

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Навчальний посібник

Одеса ОНЕУ 2015

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Навчальний посібник

за редакцією к.е.н., доц. Волкової Н. А.

Одеса ОНЕУ 2015

УДК
657:005(075.8)
ББК 65.053я73
В61

Рекомендовано Вченою радою Одеського національного економічного університету
(Протокол № 7 від 15.05.2015р.)

Рецензенти:

В.В. Россоха – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу та управління бізнесом Національного університету «Києво – Могиллянська академія».

В.М. Степанов – доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник Інституту проблем ринку та економіко – екологічних досліджень НАН України.

В.Ф. Максимова – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та аудиту Одеського національного економічного університету.

Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. Волкової Н.А./ Н.А. Волкова, Р.М. Волчек, О.М. Гайдаєнко та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротاپронт. – 2015. – 310с.

Колектив авторів:

Волкова Н.А. – к.е.н., доцент (Вступ, параграф 1,2,8)

Волчек Р.М. – к.е.н., доцент (параграф 9)

Гайдаєнко О.М. – к.е.н., доцент (параграф 7)

Подвальна Н.Е. – ст. викл. (параграф 4)

Шевчук Н.С. – к.е.н., доцент (параграф 3,6)

Чернишова Л.В. – к.е.н., доцент (параграф 2,5)

Навчальний посібник підготовлено відповідно до програми навчальної дисципліни «Економічний аналіз» для студентів усіх напрямків підготовки економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

У навчальному виданні висвітлено теоретичні та практичні аспекти економічного аналізу в системі управління підприємством.

Теоретичні, організаційні та методичні питання розглядаються у взаємозв'язку: від методів і методик, прийомів економічного аналізу та організації його на підприємстві; задач виробництва і реалізації продукції, товарів і послуг у визначення фінансових результатів діяльності та фінансового стану підприємства. В основу посібника покладено курс лекцій з дисциплін "Економічний аналіз", "Організація і методика економічного аналізу", яку автори викладають студентам багато років.

Значну увагу приділено інтерпретації показників звітності і трактуванні результатів аналізу з позиції економічного аналізу. Усі методики проілюстровано наскрізним прикладом. Для кожної теми наведено контрольні запитання та тестові завдання.

Для викладачів і студентів економічних спеціальностей, а також фахівців з економіки, фінансів, бухгалтерського обліку та менеджменту.

УДК
657:005(075.8)
ББК 65.053я73

Навчальне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Навчальний посібник

Укладачі: Ніна Анатоліївна Волкова
Руслан Миколайович Волчек
Ольга Миколаївна Гайдаєнко
Наталія Едуардівна Подвальна
Ніна Сергіївна Шевчук
Людмила Вікторівна Чернишова

Коректор: І.В. Нечиталюк

ЗМІСТ

ВСТУП	5
1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	7
<i>Ключові терміни та поняття</i>	7
<i>Структурно-логічні схеми</i>	14
1.1. Значення та задачі економічного аналізу. Предмет, об'єкти та види економічного аналізу	23
1.2. Метод і методика економічного аналізу	34
<i>Контрольні запитання</i>	36
<i>Тестові завдання</i>	37
2. ОСНОВНІ ПРИЙОМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	42
<i>Ключові терміни та поняття</i>	42
<i>Структурно-логічні схеми</i>	45
2.1. Прийом порівняння і його застосування в аналізі	48
2.2. Балансовий і сальдовий прийоми	49
2.3. Елімінування як прийом розрахунку впливу факторів	49
2.4. Прийом відносних та середніх величин, динамічних рядів, статистичних таблиць	53
2.5. Прийом аналітичних групувань та графічні прийоми	55
2.6. Економіко-математичні методи	56
<i>Контрольні запитання</i>	59
<i>Тестові завдання</i>	60
3. АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ) ПІДПРИЄМСТВА	66
<i>Ключові терміни та поняття</i>	66
<i>Структурно-логічні схеми</i>	69
3.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу	71
3.2. Аналіз динаміки виробництва й реалізації продукції	74
3.3. Аналіз впливу факторів на зміну обсягів реалізованої продукції	79
3.4. Аналіз конкурентоспроможності продукції	81
<i>Контрольні запитання</i>	83
<i>Тестові завдання</i>	84
4. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ І ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ	87
<i>Ключові терміни та поняття</i>	87
<i>Структурно-логічні схеми</i>	89
4.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу	90
4.2. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами	92
4.3. Аналіз використання робочого часу	95
4.4. Аналіз продуктивності праці	97
<i>Контрольні запитання</i>	113
<i>Тестові завдання</i>	115
5. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	118
<i>Ключові терміни та поняття</i>	118
<i>Структурно-логічні схеми</i>	120
5.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу	123
5.2. Аналіз наявності та структури основних засобів	125
5.3. Аналізу руху та технічного стану основних засобів	129
5.4. Аналіз ефективності використання основних засобів	132
<i>Контрольні запитання</i>	136
<i>Тестові завдання</i>	137
6. АНАЛІЗ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ	139
<i>Ключові терміни та поняття</i>	139

<i>Структурно-логічні схеми</i>	140
6.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу	145
6.2. Аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами.....	145
6.3. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів.....	151
6.4. Аналіз впливу факторів предметів праці на зміну обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства	152
<i>Контрольні питання</i>	154
<i>Тестові завдання</i>	154
7. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА	157
<i>Ключові терміни та поняття</i>	157
<i>Структурно-логічні схеми</i>	159
7.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу	167
7.2. Аналіз витрат діяльності	171
7.3. Аналіз операційних витрат	172
7.3.1. Аналіз витрат на 1 гривню продукції	172
7.3.2. Аналіз витрат за економічними елементами	178
7.3.3. Аналіз операційних витрат за статтями калькуляції	181
7.3.4. Аналіз прямих матеріальних витрат	183
7.3.5. Аналіз прямих витрат на оплату праці.....	190
7.3.6. Аналіз непрямих витрат	191
7.4. Визначення шляхів оптимізації операційних витрат	196
<i>Контрольні питання</i>	200
<i>Тестові завдання</i>	201
8. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	204
<i>Ключові терміни та поняття</i>	204
<i>Структурно-логічні схеми</i>	207
8.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу	212
8.2. Методика аналізу динаміки та складу фінансових результатів підприємства.	216
8.3. Аналіз фінансових результатів від основної операційної діяльності	220
8.4. Аналіз кількісного рівня дослідження фінансових результатів	224
8.5. Аналіз рівня рентабельності підприємства	236
<i>Контрольні запитання</i>	243
<i>Тестові завдання</i>	243
9. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	246
<i>Ключові терміни та поняття</i>	246
<i>Структурно-логічні схеми</i>	250
9.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу	254
9.2. Аналіз динаміки складу і структури активів підприємства і джерел їхнього фінансування.	258
9.3. Аналіз абсолютних і відносних показників фінансової стійкості підприємства. 264	
9.4. Методика аналізу ліквідності й платоспроможності підприємства.....	278
9.5. Методика аналізу ефективності використання оборотних коштів підприємства 288	
<i>Контрольні запитання</i>	295
<i>Тестові завдання</i>	295
Література	298
Додатки	301

ВСТУП

Економічний аналіз – це наукова база прийняття управлінських рішень у бізнесі. Ефективність підприємницької діяльності залежить від компетентності та творчої активності управлінських кадрів, глибокого оволодіння ними методами системного комплексного аналізу, за результатами якого розробляють оптимальні шляхи вирішення проблем в умовах ризику і невизначеності, надають рекомендації щодо прийняття правильних управлінських рішень. Тому обов'язком кваліфікованого економіста, фінансиста, бухгалтера, аудитора та інших спеціалістів економічного профілю є володіння в повному обсязі сучасними методами економічних досліджень.

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

При підготовці даного видання авторами були проаналізовані і використані теоретичні розробки українських і зарубіжних учених в області теорії економічного аналізу, аналізу господарської діяльності, ефективного бізнесу. Матеріали курсу в повному обсязі використовувалися протягом ряду років при читанні курсів з економічного аналізу й організації і методики економічного аналізу.

Навчальний посібник включає для розглядання теоретичні питання економічного аналізу, аналіз виробництва і реалізації продукції, аналіз ефективності використання ресурсів, аналіз рівня витрат, аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. Надано основні ключові слова та наведено структурно-логічні схеми, які допомагають при вивченні матеріалу. Для самостійного закріплення матеріалу надано контрольні запитання та тестові завдання.

Особливістю посібника є те, що він ґрунтується на використовуванні доступної звітно-облікової інформації, такої, як бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати, додаток до бухгалтерського балансу. Запропонована

логічна послідовність викладу матеріалу дозволяє забезпечити спадкоємність у пізнанні основ економічного аналізу: виявлення основних чинників, що впливають на фінансово - господарську діяльність підприємства, осмислення і вибір методики аналізу з урахуванням специфіки конкретної ситуації, планування діяльності на перспективу, вибір найефективніших способів організації, фінансування, збільшення темпів економічного зростання підприємства. Розглянуті методи і методика забезпечені наскрізним прикладом, який дозволяє зрозуміти логіку аналітичних процедур і допоможе в практичній діяльності ухвалювати аргументовані управлінські рішення. По суті, запропонований навчальний посібник є настільною книгою як для самостійного вивчення, так і для організації навчального процесу з метою освоєння практичних навичок економічного аналізу.

1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Ключові терміни та поняття

Структурно-логічні схеми

1.1. Значення та задачі економічного аналізу. Предмет, об'єкти та види економічного аналізу.

1.2. Метод і методика економічного аналізу.

Контрольні запитання

Тестові завдання

Ключові терміни та поняття

Аналіз – це метод дослідження, який полягає у теоретичному або практичному роздрібненні цілого на складові частини.

Синтез – це метод дослідження будь-якого явища в його єдності і взаємозв'язку частин, узагальнення, зведення в єдине ціле даних, одержаних у процесі аналізу.

Індукція – спосіб переходу від знання окремих фактів до знання загального, від вивчення причин до результатів.

Дедукція – спосіб дослідження від загального до окремих фактів, від результатів до причин.

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.

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.

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.

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.

Об'єкти економічного аналізу – це всі сторони діяльності підприємства, усі процеси, пов'язані з цією діяльністю.

Суб'єкти економічного аналізу – власники, податкові органи, банки, акціонери, партнери, кредитори, фондові біржі, страхові компанії, аудиторські фірми.

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.

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.

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.

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.

Порівняльний аналіз – використовується для оцінки виконання завдань, договірних зобов'язань, прогнозованих показників.

Факторний аналіз – спрямований на виявлення розміру впливу чинників на результати діяльності підприємства.

Внутрішній аналіз – проводиться безпосередньо на підприємствах відповідними службами для управління виробничою, комерційною та фінансовою діяльністю.

Зовнішній аналіз – проводиться вищестоящими органами підприємства, фінансовими органами, банками, акціонерами, інвесторами.

Внутрішньогосподарський аналіз – вивчає діяльність тільки досліджуваного підприємства та його структурних підрозділів.

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.

