом відносних величин – це узагальнювальні показники, які відображають кількісне співвідношення між двома ознаками, явищами і які вимірюються в коефіцієнтах, математичних відсотках, промілях, складних натуральних одиницях. З його допомогою можна глибше розуміти суть і характер відхилень від базових показників.

Прийом групування – це поділ загального числа досліджуваної сукупності об'єктів на якісно однорідні групи за відповідними ознаками з метою вивчення її структури або взаємозв'язку між компонентами.

Прийом елімінування – це логічний прийом, за допомогою якого вивчають дію зміни даних за одним факторним показником на зміну даних за головним показником. Це здійснюється різними способами, найбільш поширеними є: повний прийом ланцюгових підстановок, скорочений прийом ланцюгових підстановок, прийом різниць у рівнях показників та прийом перерахунку планових показників.

Попит визначається сукупністю потреб, мотивацій людей щодо певного товару чи послуг, тобто це та кількість товарів (послуг), яку покупці мають бажання та можливість купити за даною ціною.

Поточні резерви зниження собівартості включають усі види непродуктивних витрат (явні і приховані), також перевитрати ресурсів і надмірні витрати горошових коштів, виявлені в ході аналізу.

Прямі угоди поставки – найпродуктивніша форма поставки продукції споживачам підприємствами-виробниками. До них належать договори між виробничими об'єднаннями, підприємствами, організаціями-виробниками та споживачами.

Працівники підприємства за характером участі у процесі виробництва розподіляються на працівників основної діяльності (робітники, інженерно-технічний персонал – ІТП, службовці, молодший обслуговуючий персонал – МОП, учні, персонал охорони) і невиробничий персонал, що зайнятий в обслуговуючих та інших підрозділах.

Прибуток – це частина доходу, що залишається на підприємстві після відшкодування усіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції (робіт, послуг) та іншими видами діяльності.

Продуктивність праці – кількість продукції (обсяг робіт, послуг) у грошовому або натуральному виразі, що виробляється одним працівником за одиницю робочого часу або кількість робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції.

Прямі витрати – це витрати, які безпосередньо пов'язані з процесом виробництва або реалізації певного виду продукції та які прямо відносять до собівартості виробленої продукції.

Ретроспективний (наступний, подальший, підсумковий) аналіз – проводиться після закінчення господарського циклу робіт. За допомогою цього виду аналізу можна глибоко і всебічно вивчити економіку підприємства, виявити чинники впливу, резерви, недоліки, однак уже після закінчення процесу виробництва.

Резерви – це потенційні можності підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності підприємства за рахунок поліпшення використання ресурсів унаслідок впровадження певних заходів.

Резерви класифікуються - за місцем виникнення, за способом виявлення, за часом мобілізації, по стадіях створення і експлуатації виробів, по стадіях процесу відтворення, по трьох моментах процесу виробництва та за характером впливу на результати виробництва.

Регресійний аналіз – це метод установлення аналітичного відображення стохастичної залежності між досліджуваними ознаками. Рівняння регресії показує, як змінюється результативний (залежний) показник при зміні будь-якого з незалежних показників (факторів).

Ринок розуміють як взаємодію попиту, пропозиції і сукупності домовленостей, які здійснюються в результаті такої взаємодії.

Рівні якості: абсолютний, відносний, оптимальний.

Рівень продуктивності праці – характеризується кількістю продукції (обсягом робіт, послуг) у грошовому або натуральному виразі, котра виробляється одним працівником (робітником) за одиницю робочого часу (годину, зміну, добу, місяць, квартал, рік), або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції (виконаної роботи, наданої послуги).

Реалізована продукція – це продукція, за яку надійшли кошти від покупця на рахунок підприємства-виробника.

Рентабельність – це відносний показник ефективності діяльності підприємства, який показує співвідношення ефекту із наявними (використаними) ресурсами, сукупність дохідності, вигідності, прибутковості бізнесу.

Рентабельність основних виробничих засобів – це відношення чистого прибутку до середньорічної вартості основних фондів.