Комплексний аналіз – охоплює всю діяльність підприємства для об'єктивної оцінки досягнутих економічних результатів, організаційно-технічного розвитку і рівня використання виробничих ресурсів.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

Маркетинговий аналіз – проводиться службами маркетингу підприємства для дослідження ринків збуту продукції, її конкурентоспроможності, попиту та пропозиції, комерційного ризику, цінової політики.

Моніторинг – як вид аналізу, означає постійне і безперервне дослідження функціонування новацій у конкретному середовищі господарського механізму.

Маржинальний аналіз – це метод, за допомогою якого дають оцінку й обґрунтовують ефективність управлінських рішень у бізнесі.

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.

Стохастичний (дисперсійний, кореляційний, компонентний) аналіз – використовується для вивчення залежностей між досліджуваними явищами і процесами господарської діяльності підприємств.

Управлінський аналіз – є складовою частиною управлінського обліку і забезпечує керівництво підприємства аналітичною інформацією, яка використовується для розроблення та прийняття оптимальних управлінських рішень.

Фінансовий аналіз – виступає як складова фінансового обліку і забезпечує зовнішніх користувачів інформацією про підприємство.

Економіко-математичний аналіз – дозволяє встановити оптимальний варіант управлінського рішення щодо використання виробничих ресурсів.

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.

Науковий апарат аналізу – це сукупність конкретних прийомів дослідження.

Економічний показник – є характеристикою конкретного об'єкта чи процесу, його економічної суті в числовому виразі.

Показники – виконують функції оцінки результату роботи, чинника формування, ознаки зміни, кінцевої мети, проміжного наслідку.

Економічні показники – класифікуються за економічним змістом явищ і процесів, характером їх відображення, способом виміру, ступенем охоплення, місцем у причинно-наслідкових зв'язках, способом формування.

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.

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.

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.

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.

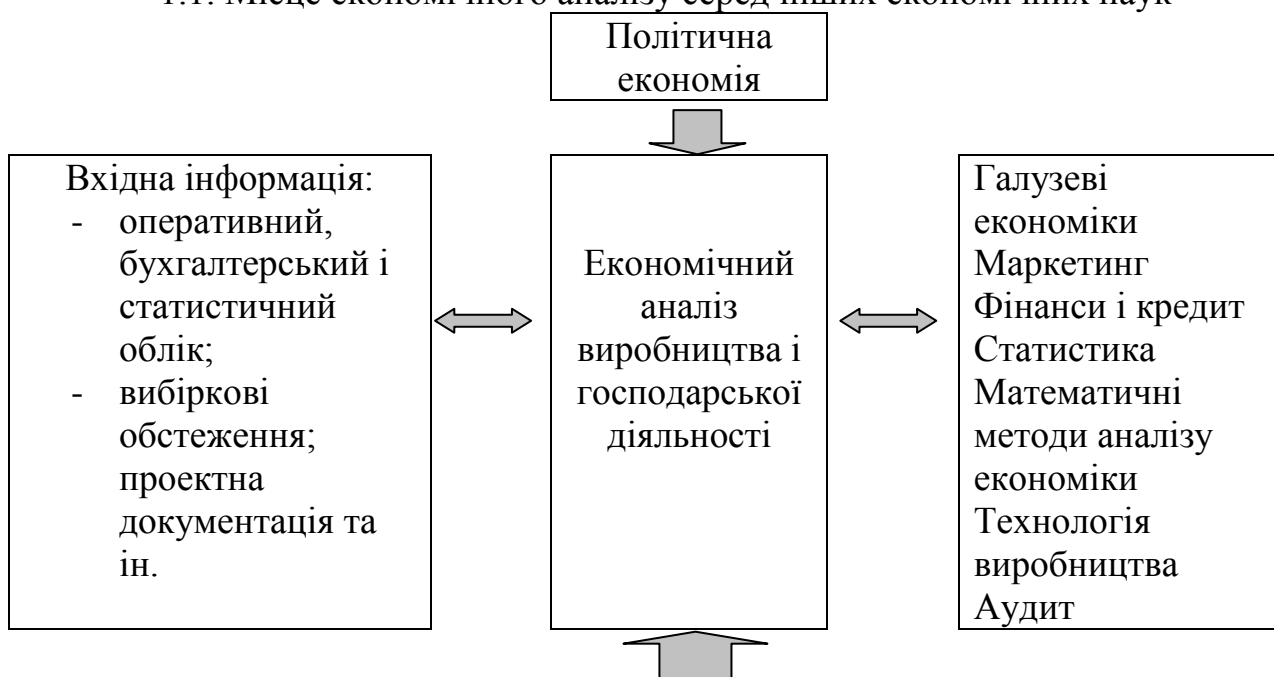
Вимоги до інформації – повнота, достовірність, суттєвість, порівнянність, неперервність, адаптивність, оперативність, перспективність.

Системний підхід до аналізу – виражається в комплексному, взаємопов'язаному вивченні багатосторонніх зв'язків і взаємної зумовленості дії факторів організації, техніки і технології виробництва.

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.

Структурно-логічні схеми

1.1. Місце економічного аналізу серед інших економічних наук



Дослідження прояву дії об'єктивних економічних законів у конкретних умовах з метою вироблення обґрунтованих управлінських рішень щодо регулювання процесів виробництва, розподілу, обміну і споживання

1.2. Місце економічного аналізу серед функцій управління

ПЛАНУВАННЯ	За допомогою планування намічається програма ефективного функціонування об'єкта управління по досягненню заданої мети. Аналіз дає кількісну і якісну оцінку змін, що відбуваються в керованому об'єкті щодо заданої програми.
НОРМУВАННЯ	Нормування полягає у створенні такої системи норм і нормативів, що забезпечувала б нормальне функціонування підприємства. Процес обґрунтування норм полягає в аналізі і виборі найбільш ефективного їхнього варіанта або визначальних характеристик.
ОБЛІК	Система обліку відбиває всі ресурси і господарські засоби підприємств, їхнє прямування і зміну. Використовуючи ці зведення, аналіз дозволяє встановити недоліки в обліку, виявити причини недоліків, щоб сприяти удосконалюванню обліку.
АНАЛІЗ	
КОНТРОЛЬ	Аналіз, використовуючи дані спостережень, здійснюваний у порядку контролю за процесами різноманітної діяльності підприємств, дозволяє установити випадки відсутності контролю за окремими сторонами роботи різноманітних ділянок підприємства. Це дозволяє виявити причини недоліків і вживати заходи щодо їх усунення.
РЕГУЛЮВАННЯ	Регулювання сприяє прийняттю оптимального управлінського рішення на базі комплексного підходу, а також його виконанню. Останнє досягається шляхом створення умов, що усувають дію негативних причин, якщо аналізом розкриті додаткові резерви.

1.3. Задачі економічного аналізу

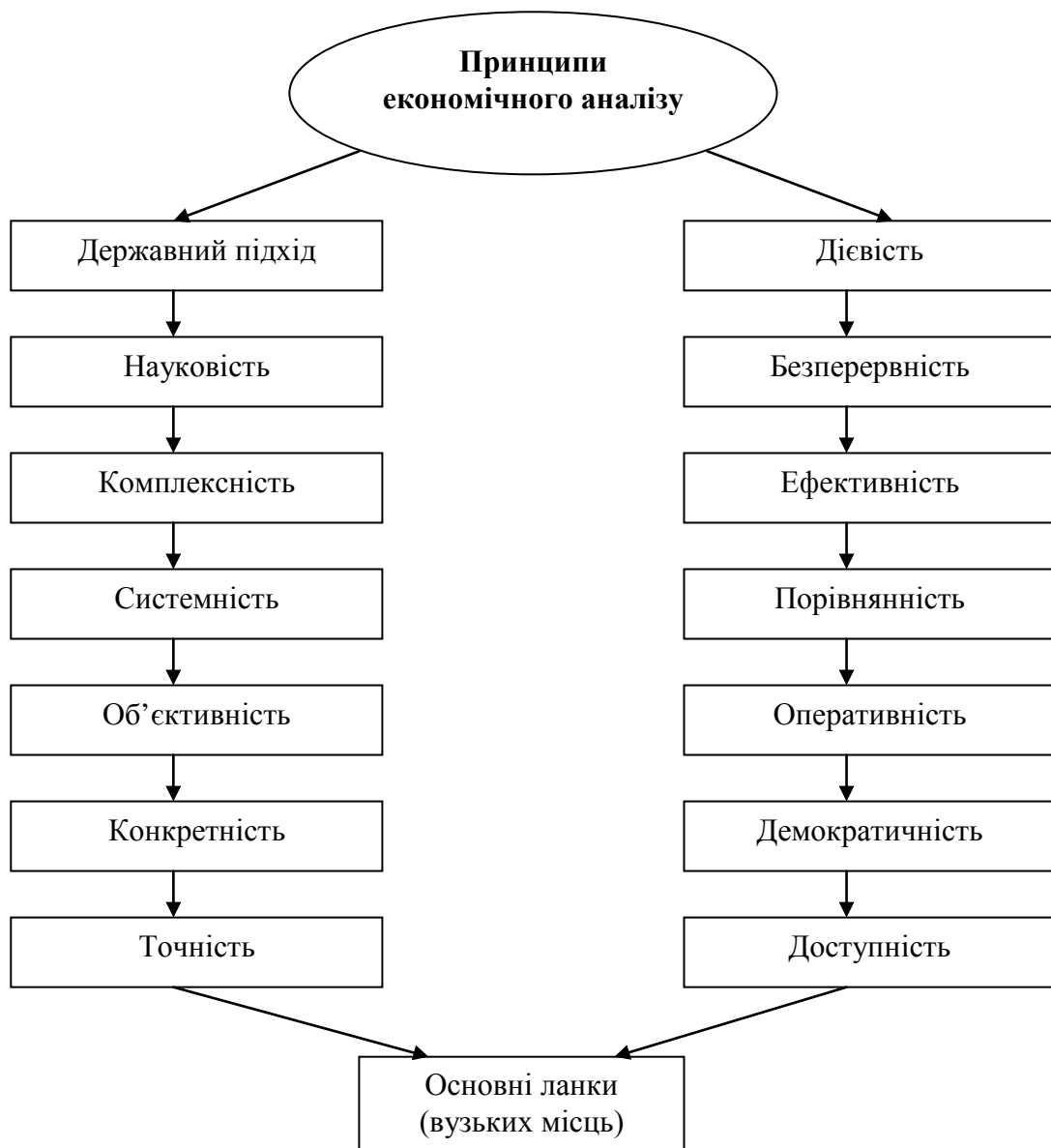
<p>Функціональна спрямованість аналізу припускає його органічний взаємозв'язок із реалізацією визначених функцій управління – технічною підготовкою виробництва, розробкою економічних важелів управління матеріально-технічним забезпеченням виробництва, збутом, управлінням фінансами, вивченням кон'юнктури ринку, зовнішньоекономічними зв'язками, валютними відносинами.</p>	<p>У сучасних умовах господарювання відбувається зсув акцентів із ретроспективного характеру аналізу до перспективного аналізу, що дозволяє прогнозувати економічні результати, вибирати альтернативи розвитку і виробляти практичні рекомендації для здійснення найкращого варіанта.</p>
<p>Зміст економічного аналізу припускає рішення таких загальних завдань:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оцінка обґрунтованості і напруженості взятих зобов'язань; - об'єктивна оцінка динаміки господарського розвитку підприємства; - визначення впливу техніко-економічних чинників на досягнуті результати роботи підприємства; - визначення внутрішньовиробничих резервів підвищення ефективності господарювання; розробка пропозицій щодо їх мобілізації; - контроль за впровадженням пропозицій, зроблених у ході аналізу; - поширення передового досвіду щодо підвищення ефективності виробництва; - розробка короткострокових і довгострокових прогнозів щодо розвитку підприємства. 	<p>Коло завдань, що вирішуються у період переходу до ринкової економіки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прогнозування попиту продукції і можності її збуту на внутрішньому і зовнішньому ринках з урахуванням зміни цін; - оцінка виробничого потенціалу підприємства з урахуванням технічного рівня, необхідних інвестицій на майбутній період; - аналіз реальних умов і обсягу матеріально-технічного забезпечення, складу та рівня кваліфікації кадрів з точки зору відповідності новим умовам виробництва; - прогнозування на базі різноманітних розрахунків обсягу виробництва продукції і рівня собівартості, фінансових результатів; - оцінка загальної потреби підприємства в коштах, у тому числі залучених (кредити, випуск акцій та облігацій, валютні ресурси).

1.4. Види економічного аналізу

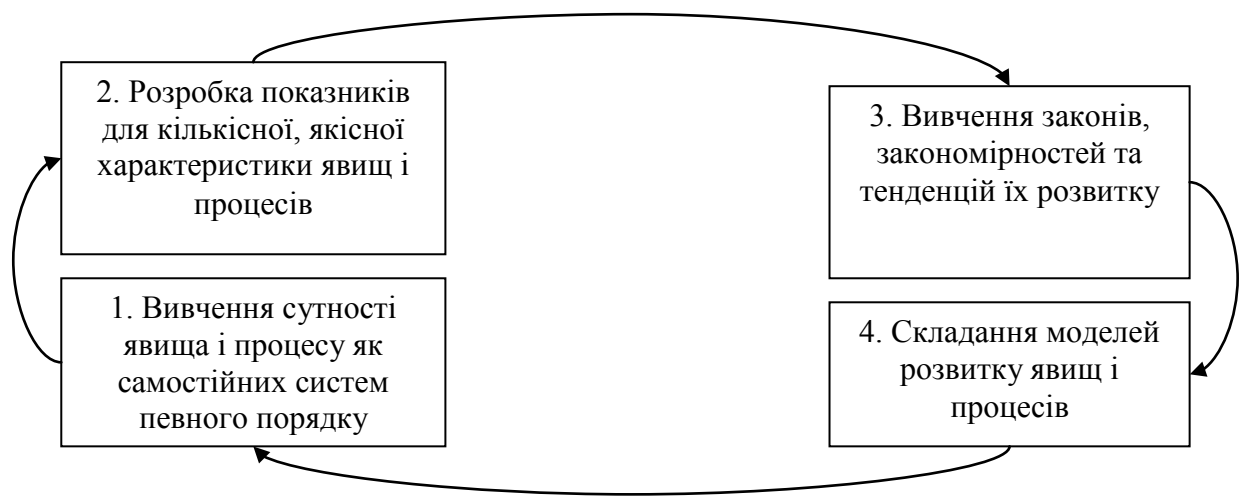


1.5. Співвідношення та взаємозв'язок окремих видів аналізу





1.6. Схема застосування системного підходу в економічному аналізі



1.7. Метод аналізу



1.8. Методичні етапи аналітичної роботи

Етапи методики	Види аналітичної роботи
Складання програми аналізу	визначення теми дослідження, складання програми і розподіл функцій між дослідниками, визначення джерел інформації, розробка макетів таблиць
Підготовка матеріалів для аналізу	підбір інформації, перевірка її достовірності і повноти
Аналітична обробка інформації і попередня оцінка діяльності підприємства	обробка інформації, характеристика зміни проти плану за основними показниками (порівняно з попередніми періодами), характеристика ефективності використання всіх видів виробничих ресурсів
Аналіз причин змін проти плану (попереднього року)	визначення взаємодіючих чинників і їх угруповання, розкриття зв'язків і взаємозалежностей (на основі побудови розрахункових формул), елімінування, впливи чинників, не залежних від об'єкта, що вивчається, кількісне вимірювання впливу чинників за допомогою того чи іншого прийому аналізу господарської діяльності, визначення чинників, що негативно вплинули на досліджуваний об'єкт, визначення на цій основі невикористаних можливостей (резервів) поліпшення даного об'єкта
Підсумкова оцінка і зведений підрахунок резервів	підсумкова оцінка діяльності підприємства, зведений підрахунок резервів поліпшення діяльності підприємства, розробка конкретних заходів щодо їх поліпшення
Прогнозування	визначення можливих напрямів науково-технічного, економічного і соціального розвитку підприємства і прогнозування їх наслідків

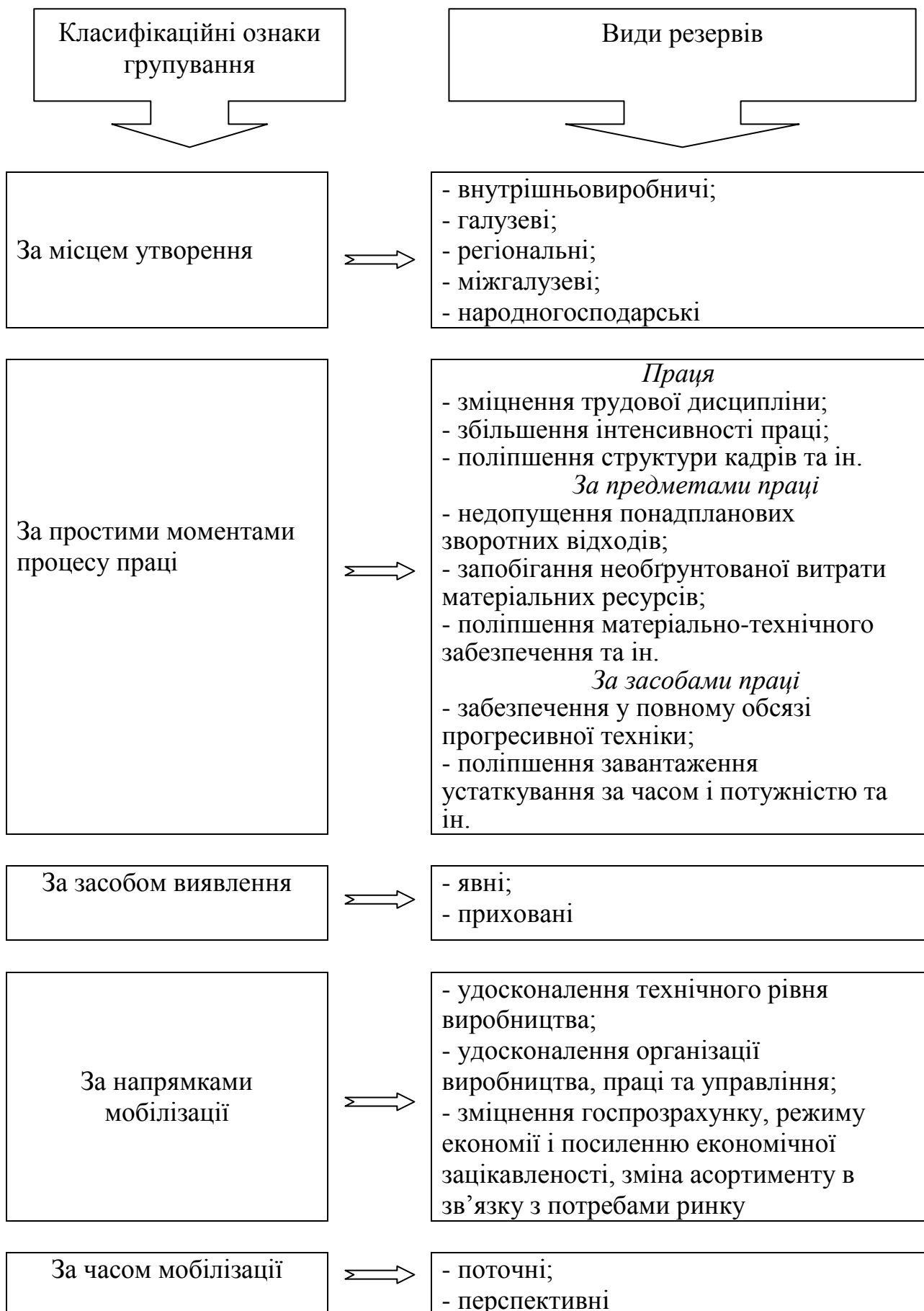
1.9. Класифікація показників

<p><i>За характером виміру:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - натуральні; - умовно-натуральні; - вартісні; - трудові 	<p>Показники діяльності підприємств мають визначений зміст, що виражає економічну сутність явища</p>	<p><i>За охопленням дією:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - загальні; - часткові
<p><i>За характером відображення процесів:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - відносні; - абсолютні 		<p><i>За змістом:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - кількісні; - якісні
<p><i>За періодом, що вони охоплюють:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - показники статичні; - показники динаміки 		<p><i>За відношенням до діяльності:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - об'єктивні (незалежні); - суб'єктивні (залежні)

1.10. Класифікація чинників



1.11. Класифікація резервів



1.1. Значення та задачі економічного аналізу. Предмет, об'єкти та види економічного аналізу

Аналіз - це метод пізнання явищ, предметів та процесів шляхом їх розкладання на складові частини. Аналіз пов'язаний з активним сприйманням людиною реальної дійсності. Зворотною стороною аналізу є синтез. Синтез - це метод пізнання явищ, предметів і процесів шляхом об'єднання їх складових частин у єдине ціле.

У нашій державі розвиток економічного аналізу почався в кінці XIX століття. Перший етап розвитку аналізу продовжувався до 40-х років нашого століття. У цей період аналізувався, в основному, баланс підприємства. Другий етап розвитку аналізу приходить на початок 40-60 років. Цей етап характеризується розширенням аналізу господарської діяльності. Сучасний етап розвитку аналізу характеризується відпрацюванням прийомів аналізу напрямків зростання прибутку в умовах ринкової економіки.

Теоретичною і методологічною основою економічного аналізу є політична економія. Економічний аналіз тісно пов'язаний з бухгалтерським обліком, статистикою, плануванням, галузевими економіками, маркетингом, організацією виробництва, менеджментом, фінансами, кредитом, аудитом та іншими науками.

Зміст, необхідність і предмет економічного аналізу визначають завдання, які будуть поставлені перед ним. Варто зазначити, що в сучасних умовах функціональна роль економічного аналізу посилюється, в основному під час аналізу ринкового середовища, виробничо-господарського потенціалу, обґрунтованості й дієвості механізму реалізації управлінських рішень, ефективності управління фінансовими ресурсами. У сучасному світі змінюються механізми та технології, за допомогою яких проводяться економічні дослідження та аналіз, проте завдання змінюються не з такою стрімкою швидкістю. Отже, не залишимо без уваги найголовніші завдання економічного аналізу :

1) Забезпечення науково-економічної обґрунтованості бізнес - планів, що реалізується шляхом проведення досліджень ринку і всебічного аналізу

господарської діяльності підприємства. Особлива увага приділяється аналізу господарської діяльності за поточний період. Висновки ретроспективного аналізу поєднуються із спостереженнями поточного періоду та результатами з дослідження ринку. Ретроспективний та поточний аналіз приводять до необхідності перспективного аналізу, що дає прямий вихід на планово-наближені показники. В усіх випадках ситуаціях застосовуються результати порівняльного аналізу результативних виробничо-фінансових показників передових підприємств передових організацій і підприємств. Зміна господарсько-економічного механізму спонукала зміщенню акцентів з макро- на мікро - рівень.