Рентабельність продукції характеризує ефективність витрат на її виробництво.

Рентабельність реалізації продукції (послуг) – відображає ефективність використання поточних витрат і розраховується як відношення валового прибутку від реалізації до собівартості реалізованої продукції або як відношення валового прибутку від реалізації до обсягу реалізованої продукції (саме в такому вигляді цей показник більше застосовується в зарубіжній практиці).

Рентабельність окремих видів продукції розраховується як відношення прибутку від реалізації окремого виду продукції до його собівартості.

Рентабельність виробництва (підприємства) – найбільш узагальнювальний показник його діяльності, який відображає використання усіх факторів виробництва і реалізації продукції, оборотність господарських коштів та розраховується як відношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, до середньорічної вартості основних засобів та матеріальних оборотних коштів.

Синтез – це метод дослідження будь-якого явища в його єдності і взаємозв'язку частин, узагальнення, зведення в єдине ціле даних, одержаних у процесі аналізу.

Система показників – це впорядкована їх множина, у якій кожен показник дає кількісну або якісну характеристику певної сторони господарської діяльності, що має властивості звітності і подільності, пов'язаний з іншими показниками, але не дублюючи їх.

Системний підхід до аналізу – виражається в комплексному, взаємопов'язаному вивченні багатосторонніх зв'язків і взаємної зумовленості дії факторів організації, техніки і технології виробництва.

Собівартість – це оцінка продукції на базі вартості сировини, матеріалів, палива, енергії, праці та інших ресурсів, що споживаються в процесі її виробництва.

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства, безпосередньо пов'язані з виробництвом і реалізацією товарів, робіт і послуг.

Соціально-економічний аналіз – проводять економічні служби, соціологічні лабораторії, статистичні органи для дослідження взаємозв'язку соціальних та економічних процесів, їх взаємозалежності та впливу на результати господарської діяльності.

Статистико-економічний аналіз – вивчає загальні закономірності і тенденції розвитку, масові явища і процеси для загальної оцінки діяльності, контролю за цією діяльністю і визначення основних напрямів розвитку. Цей вид аналізу здійснюють статистичні органи.

Стохастичний (дисперсійний, кореляційний, компонентний) аналіз – використовується для вивчення залежностей між досліджуваними явищами і процесами господарської діяльності підприємств.

Структура – це співвідношення окремих виробів у загальному їх випуску.

Структура основних засобів – співвідношення окремих груп основних фондів.

Структурні групування – використовують для подальшого вивчення внутрішньої будови досліджуваної сукупності, її складу та структури.

Суб'єкти економічного аналізу – власники, податкові органи, банки, акціонери, партнери, кредитори, фондові біржі, страхові компанії, аудиторські фірми.

Суть прийому найменшого відсотка полягає в тому, що в рахунок виконання завдання з випуску продукції за асортиментом приймається найнижчий відсоток серед визначених, але не вище ніж 100.

Суть способу оцінки позицій асортименту – у виявленні питомої ваги в усій обов’язковій номенклатурі тих позицій, із яких завдання виконано.

Суть способу середнього відсотка в тому, що з кожної позиції на виконання завдання за асортиментом зараховується фактично випущена продукція, але не більше за передбачену завданням. Обсяг продукції, зарахований у виконання завдання з асортименту, відносять до обсягу продукції згідно завдання й обчислюють відсоток.

Суть методу прямого рахунку полягає в тому, що в рахунок виконання завдання з випуску продукції за структурою зараховується фактичний обсяг випуску, не вищий за його рівень при структурі завдання.

Суть управління запасами полягає в здійсненні контролю за станом запасів і прийнятті заходів, спрямованих на економію часу і коштів шляхом мінімізації затрат на утримання запасів, необхідних для своєчасного та якісного виконання виробничої програми.

Тематичний (цільовий) аналіз – передбачає вивчення окремих найбільш актуальних на даний час сторін діяльності.