2) Всебічне й об'єктивне вивчення бізнес-планів, здійснення періодичного та оперативного аналізу виконання плану за звітні періоди за якісними та кількісними показниками. Наприклад, у торговельному підприємстві звертається увага на обсяг оптового та роздрібного товарообігу, на його асортиментну структуру, на співвідношення елементів товарного балансу, якість торговельного обслуговування населення.

3) Здійснення факторного аналізу раціональності використання виробничого потенціалу, а саме: трудових ресурсів, основних виробничих фондів і матеріальних ресурсів. В аграрних підприємствах і в деяких галузях лісної промисловості аналіз використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів безпосередньо пов'язується з аналізом використання корисних копалин.

4) Контроль за здійсненням вимог комерційного розрахунку й оцінка кінцевих фінансових результатів. Під час оцінки використовуються як якісні, так і кількісні показники.

5) Виявлення і вимір внутрішніх резервів на всіх стадіях виробничого процесу. Економічний аналіз як прикладна дисципліна має на меті досягнення конкретної вигоди. Дійсна корисність економічного аналізу полягає у виявленні резервів на всіх стадіях виробничого процесу. Підвищення темпів розвитку економіки на пряму залежить від того, чи приведені в дію всі наявні в

господарстві резерви, чи дотримується принцип режиму економії, а саме - досягнення найбільших результатів із найменшими затратами.

6) Обґрунтування і перевірка оптимальності управлінських рішень. Успіх господарської діяльності на всіх ступенях управлінської ієрархії напряму залежить від рівня керівництва, від своєчасно прийнятих управлінських рішень. Приймати правильне управлінське рішення, виявити раціональність та ефективні можна лише на основі ретроспективного економічного аналізу.

7) Підсумкова оцінка економічної заможності об'єкта, що аналізується, тобто його економічного зростання чи збитку, конкурентоспроможності, фінансової стабільності.

Досвід господарського розвитку показує, що перед економічною наукою в цілому і перед економічним аналізом на різних етапах створювались нові завдання, посилювались раніше поставлені, по-іншому визначались конкретні акценти. Цей процес буде відбуватися, звісно, й надалі.

Кожна самостійна наука має свій предмет дослідження, свій метод пізнання, свою систему понять, категорій, термінологію тощо. Предмет показує, що вивчає ця наука. Визначення предмета науки – одна з важливих методологічних проблем. Тому важливим є визначення предмета економічного аналізу.

Незважаючи на те, що в нашій державі розвиток економічного аналізу почався на початку ХХ століття, вчені досі не можуть прийти до єдиного визначення предмета економічного аналізу. Пропонуємо розглянути деякі визначення його предмета.

У спеціальній економічній літературі з аналізу господарської діяльності та його видам, даються різні визначення предмета економічного аналізу. Двома переважаючими теоріями визначення є теорія про господарську діяльність та теорія про господарські процеси.

Перша теорія базується на тезі, що предметом економічного аналізу є господарська діяльність (у т. ч. економічна), яка:

- або відбивається в показниках плану, обліку, звітності та інших джерел інформації;
- або планується державою і відображається в показниках звітності та поточного обліку;
- або спрямована на виконання плану та її ефективність;
- або здійснювана з метою виявлення резервів поліпшення роботи підприємства.

Авторами даного визначення є відомі економісти-аналітики Вейцман Н.Р., Федосєєв К. А., Барнгольц С. Б., Татур С. К., Микільська Е. В., Дембінський Н. В., Каракоз І. І., Кравченко Л. І. та ін. Наприклад, Л. І. Кравченко: «Предметом аналізу господарської діяльності є виробничо-збутова, постачальна, фінансово-господарська, інвестиційна та інша діяльність підприємств, їх структурних підрозділів та асоціацій, що складається під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів (причин), що виявляється через систему показників і відображена у планових, облікових, звітних та інших джерелах інформації. Або В. З. Бурачевський у підручнику «Економічний аналіз» за редакцією Н. Г. Чумаченко: «Предметом економічного аналізу є діяльність підприємств і їх підрозділів, а також інших господарських формувань, спрямована на досягнення максимальних результатів з мінімальними витратами.

Друга теорія базується на твердженні, що предметом економічного аналізу є господарські процеси, зокрема:

- процеси виконання плану й досягнуті результати, що відображаються в кількісних і якісних показниках обліку та звітності;
- господарські процеси і явища на мікрорівні;
- господарські процеси, що складаються під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів та отримують відповідне відображення через систему економічної інформації.

Авторами даного визначення є: Рубінів М. З., Баканов М. І., Савичев П. І., Дьячков М. В. та ін. Наприклад, у підручнику авторського колективу:

Баканов М. І., Мельник М. В., Шеремет А. Д. за редакцією Баканова М. І. «Теорія економічного аналізу»: «Під предметом економічного аналізу розуміються господарські процеси організацій, соціально-економічна ефективність і кінцеві фінансові результати їх діяльності, що складаються під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, які отримують відображення через систему економічної інформації». Як ми бачимо, обидва ці визначення ототожнюють предмет з об'єктом аналізу господарської діяльності.

Але існують й інші альтернативні визначення предмета економічного аналізу. Наприклад, Н. П. Любушин говорить: «Предметом теорії економічного аналізу є методи, правила, прийоми оцінки, діагностики, прогнозування поведінки суб'єктів господарювання».

А. І. Муравйов: «Предметом економічного аналізу є відхилення показників господарської діяльності будь-якої ланки економіки від базового значення, що розглядаються в статичній і динамічній як наслідку впливу загальних і специфічних чинників і службовців для побудови оцінок і висновків про наявність резервів збільшення економічної ефективності виробництва та обігу, кращого використання виробничих ресурсів на базі інтенсифікації».

Л. Є. Басовський: «Предмет аналізу визначається насамперед його цілями. Цілі прикладного економічного аналізу залежать від інтересів тих, хто використовує результати аналізу».

А. Д. Шеремет: «Отже, предметом економічного аналізу як науки є одна з основних функцій управління, що відображає технологічний етап процесу прийняття рішень і зводиться до аналітичного забезпечення управлінських рішень».

В. І. Стражев: «Предметом оперативного економічного аналізу роботи промислового підприємства є причинно-наслідкові зв'язки і взаємодії, що визначають результати короткострокових економічних процесів суспільного виробництва в даній системі оперативного управління і зміна цих результатів щодо планових параметрів функціонування керованого об'єкта».

У колективному підручнику «Теорія аналізу господарської діяльності» 1989 видання вище наведене визначення їм дано більш коротко: «Предметом аналізу є безпосередньо причини утворення та зміни її результатів, або теж саме - причинно-наслідкові зв'язки господарської діяльності».

Найдоцільнішим та найповнішим визначенням предмету економічного аналізу можна вважати твердження Г. В. Савицької: «Отже, предметом аналізу господарської діяльності є причинно-наслідкові зв'язки економічних явищ і процесів, пізнання яких дозволяє комплексно оцінити результати діяльності, їх чутливості до управлінських впливів і виявити резерви підвищення ефективності функціонування підприємств та зміцнення їх ринкових позицій».

Отже, предметом економічного аналізу є діяльність підприємств і їх підрозділів, а також інших господарських формувань, спрямована на досягнення максимальних результатів за мінімальних витрат.

У цьому визначенні чітко окреслено насамперед суттєву ознаку - багатосторонню діяльність підприємств, їх підрозділів та інших господарських формувань, спрямовану на пошуки відхилень показників від плану, норм і договірних зобов'язань, а також зіставлення результатів роботи підприємства з витратами. Кінцевою позицією досягнення успішної роботи є виявлення резервів підвищення ефективності виробництва.

Це визначення відповідає всім основним вимогам, які до нього висуваються. Діяльність підприємств включає багато складових: виробництво і реалізація продукції, її собівартість, забезпеченість трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами і характер використання їх, фінансові результати роботи, фінансовий стан підприємства та інвестиційна його діяльність.

Об'єктами економічного аналізу є сторони господарчої діяльності. Сукупність об'єктів економічного аналізу визначають його предмет. Залежно від глибини дослідження та призначення результатів економічного аналізу виділяють такі його види: загально-економічний, техніко-економічний, функціонально-вартісний.

Перехід до ринкових основ організації економічної системи України на сучасному етапі розвитку вимагає підвищення ефективності управління суспільним виробництвом на всіх його рівнях. Економічний аналіз займає важливе місце у вирішенні даного завдання. Ефективність управління підприємством головним чином залежить від повноти та цілеспрямованості застосування всіх видів економічного аналізу.

Забезпечення максимальної ефективності використання аналізу вимагає чіткого розуміння завдань окремих його видів, їх змісту та особливостей.

Класифікувати аналіз на окремі види можна за багатьма ознаками. Основними є:

- види систем управління господарською діяльністю та виробництвом;
- об'єкти управління, що є і об'єктами аналізу;
- рівні та масштаби управління господарською діяльністю;
- методика вивчення об'єктів;
- суб'єкти;
- охоплення об'єктів вивчення;
- зміст програми аналізу.

Залежно від об'єктів управління, що є і об'єктами аналізу, розрізняють техніко-економічний, фінансово-економічний, соціально-економічний, економіко-статистичний, економіко-екологічний та маркетинговий види аналізу.

Техніко-економічний аналіз – це вивчення взаємодії технічних та економічних процесів, що встановлюється в процесі виробництва, та з'ясування їхнього впливу на економічні результати діяльності підприємства.

Нині роль техніко-економічного аналізу зросла, бо основні показники, що характеризують ефективність заходів для впровадження нової техніки, технології, організації виробництва, підприємства розраховують і планують самостійно. Звідси й випливає потреба в ретельному аналізі та обґрунтуванні техніко-економічних показників.

Фінансово-економічний аналіз – це дослідження фінансових результатів діяльності підприємства, тобто прибутку, рентабельності, ефективності використання капіталу, фінансового стану та платоспроможності. Фінансові установи проводять, в основному, зовнішній аналіз діяльності підприємств на підставі квартальної і річної звітності, звертаючи головну увагу на фінансові результати: виконання фінансового плану, ефективність використання фінансових ресурсів, рентабельність, виконання зобов'язань перед бюджетом, фінансовий стан і резерви його поліпшення, збільшення платежів до бюджету. Такий аналіз проводиться одночасно з аналізом виконання виробничої програми.

Соціально-економічний аналіз – це вивчення взаємопов'язаних соціальних та економічних процесів, які справляють вплив на економічні результати діяльності.