Техніко-економічний аналіз – проводять технічні служби підприємства (відділи головного інженера, головного технолога, головного енергетика та інші). Він вивчає взаємодію технічних та економічних процесів, їх вплив на кінцевий результат діяльності.

Технічна озброєність праці – визначається відношенням вартості активної частини виробничого устаткування до середньоспискової чисельності робітників.

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

Типологічні групування – призначені для розподілу всієї сукупності первинних даних соціального або вибіркового спостереження на однорідні групи або класи.

Трудові ресурси – це частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає певній сфері діяльності.

Управлінський аналіз – є складовою частиною управлінського обліку і забезпечує керівництво підприємства аналітичною інформацією, яка використовується для розроблення та прийняття оптимальних управлінських рішень.

Факторний аналіз – спрямований на виявлення розміру впливу чинників на результати діяльності підприємства.

Факторні групування – допомагають установити причинно-наслідкові зв'язки між досліджуваними ознаками явищ та фактори, які впливають на їх зміну.

Фінансово-економічний аналіз – проводять фінансові служби підприємства, фінансові органи, банки. Основна увага приділяється дослідженню фінансових результатів діяльності підприємства, а саме: прибутковості, рентабельності, виконання фінансового плану, ефективності використання власного та позикового капіталу, зміцнення фінансової стійкості та платоспроможності.

Фінансовий аналіз – виступає як складова фінансового обліку і забезпечує зовнішніх користувачів інформацією про підприємство.

Фінансовий результат діяльності підприємства – це прибуток або збиток, який отримано в результаті співвідношення доходів та витрат від відповідного виду діяльності підприємства.

Фінансовий результат від основної операційної діяльності – визначається як різниця між валовим прибутком (збитком) і адміністративними витратами та витратами на збут.

Фінансовий результат від операційної діяльності – це сума фінансового результату від основної операційної діяльності та результату від іншої операційної діяльності.

Фінансовий результат від діяльності до оподаткування – це сума фінансового результату від операційної діяльності та результату від фінансової та інвестиційної діяльності.

Фонд оплати праці штатних працівників підприємства складається з фонду:

- **основної заробітної плати** – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (посадових обов’язків, виробітку, нормо-годин);

- **додаткової заробітної плати** – це винагорода за працю понад установленій норми, за трудові успіхи та винахідливість, а також за особливі умови праці;

- **інших заохочувальних та компенсаційних витрат** – це виплати, які включають винагороди за підсумком роботи, премії, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, що не передбачені актами чинного законодавства.

Фондоозброєність – це відношення середньорічної вартості промислово-виробничих фондів до середньоспискової чисельності робітників.

Фондовіддача – це відношення обсягу продукції (робіт, послуг) до середньорічної вартості основних виробничих фондів підприємства.

Фондомісткість – це показник, обернений до фондовіддачі. Він характеризує вартість основних виробничих фондів, яка припадає на одиницю вартості продукції (робіт, послуг).

Функціонально-вартісний аналіз – досліджує функції виробів або процесів, які виконує об’єкт, і зорієнтований на оптимальні методи їх реалізації на кожній стадії життєвого циклу виробу. Призначення цього методу – виявити зайві витрати і запобігти їм, шляхом ліквідації непотрібних вузлів, деталей, заміни матеріалів.

Чинники (фактори) – це активно діючі сили, що викликають позитивні або негативні зміни аналізованого об'єкта.

Чинники (фактори) класифікуються за умовами виробництва, з позиції обґрунтування рішення, за характером впливу на виробництво.

Чистий дохід (виручка) від реалізації товарів (послуг) – дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, послуг за відрахуванням податків, зборів, знижок тощо.

Чистий прибуток – це прибуток, який залишається у підприємства після уплати всіх податків з прибутку від оподаткування.

Шляхи поліпшення якості: технічні, організаційні, соціально-економічні.

Якість – визначається міжнародною організацією з питань стандартизації, як сукупність властивостей і характеристик продукції (або послуг), яка забезпечує задоволення встановлених або передбачуваних потреб.