Економіко-статистичний аналіз – це вивчення масових суспільних явищ на різних рівнях управління. За даними статистико-економічного аналізу вивчаються масові явища, проводиться загальна оцінка розвитку економіки, робляться узагальнення, виявляються тенденції розвитку.

Економіко-екологічний аналіз – це дослідження взаємодії екологічних та економічних процесів, пов'язаних зі збереженням довкілля та затратами на екологію.

Маркетинговий аналіз – це вивчення ринків сировини та готової продукції, попиту та пропозиції, формування цін, конкурентного середовища і т. ін.

Залежно від суб'єктів (користувачів аналітичної інформації) розрізняють аналіз внутрішній та зовнішній. Внутрішній проводиться силами самого підприємства або аудиторськими організаціями на замовлення підприємства для задоволення власних потреб управління економічною діяльністю. Зовнішній аналіз проводиться на основі всіх видів звітності державними органами господарського управління та регулювання економіки, банківськими установами, акціонерами, інвесторами.

За періодичністю проведення аналіз може бути: річний, квартальний, місячний, щоденний, разовий.

Просторова ознака слугує основою для розподілу аналізу на внутрішньогосподарський і міжгосподарський.

Внутрішньогосподарський аналіз здійснюється на рівні підприємства і його структурних одиниць – виробничих підрозділів, а саме - відділень, цехів, бригад.

Міжгосподарський аналіз охоплює декілька підприємств. Це дає змогу визначити середні дані, зробити узагальнення, порівняння, групування показників господарської діяльності підприємств, організацій на територіальному рівні (район, область, країна) та за видами економічної діяльності. Крім цього, за допомогою міжгосподарського аналізу можна вивчити наявні проблеми, а також перейняти передовий досвід інших підприємств, що допоможе знайти додаткові резерви для підвищення ефективності виробництва власного підприємства .

За ознакою видів систем управління господарською діяльністю та виробництвом, у змісті якої переважають цикли управління чи відрізки часу здійснення господарських процесів, розрізняють оперативний, поточний та перспективний аналіз.

Оперативний аналіз здійснюється в оперативній або короткостроковій системі управління (за декаду, тиждень, добу, зміну). Він спрямований на вивчення первинних короткострокових причинно-наслідкових зв'язків в об'єкті управління, результати яких відображаються в основному оперативним обліком.

Оперативний аналіз базується на широкому використанні натуральних показників, які характеризують первинні чинники технічного характеру, що впливають на економічні показники.

Своєчасність отримання результатів є характерною рисою оперативного аналізу. Під нею розуміють відрізок часу, протягом якого прийняте за

результатами аналізу рішення може впливати на короткострокові причини, які викликають відхилення від заданої програми.

Поточний аналіз застосовується в поточній або середньостроковій системі управління. Основним його завданням є детальне вивчення ходу виконання планових та програмних завдань поточних періодів (місяців і кварталів з наростаючим підсумком). Метою цього аналізу є виявлення та усунення негативних причин, характерних для даної системи, використання поточних резервів, які сприяють досягненню поставленої мети.

У поточному аналізі, порівняно з оперативним, широко використовується комплексний підхід. При його проведенні вивчається вплив не тільки технічних та організаційних факторів на економічні результати, а й соціальних, психологічних, організаційних, правових, екологічних та ін. Такий підхід дає можливість приймати ефективні рішення з реалізації резервів підвищення економічної ефективності виробництва в даній системі управління та давати більш точну оцінку результатам діяльності.

Поточний аналіз порівняно з оперативним має й суттєвий недолік. Він пов'язаний з минулими господарськими процесами за відносно довгий період часу (місяць, квартал, рік). Виявлені резерви означають для даного періоду вже втрачені можності покращання результатів діяльності. Однак для майбутніх періодів усунення викритих, але ще діючих негативних причин, дозволить уникнути їх негативного впливу на виконання програм .

Перспективний аналіз здійснюється в перспективній або довгостроковій системі управління. Він покликаний забезпечити обґрунтування прогнозованих результатів господарської діяльності, які відображені в довгострокових планах і програмах на 5, 10, 15 та більше років, давати оцінку очікуваного і фактичного виконання цих програм.

За допомогою перспективного аналізу визначаються можливі в перспективі економічні та соціальні результати розвитку науки і техніки, розробляються науково обґрунтовані програми соціального, економічного і

технічного розвитку галузей народного господарства, оптимальні управлінські рішення, які забезпечують досягнення стратегічних цілей.

За ступенем охоплення об'єктів вивчення аналіз поділяється на суцільний (щодо всіх без виключення об'єктів) та вибірковий (щодо частини об'єктів). Залежно від змісту програми аналіз може бути комплексним (тобто повністю охоплювати діяльність підприємства) і тематичним (тобто охоплювати лише окремі сторони діяльності підприємства).

За методикою вивчення об'єктів розрізняють аналіз порівняльний, факторний, маржинальний, економіко-математичний, стохастичний, функціонально-вартісний.

Порівняльний аналіз - це просте порівняння звітних показників з показниками плану поточного року або звітними даними минулих періодів.

Факторний аналіз спрямований на розрахунок величини впливу окремих чинників на величину результативних показників.

Маржинальний аналіз – це метод обґрунтування управлінських рішень та їх оцінки на підставі визначення граничних значень величин, що характеризують причинно-наслідкові взаємозв'язки обсягу продаж, прибутку, постійних та змінних витрат.

Економіко-математичний аналіз призначений для обрання розрахунковим шляхом варіанта рішення економічної задачі, виявлення резервів підвищення ефективності виробництва за рахунок більш повного використання наявних ресурсів.

Стохастичний аналіз (кореляційний) використовується для вивчення стохастичних залежностей між явищами і процесами господарської діяльності.

Функціонально-вартісний аналіз призначений для виявлення та попередження надлишкових затрат. З його допомогою знаходять кращі варіанти створення конкретних продуктів праці за формою, структурою, простотою, надійністю та іншими технічними ознаками.

Кожний із наведених видів економічного аналізу є своєрідним за змістом, організацією і методикою проведення. Таким чином, для ефективнішого

управління підприємства необхідно коректно підібрати класифікацію по певній ознаці, що є відмінним на кожному підприємстві.

1.2. Метод і методика економічного аналізу

Кожна наукова дисципліна має свій предмет та метод дослідження. Термін "метод" походить від грецького й означає "шлях до чогось", тобто знання про те, яким способом, у якій послідовності потрібно розв'язувати ті чи інші завдання.

Під *методом у широкому розумінні* слова слід розуміти шляхи, способи та засоби пізнання дійсності, сукупність органічно пов'язаних принципів та прийомів дослідження різноманітних явищ. Метод визначається змістом та особливостями предмета. Предмет відповідає на запитання, що ми вивчаємо, а метод - як вивчаємо, якими способами та з допомогою яких саме засобів.

Під *методом економічного аналізу* розуміють науково обґрунтовану систему теоретико-пізнавальних категорій, принципів, способів та спеціальних прийомів дослідження, що дають змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення і базуються на діалектичному методі пізнання.

Особливості *діалектичного методу* полягають у тому, що всі явища, які досліджуються, розглядаються в їх взаємозв'язку та русі, зміні та розвитку, при цьому розвиток розуміють як боротьбу протилежностей на засаді об'єктивних законів реальної дійсності.

Категорії економічного аналізу - це загальні, ключові поняття даної науки: фактори, резерви, модель, результативний показник, відсоток, дисконт, фінансовий результат, капітал, зобов'язання, активи, грошовий потік, леверидж тощо.

Принципи економічного аналізу регулюють процедурну сторону його методології та методики.

Основним елементом методу економічного аналізу є його науковий інструментарій (апарат), тобто сукупність загальнонаукових та специфічних способів і прийомів дослідження основної діяльності підприємств.

Метод аналізу має певні специфічні особливості, до яких належать:

- використання системи показників, що характеризують діяльність підприємства;
- вивчення причин зміни показників;
- визначення та вимірювання взаємозв'язків та взаємних залежностей між ними за допомогою спеціальних прийомів.

Метод реалізується через методіку. Під *загальною методикою* розуміють систему дослідження, що однаково використовується при вивченні різних об'єктів економічного аналізу в різних галузях економіки.

В економічному аналізі методика являє собою сукупність аналітичних способів і правил дослідження економіки підприємства, що певним чином відповідні до мети аналізу. Методика як сукупність правил, прийомів і способів для доцільного виконання будь-якої роботи завжди конкретна.

Інакше кажучи, методика економічного аналізу – це методологічні поради та накази щодо виконання аналітичного дослідження. Грунтовне дослідження оптимальної послідовності виконання комплексного аналізу господарської діяльності підприємства дозволяє виділити такі його етапи:

- уточнення об'єктів, мети і завдань аналізу, складання плану його проведення;
- розробка системи показників, за допомогою яких характеризується об'єкт аналізу;
- збір та перевірка інформації;
- порівняння показників (фактичних з плановими, фактичних за ряд років і т.ін.);
- виділення чинників та визначення їх впливу на результати діяльності підприємства;
- виявлення невикористаних резервів підвищення ефективності виробництва;
- оцінка результатів діяльності підприємства та розробка заходів щодо залучення невикористаних резервів.

Контрольні запитання

1. Надайте визначення економічного аналізу як науки.
2. Назвіть основні риси економічного аналізу.
3. Розкрийте зміст економічного аналізу.
4. Розкрийте сутність економічного аналізу та необхідність його проведення.
5. Що є теоретичною основою економічного аналізу? Відповідь обґрунтуйте.
6. Аналіз і синтез. Їх сутність і відмінності між ними.
7. Роль економічного аналізу і синтезу в системі управління підприємством.
8. Що є предметом економічного аналізу?
9. Перелічіть об'єкти економічного аналізу.
10. Перелічіть основні суб'єкти економічного аналізу та їх цілі.
11. У чому полягає мета підприємницької діяльності?
12. Сформулюйте основні завдання економічного аналізу.
13. Розкрийте роль економічного аналізу в системі управління виробництвом та підвищення його ефективності.
14. Назвіть основні принципи та завдання економічного аналізу.
15. Охарактеризуйте функції економічного аналізу.
16. Які базові принципи дослідження покладено в основу економічного аналізу?
17. Економічний аналіз. Його вплив на результативність підприємницької діяльності.
18. З якими суміжними економічними дисциплінами має зв'язок економічний аналіз?
19. Надайте класифікацію видів економічного аналізу за основними критеріями. Що впливає на їх визначення?
20. Охарактеризуйте основні типологічні види економічного аналізу.
21. Розкрийте сутність класифікації видів економічного аналізу за ознакою часу.
22. Який вид аналізу має більше значення - ретроспективний чи перспективний?
23. Який вид аналізу має більше значення - оперативний чи підсумковий?

24. У чому ви вбачаєте різницю між перспективним і стратегічним аналізом?
25. Розкрийте сутність класифікації видів економічного аналізу від глибини дослідження та призначення результатів економічного аналізу.
26. Розкрийте сутність класифікації видів економічного аналізу за обсягом дослідження та мірою охоплення даних.
27. Розкрийте сутність класифікації видів економічного аналізу за суб'єктами.
28. Розкрийте сутність класифікації видів економічного аналізу за місцем проведення.
29. Назвіть види економічного аналізу за об'єктами управління та охарактеризуйте їх.
30. Висвітліть сутність, назвіть види і завдання факторного аналізу.
31. За яким критерієм класифікують функціонально-вартісний і кореляційний види економічного аналізу?
32. Яка необхідність та роль фінансово-економічного аналізу в ринковій економіці?
33. Охарактеризуйте мету та основні завдання фінансово-економічного аналізу.

Тестові завдання

1. Економічний аналіз - це:

- а) засіб контролю за дотриманням вимог економічних законів на практиці роботи підприємства;
- б) наука, яка пізнає економічні процеси та явища в їх взаємозв'язку та взаємообумовленості, становленні та розвитку;
- в) наука, яка розглядає зміни в економічних законах та їх використання на практиці;
- г) засіб контролю за економічними процесами та явищами.

2. За допомогою синтезу відбувається:

- а) поєднання частин у єдине ціле та навпаки;
- б) уявне або фактичне поєднання цілого з частин, які були виділені за допомогою аналізу;
- в) уявне або фактичне поєднання частин економічного аналізу;
- г) фактичне поєднання частин економічного аналізу.

3. Індукція – це:

- а) прийом дослідження, при якому від знань про загальне ідуть до окремих фактів;
- б) спосіб логічного мислення;
- в) спосіб логічного мислення, прийом дослідження, при якому від знань окремих фактів ідуть до узагальнення, від окремого до загального;
- г) спосіб логічного мислення, прийом дослідження, при якому від знань загальних положень ідуть до окремих фактів.

4. Метод індукції – це:

- а) систематичне цілеспрямоване сприйняття об'єкта;
- б) сукупність пізнавальних операцій, у результаті яких здійснюється рух від окремих фактів до загального;
- в) установлення подібності та відмінності явищ і факторів впливу навколишнього середовища;
- г) сукупність прийомів поділу предмета дослідження на складові.

5. Дедукція – це:

- а) прийом дослідження, при якому від загальних положень ідуть до окремого;
- б) прийом дослідження, при якому від загальних положень, правил ідуть до менш загальних, від загального до окремого;
- в) прийом дослідження, при якому від окремого положення, правила ідуть до загального;
- г) спосіб логічного мислення, прийом дослідження, при якому від знань окремих фактів ідуть до узагальнення, від окремого до загального.

6. Метод дедукції – це:

- а) сукупність прийомів і закономірностей поєднання окремих частин предмета в одне ціле;
- б) відтворення явища в історичній теорії з відволіканням від випадковості;
- в) використання загальних наукових положень про явище під час дослідження його конкретних виявів;
- г) процес пізнання з використанням економічних моделей.

7. Предметом економічного аналізу є:

- а) вивчення сукупності економічних, фінансових, кредитних, юридичних, політичних та соціальних відносин та діяльності людей з організації та управління виробництвом, які розглядаються в тісній взаємодії з технічною

стороною виробництва та економічною політикою держави на даному етапі розвитку;

- б) господарська діяльність підприємства;
- в) економіка окремої галузі;
- г) економіка країни.

8. Господарська діяльність підприємства – це:

- а) суспільне явище, яке характеризується виробничими відносинами та суб'єктивною діяльністю людей з організації та управління виробництвом;
- б) суспільне явище, яке характеризується технічною стороною та виробничими відносинами під час суб'єктивної діяльності людей з організації та управління виробництвом;
- в) суспільне явище, яке характеризується технічною стороною виробництва, сукупністю виробничих, фінансових, кредитних, політичних, юридичних та соціальних відносин та суб'єктивною діяльністю людей з організації та управління виробництвом;
- г) виробничі відносини під час суб'єктивної діяльності людей з організації та управління виробництвом.

9. Об'єкти економічного аналізу – це:

- а) процеси виробництва, постачання, збуту продукції та економічні категорії (фінанси, прибуток, витрати на виробництво);
- б) процеси виробництва, постачання, збуту продукції;
- в) окремий структурний підрозділ підприємства;
- г) економіка країни.

10. За напрямками дослідження види аналізу класифікуються як:

- а) комплексний, попередній;
- б) загальноекономічний, техніко-економічний;
- в) попередній, наступний;
- г) оперативний, комплексний.

11. За охопленням досліджуваних питань види аналізу класифікуються як:

- а) комплексний, тематичний;
- б) попередній, технічний;
- в) галузевий, цеховий;
- г) оперативний, комплексний.

12. За аспектами дослідження види аналізу класифікуються як:

- а) фінансово-економічний, техніко-економічний, функціонально-вартісний;
- б) комплексний та технічний;
- в) попередній, оперативний, ретроспективний;
- г) оперативний, комплексний.

13. За шириною вивчення резервів і види аналізу класифікуються як:

- а) комплексний та технічний;
- б) попередній, оперативний, перспективний;
- в) внутрішньозаводський, порівняльний;
- г) оперативний, комплексний.

14. За періодичністю проведення види аналізу класифікуються як:

- а) внутрішньозаводський, порівняльний;
- б) попередній, оперативний, наступний;
- в) попередній, технічний;
- г) комплексний та технічний.

15. За досліджуваними об'єктами види аналізу класифікуються як:

- а) міжгалузевий, галузевий, заводський, цеховий, регіональний, за функціональними службами;
- б) внутрішньозаводський, порівняльний;
- в) фінансово-економічний, техніко-економічний, функціонально-вартісний;
- г) комплексний та технічний.

16. За застосуванням технічних засобів види аналізу класифікуються як:

- а) оперативний, технічний;
- б) технічний, механізований, немеханізований;
- в) немеханізований, із застосуванням ЕОМ;
- г) комплексний та технічний.

17. За глибиною дослідження і призначенням результатів розрізняють аналіз:

- а) фінансовий, техніко-економічний, функціонально-вартісний;
- б) оперативний, підсумковий;
- в) комплексний, тематичний;
- г) внутрішній, зовнішній.

18. За обсягом дослідження і мірою охоплення даних аналіз буває:

- а) внутрішньогосподарський і міжгосподарський;

- б) комплексний (повний) і локальний (тематичний);
- в) зовнішній і внутрішній;
- г) суцільний і вибірковий.

19. За суб'єктами (користувачами) аналізу розрізняють аналіз:

- а) фінансовий, техніко-економічний, функціонально-вартісний;
- б) комплексний, локальний;
- в) внутрішній, зовнішній;
- г) внутрішньогосподарський і міжгосподарський.

20. За часом дослідження процесів і явищ аналіз буває:

- а) галузевий і міжгалузевий;
- б) суцільний і вибірковий;
- в) внутрішній і зовнішній;
- г) попередній (перспективний) і наступний (ретроспективний).

21. За місцем проведення економічний аналіз буває:

- а) галузевий і міжгалузевий;
- б) комплексний, локальний;
- в) суцільний і вибірковий;
- г) управлінський і фінансовий.

22. Функціонально-вартісний аналіз базується на пошуку способів зниження:

- а) матеріаломісткості продукції;
- б) продуктивності праці;
- в) фондівдачі продукції;
- г) рентабельності продукції.

23. Для об'єктивної оцінки досягнутих економічних результатів усю діяльність підприємства охоплює такий вид аналізу, як:

- а) комплексний;
- б) тематичний;
- в) міжгалузевий;
- г) оперативний.

2. ОСНОВНІ ПРИЙОМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Ключові терміни та поняття

Структурно-логічні схеми

- 2.1. Прийом порівняння і його застосування в аналізі.
- 2.2. Балансовий і сальдовий прийоми.
- 2.3. Елімінування як прийом розрахунку впливу факторів.
- 2.4. Прийом відносних та середніх величин, динамічних рядів, статистичних таблиць.
- 2.5. Прийом аналітичних групувань та графічні прийоми.
- 2.6. Економіко-математичні методи.

Контрольні запитання

Тестові завдання

Ключові терміни та поняття

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.

Горизонтальний порівняльний аналіз – використовується для визначення абсолютних і відносних відхилень фактичного рівня досліджуваних показників від базового та оцінки відхилень.

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.

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

Прийом деталізації – полягає в розкладанні, розчленуванні загальних показників на складові.

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.

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.

Типологічні групування – призначені для розподілу всієї сукупності первинних даних соціального або вибіркового спостереження на однорідні групи або класи.

Структурні групування – використовують для подальшого вивчення внутрішньої будови досліджуваної сукупності, її складу та структури.

Факторні групування – допомагають установити причинно-наслідкові зв'язки між досліджуваними ознаками явищ та фактори, які впливають на їх зміну.

Аналітичні групування – дозволяють розкрити зміст середніх величин та виявити причинно-наслідкові зв'язки між узагальненими значеннями економічних показників у межах якісно однорідних груп.

Індексний прийом – базується на відносних показниках. Розрізняють індивідуальні, зведені та агрегатні індекси.

Індивідуальні індекси – характеризують співвідношення величини фактичних та планових індивідуальних показників.

Зведені індекси – показують співвідношення зведеного фактичного показника до планової чи базової величини.

Агрегатні індекси – характеризують співвідношення суми величини фактичних показників до суми величини базових показників. Ці індекси дозволяють вираховувати вплив факторів на сукупність.

Балансовий (сальдовий) прийом – полягає в установленні рівноваги між кількома однорідними та взаємопов'язаними показниками для виявлення значення одного з них за відомими значеннями інших.

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.

Економіко-матиматичні прийоми:

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.

Парна кореляція – дає можливість перевірити наявність зв'язку між двома показниками, один із яких є факторним, а інший – результативним.

Множинна кореляція - дає можливість перевірити зв'язок, який виникає від взаємодії кількох факторів з результативним показником.

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).

Кореляційно-регресійний аналіз – цей метод використовується для визначення тісного зв'язку між показниками, які не зв'язані між собою функціонально.

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.

Методи математичного програмування – призначені для оптимізації господарської діяльності. З їх допомогою оцінюють ступінь досягнення потенціалу, визначають “вузькі місця”, ступінь конкурентності та дефіцитності.