Список використаних і рекомендованих джерел

1. Адлер О. О., Лесько О. Й. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2019. 115 с.
2. Воронко О. С., Штепа Н. П. Економічний аналіз : навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. Львів : Новий Світ-2000, 2020. 278 с.
3. Гайбура Ю. А. Теорія економічного аналізу : навч.-метод. посіб. Кам'янець-Подільський : ЗВО «ПДУ», 2024. 212 с.
4. Головка В. І. Економічний аналіз : підручник. К. : ТзОВ “Курс”, 2019. 280 с.
5. Грицаєнко Г. І., Грицаєнко М. І. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник. Мелітополь : Люкс, 2021. 260 с.
6. Гурова К. Д., Ганін К. Д. Економічний аналіз: методологія, організація, методика, практикум : навчальний посібник для здобувачів вищої освіти. Харків : Вид-во Іванченка І. С., 2019. 328 с.
7. Економічний аналіз : навчальний посібник для здобувачів вищої освіти / Н. Ю. Рекова та ін. Краматорськ : ДДМА, 2021. 200 с.
8. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова та ін. Одеса : ОНЕУ, ротапринт, 2015. 310с.
9. Єршова Н. Ю., Портна О. В. Аналіз господарської діяльності: теорія та практикум. Навчальний посібник / Н.Ю. Єршова, О.В. Портна. – Львів, «Магнолія 2006», 2024. 309 с.
10. Іваненко В. О., Новіченко Л. С. Аналіз господарської діяльності (практикум): Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів екон. спец. К. : ТОВ “Август Трейд”, 2016. 164 с.
11. Кіндрацька Г. І., Загородній А. Г., Кулиняк Ю.І. Аналіз господарської діяльності: практикум. Львів : ЗУКЦ, 2017. 148 с.
12. Кіндрацька Г. І., Загородній А. Г., Кулиняк Ю.І. Аналіз господарської діяльності: підручник. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2019. 320 с.

13. Мних Є. В., Барабаш Н. С. Фінансовий аналіз : підручник К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 536 с.
14. Мулик Т., Материнська О., Пльонсак О. Аналіз господарської діяльності. Навчальний посібник. К. : Центр учбової літератури, 2023. 384 с.
15. Панасюк О. В., савченко А. М. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Ірпінь : ДПУ, 2023. 142 с.
16. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз господарської діяльності: підручник. К. : КНЕУ, 2016. 629 с.
17. Приймак С. В. Аналіз господарської діяльності. Практикум : навчальний посібник. Львів, 2022. 277 с.
18. Рибчук А. В. Економічний аналіз : теорія і практика : навчально-методичний посібник. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. 219 с.
19. Синькевич Н. І. Економічний аналіз: Курс лекцій. Тернопіль : ТНТУ імені Івана Пулюя, 2018. 97 с.
20. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз : практикум : навчальний посібник. Львів : Новий Світ-2000, 2019. 283 с.
21. Черниш С. С. Економічний аналіз : навчальний посібник. Київ : ЦНЛ, 2019. 312 с.
22. Черниш С. С. Економічний аналіз. Навчальний посібник. Київ: ЦНЛ, 2019. 256 с.
23. Ярова В. В., Велієва В. О. Теорія економічного аналізу: навч. посібник для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей: 051 «Економіка», 073 «Менеджмент», 281 «Публічне управління та адміністрування». Харків : ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 2021. 115 с.

Навчальне видання

ГАЙБУРА Юлія Анатоліївна

Аналіз господарської діяльності

Курс лекцій

Курс лекцій для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня освіти спеціальностей 071 «Облік і оподаткування», 073 «Менеджмент» і 051 «Економіка»

Підписано до друку _____ р. Формат 30 × 42/4.
Папір офсетний. Ризографія. Авт. арк. ____.
Обл.–вид. арк. _____. Ум.д.а. ____ Тираж ____ прим. Зам. _____.

Підготовлено до друку та видруковано
у Закладі вищої освіти “Подільському державному університеті”.
32300, Кам’янець-Подільський, вул. Шевченка, 12