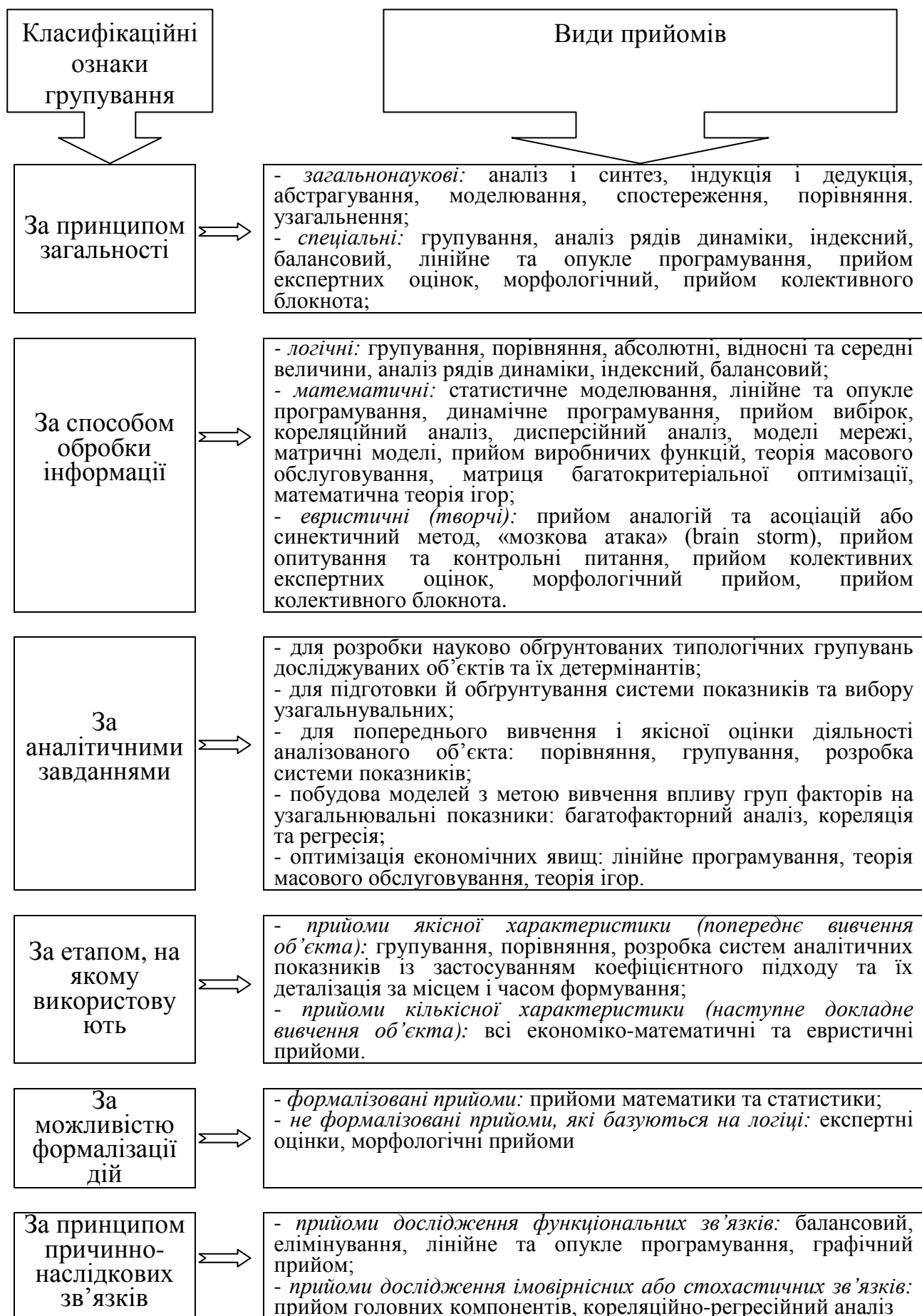
Структурно-логічні схеми

2.1. Загальнонаукові прийоми

АНАЛІЗ	–	прийом дослідження, що полягає в розчленуванні цілого на складові елементи
ІНДУКЦІЯ	–	прийом дослідження, при якому від знання окремих фактів ідуть до узагальнень; від часткового до загального
СПОСТЕРЕЖЕННЯ	–	систематичне, цілеспрямоване сприйняття об'єкта
ПОРІВНЯННЯ	–	установлення подібності й розходження предметів і явищ дійсності

СИНТЕЗ	–	прийом, що полягає в з'єднанні окремих елементів у єдине ціле
ДЕДУКЦІЯ	–	прийом дослідження, при якому від загальних положень, правил і законів ідуть до менш загальних положень, правил, законів; від загального до часткового
ВИМІР	–	процес визначення чисельного значення деякого розміру за допомогою одиниці виміру
АБСТРАГУВАННЯ	–	уявне відволікання від несуттєвих властивостей, зв'язків, відносин предметів і одночасне виділення однієї або декількох сторін цих предметів, які цікавлять дослідника

2.2. Класифікаційні ознаки прийомів аналізу



2.3. Спеціальні прийоми аналізу

МОНОГРАФІЧНИЙ	⇒	Обстеження об'єктів: <ul style="list-style-type: none">- аналіз господарської діяльності типових або передових підприємств;- вивчення передових методів і прийомів організації виробництва;- впровадження передового досвіду на інші підприємства;
ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНИЙ	⇒	Масове спостереження: <ul style="list-style-type: none">- угруповання економічних показників із використанням узагальнювальних показників;- економіко-статистичний аналіз взаємозв'язку між показниками з використанням динаміки, індексів, кореляційно-регресійного аналізу, головних компонент;
ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНИЙ	⇒	Визначення мети і задач дослідження: <ul style="list-style-type: none">- постановка прямого експерименту;- обробка матеріалу;- перевірка вірогідності отриманих результатів;- розробка мір;
МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ	⇒	Постановка економіко-математичного завдання: <ul style="list-style-type: none">- визначення системи змінних та обмежень, критерію оптимальності, підготовка вихідної інформації;- рішення економіко-математичного завдання на ЕОМ;- аналіз результатів рішення економіко-математичного завдання;- розробка рекомендацій для впровадження у виробництво оптимального варіанта рішення.

2.1. Прийом порівняння і його застосування в аналізі

Порівняння – це метод, за допомогою якого предмет (явище), що вивчається, характеризується через співвідношення, вимірювання, зіставлення з іншими одноякісними предметами або явищами. Звичайно, порівняння проводять з відомими предметами, які виконують роль еталонів певних властивостей або ознак. Такими еталонами можуть бути норми, нормативи, планові показники, ціни, середні дані тощо.

У практиці економічного аналізу використовують різні види порівнянь. Найчастіше застосовують порівняння з поточними і перспективними планами, з фактичними показниками за минулий період, з показниками споріднених підприємств, з найвищими показниками в галузі, із середніми показниками, з показниками підприємств інших країн тощо. Порівняння може проводитися за абсолютними, відносними і середніми величинами.

Вибір об'єкта для порівняння дуже впливає на кінцеві оцінки. Тому для зіставлення треба брати такі об'єкти, які дали б змогу зробити глибоку і зважену оцінку предмета або явища, що вивчаються.

Порівняння може дати позитивні наслідки ще й у тому разі, якщо порівнюються предмети, явища, показники, які можна зіставити. Тому порівнюваність – одна із суттєвих проблем економічного аналізу. З цією метою застосовують низку допоміжних прийомів:

Нейтралізація цінового чинника (перерахунок показників обсягу в однакову оцінку).

Нейтралізація можливих кількісних відмінностей (різні обсяги виробництва).

Нейтралізація відмінностей у структурі (наприклад, розрахунок індексів фіксованого складу).

Використання при порівняннях однакових періодів часу.

Перерахунок показників, що порівнюються, відповідно до єдиної методики.

Виключення інших відмінностей в умовах роботи підприємств, що порівнюються.

2.2. Балансовий і сальдовий прийоми

Балансовий і сальдовий прийоми застосовуються тоді, коли відомі деякі однорідні показники і є можливість через них визначити значення інших показників чи факторів, перевірити їх взаємозв'язок.

Ці прийоми використовуються для аналізу фінансового стану підприємства та перевірки правильності розрахунків, виконаних прийомом ланцюгових підставок, абсолютних чи відносних різниць тощо.

Прийоми балансових співвідношень оснований на порівнянні засобів чи витрат із джерелами їх утворення або покриття. Вони складаються з прийомів балансового узгодження і перевірки достовірності вихідних даних аналітичних розрахунків та прийомів балансової оцінки виконання плану і розрахунків впливу факторів (матеріальні баланси праці, фінансові баланси).

2.3. Елімінування як прийом розрахунку впливу факторів

Якщо на показник, що аналізується, здійснюється вплив декількох факторів, потрібно встановити роздільний вплив кожного з них. Для цього застосовують спеціальний метод – елімінування (від лат. *eliminare* – виключати, усувати). Суть цього методу полягає в тому, щоб, абстрагуючись від взаємовпливу факторів, послідовно розглядати вплив кожного фактора на результативний показник за незмінності інших факторів. У практиці економічного аналізу застосовують декілька способів елімінування.

Ланцюгові підстановки. Повний прийом ланцюгових підстановок. З метою визначення факторів будують таблицю, у якій зверху перелічують усі необхідні фактори, починаючи з кількісних і завершуючи якісними. Потім наводиться “ добуток факторів ”, або результативний показник, і, нарешті, графа для розрахунку величини впливу факторів. У перший рядок таблиці (нульова підстановка) записують планові, чи базові, показники. Для розрахунку впливу першого фактора проводять зміну його величини з планової (базової) на фактичну, а інші дані залишають незмінними. Різниця між одержаним розрахунковим показником (Д1) і плановим (базовим) Дп становить величину

першого фактора. Для розрахунку другого фактора його величину у другій підстановці також змінюють на фактичну величину (перший при цьому тут і далі залишається також на фактичному рівні), а величину впливу фактора, що аналізується, визначають як різницю між першим, другим і розрахунковим показниками. Така процедура заміщення вихідних планових показників на фактичну величину здійснюється доти, доки в останньому рядку не будуть усі фактичні значення факторів, що вивчаються, а їхня величина впливу не буде визначена як відповідна різниця розрахункових добуток факторів.

Такий процес розрахунку наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Схема виявлення впливу факторів повним прийомом ланцюгових підстановок

Номер підстановки та назва фактора	Фактори, які впливають на показник				Добуток факторів	Величина впливу фактора
	1-й	2-й	3-й	4-й		
А	1	2	3	4	5	6
Нульова підстановка	П	П	П	П	Дп	-
Перша підстановка, перший фактор	Ф	П	П	П	Д1	Д1 – Дп
Друга підстановка, другий фактор	Ф	Ф	П	П	Д2	Д2 – Д1
Третя підстановка, третій фактор	Ф	Ф	Ф	П	Д3	Д3 – Д2
Четверта підстановка, четвертий фактор	Ф	Ф	Ф	Ф	Дф	Дф - Д3

Позначки

1. Умовні позначення: П - планові; Ф - фактичні.
2. 1-й, 2-й, 3-й – кількісні фактори, 4-й (останній) – якісний фактор.

Скорочений прийом ланцюгових підстановок (прийом абсолютних різниць).

Прийом абсолютних різниць за своїм змістом зводиться до вираховування відхилень усіх фактичних показників від базових.

Формально даний прийом включає такі математичні дії:

а) шляхом порівняння визначаються по кожному показнику позитивні (+) та негативні (-) відхилення від базових величин;

б) шляхом множення абсолютного відхилення величини першого фактора на базові величини всіх наступних факторів вираховується вплив першого фактора на зміну результативного показника;

в) шляхом множення абсолютного відхилення величини другого або наступного факторів на абсолютні фактичні величини попередніх, уже проаналізованих факторів, і абсолютні базові величини наступних, ще не вивчених факторів вираховується вплив другого та кожного наступного фактора;

г) шляхом множення абсолютного відхилення цього фактора на абсолютні фактичні величини інших проаналізованих факторів вираховується вплив останнього фактора;

д) вираховується абсолютна величина загального впливу факторів.

Таблиця 2

Схема виявлення впливу факторів прийомом абсолютних різниць

Характеристика залежності	Базове значення	Аналізоване значення	Абсолютне відхилення
Загальний результат (у)	y_0	y_1	Δy
Кількісний фактор (x_1)	x_1^0	x_1^1	Δx
Якісний фактор (x_2)	x_2^0	x_2^1	Δx

Вплив кількісного фактора на результативний показник визначається так:

$$\Delta y_{x1} = \Delta x_1 * x_2^0.$$

Вплив якісного фактора визначається так:

$$\Delta y_{x2} = \Delta x_2 * x_1^1.$$

Отже, $\Delta y = \Delta y_{x1} + \Delta y_{x2}$.

Прийом різниць у рівнях показників (прийом відносних різниць) – оцінює вплив факторів шляхом вирахування добутку відносної величини відхилення фактора та планової абсолютної величини результативного показника.

Технологія застосування цього прийому зводиться до виконання таких математичних дій.

Першочергово з усіх показників вираховується процент виконання плану. На наступному кроці визначаються відносні відхилення. Із величини відсотка виконання плану першого фактора віднімаємо 100. Далі, із добутку відсотків виконання плану кожного наступного і попередніх факторів вираховується добуток процентів виконання плану попередніх факторів. У кінці замість відсотка виконання плану останнього фактора беремо відсоток виконання плану результативного показника, із якого вираховується добуток відсотків виконання плану попередніх факторів.

Таблиця 3

Факторний аналіз методами різниці відносних величин

Параметри факторної моделі	Відносна зміна, %	Різниця у рівнях відносної зміни, %	Розрахунок впливу фактора
x_1	I_{x1}	$I_{x1} - 100$	$\Delta y_{x1} = \frac{(I_{x1} - 100) \cdot y_0}{100}$
x_2	I_{x2}	$I_{x2} - I_{x1}$	$\Delta y_{x2} = \frac{(I_{x2} - I_{x1}) \cdot y_0}{100}$
x_3	I_{x3}	$I_{x3} - I_{x2}$	$\Delta y_{x3} = \frac{(I_{x3} - I_{x2}) \cdot y_0}{100}$
x_4	I_{x4}	$I_y - I_{x3}$	$\Delta y_{x4} = \frac{(I_y - I_{x3}) \cdot y_0}{100}$

Зміна загального результату становить:

$$\Delta y = y_1 - y_0.$$

Сумарний результат зміни (Δy) становить:

$$\Delta y_{x1} + \Delta y_{x2} + \Delta y_{x3} + \Delta y_{x4}.$$

Приєм перерахунку показників.

Перерахунок показників є різновидом елімінування. Він використовується для досягнення співставності показників за обсягом, структурою, якістю тощо. Його суть полягає в тому, що планові або базові показники за певною методикою перераховуються на фактичний обсяг результативного показника, забезпечуючи при цьому базу для порівняння.

2.4. Приєм відносних та середніх величин, динамічних рядів, статистичних таблиць

Приєм відносних та середніх величин використовується для виявлення співвідношення між фактичною та базовою величинами показника.

Залежно від бази порівняння виділяють відносні величини виконання плану, динаміки, структури.

Різновидом відносних величин є індекси, проценти та коефіцієнти, які використовують для оцінки окремих явищ і процесів.

Індекси бувають: індивідуальні, зведені, агрегатні.

Індивідуальні індекси показують співвідношення величини фактичних та планових індивідуальних показників.

Зведені індекси характеризують співвідношення зведеного фактичного показника до планової чи базової величини.

Агрегатні індекси характеризують співвідношення суми величини фактичних показників до суми величини базових показників (у чисельнику та

знаменнику використовуються суми добутків індексованих величин). Ці індекси дозволяють вираховувати вплив факторів на сукупність.

Різновидом середніх величин є середня арифметична, середня гармонічна, середня квадратична, середня геометрична та середня хронологічна величини.

Застосування того чи іншого виду середньої величини залежить від особливостей явищ і процесів, що вивчаються. Індикатором застосування відповідного виду середньої величини служить оцінка підсумкового показника через призму його відповідності реальному змісту.

Динамічні ряди вивчають зміни процесів та явищ за ряд періодів. Вони дозволяють відобразити сукупність однорідних показників у певні відрізки часу. Для їх побудови показники ряду порівнюють із рівнем, взятим за базовий. На практиці це виглядає як співвідношення кожної наступної величини до попередньої.

За часом розрізняють інтервальні та моментні динамічні ряди.

Інтервальні динамічні ряди характеризують явища та процеси за визначені відрізки часу (наприклад, обсяг виробництва за місяць або квартал).

Моментні динамічні ряди характеризують розміри процесів та явищ на визначену дату (наприклад, залишки обігових коштів на перше число кожного місяця).

Таблиці служать накопиченню, опрацюванню і зберіганню цифрової інформації. Форму таблиць і їхній майбутній зміст слід передбачати заздалегідь, тобто до початку аналізу явищ. Від усіх інших таблиць аналітична, як правило, відрізняється відносно нескладною будовою, компактністю і наочністю. Вона повинна мати не лише основну, а й додаткову для порівняння інформацію (планові і середні показники, дані за минулі періоди), а також проміжні підсумки, відхилення, відсотки.

У процесі збору цифрової інформації та заповнення таблиць виникає низка технічних складностей, якщо її занадто багато. З метою забезпечення компактності таблиць вихідну інформацію:

Спрощують чи заокруглюють (до тисяч, мільйонів та ін.).

Скорочують або частково відкидають другорядні дані.

Об'єднують у групи, проміжні підсумкові показники, передають через середні показники.

Комбіновано показують частину показників у деталізованому вигляді, а інші розміщують разом в одному рядку (як інші).

Поділяють на декілька самостійних сукупностей із наступним складанням кількох більш простих таблиць із вузьким змістом.

Таблиці можуть виконувати роль програми і переліку питань, що вивчаються. Між тим, не слід перебільшувати значення таблиць: це важливий, однак, здебільшого технічний бік аналізу.

2.5. Прийом аналітичних групувань та графічні прийоми

Прийом аналітичних групувань застосовується для систематизації або класифікації первинних даних про явища, процеси, причини і фактори, що їх обумовили, та виявлення закономірностей їх впливу на результати господарської діяльності.

Типологічні групування використовують для розподілу сукупності первинної інформації на однорідні групи або класи (наприклад, класифікація основних фондів підприємств на будови, споруди, машини тощо).

Структурні групування використовують для вивчення внутрішнього складу сукупності та вияву співвідношення між складовими елементами (наприклад, вивчення структури витрат на виробництво структури виробників за професіями, стажем роботи тощо).

Факторні групування використовують для виявлення причинно-наслідкових зв'язків між факторами або їх сукупністю (наприклад, вивчення взаємозв'язку між чисельністю робітників та обсягом продукції, залежністю виконання норми виробітку від стажу робітників тощо).

Графічні прийоми дозволяють наочно зобразити зміни процесів та явищ під дією окремих факторів. Використовуються для аналізу схем управління

виробництвом, дослідження взаємозв'язку виробничих процесів, вивчення системи документообігу, визначення критичних навантажень на основні фонди тощо.

Різновидом графічних прийомів є суттєві графіки, які дозволяють визначити послідовність і критичний шлях виконання визначених робіт.

2.6. Економіко-математичні методи

Прийоми кореляційного аналізу використовуються для визначення тісноти зв'язку між факторами, що вивчаються.

Динамічне програмування – сукупність математичних засобів для досягнення оптимальних результатів господарської діяльності. Воно застосовується для аналізу розподілу капітальних вкладень, розміщення заправних баз, визначення оптимальних партій відвантаження контейнерів тощо.

Теорія ігор і масового обслуговування надає можливість вивчення економічних явищ у ситуаціях ігрового характеру. Використовується для : визначення масових явищ імовірного характеру, кількісної оцінки процесів масового обслуговування; оцінки якості функціонування обслуговуючих систем, оптимальних стратегій, управлінських рішень, систем наукових та господарських експериментів; визначення запасів сировини, матеріалів, пального, приладів, напівфабрикатів тощо.

Матричний спосіб, оснований на лінійній алгебрі. Він застосовується для виявлення впливу факторів на процеси та явища господарської діяльності; надає можливість одержати найбільш точні, порівняно з іншими, результати.

Важливе місце в математико-статистичних методах займають кореляційно-регресійний аналіз (КРА), дисперсійний аналіз, багатомірні статистичні методи.

Методи КРА націлені на пошук впливу між набором незалежних перемінних та однієї залежної. Зв'язок між перемінними подається за допомогою математичної моделі, що задається деяким рівнянням. Задачі

виділення значимих перемінних (факторів) вирішуються в процедурах покрокової регресії.

Моделі дисперсного аналізу на відміну від регресійних мають справу з якісним характером незалежних перемінних. Основною задачею аналізу є оцінка впливу факторів, що виражається чисельними значеннями статистичних характеристик. У результаті можна говорити про істотний або несуттєвий вплив кожного з факторів і їх комбінацією на досліджуваний результативний показник.

Багатомірний аналіз (метод головних компонентів, головних факторів, кластерний аналіз) дає можливість одержувати загальні висновки щодо всієї сукупності даних.

Математико-статистичні методи вивчення зв'язків, названі інакше стохастичним моделюванням, є деякою мірою доповненням і поглибленням детермінованого аналізу.

На відміну від детерміністського, стохастичний підхід для своєї реалізації вимагає виконання низки передумов. У першу чергу йдеться про наявність досить великої сукупності об'єктів (жорстко детерміновану модель можна аналізувати і будувати за одним об'єктом, для стохастичної ж моделі необхідна сукупність). Крім того, необхідний достатній обсяг спостережень: за одним – двома спостереженнями судити про характер стохастичного зв'язку не можна.

Використання стохастичних моделей в економіці, на відміну від використання їх у техніці, має труднощі, пов'язані з одержанням сукупності достатнього обсягу. У техніці експеримент можна повторити, в економіці цього зробити не можна. Це приводить до дискусії про правомірність використання статистичних методів при побудові факторних моделей в аналізі діяльності підприємств, оскільки при цьому нерідко моделювання здійснюється в умовах малих вибірок (менше 20 спостережень) . Оскільки стохастична модель – це, як правило, рівняння регресії, при її побудові повинні виконуватися такі умови:

- випадковість спостережень;

- наявність однорідності сукупності як якісної, так і кількісної (показником кількісної однорідності сукупності даних є показник варіації);
- наявність спеціального математичного апарата (наприклад, інструменти аналізу автокореляцій для аналізу рядів динаміки).

Основна сфера додатка стохастичних моделей – це проблемно-орієнтований і тематичний аналіз. Стохастичне моделювання призначене для рішення трьох основних задач:

- установлення самого факту наявності (або відсутності) статистично значимого зв'язку між досліджуваними ознаками;
- прогнозування невідомих значень результативних показників за заданим значенням факторних ознак (задачі екстраполяції й інтерполяції);
- виявлення причинних зв'язків між досліджуваними показниками, вимір їхньої тісноти і порівняльний аналіз ступеня впливу.

Приєм семикратного пошуку полягає в систематичному багатократному застосуванні матриць 7×7 , таблиць і деяких способів. Згідно з цим методом творчий процес поділяють на сім стадій: аналіз проблемної ситуації; виявлення найкращих умов використання аналізованого об'єкта; формулювання завдання; генерація висунутих пропозицій щодо вирішення цього завдання; конкретизація варіантів; добір найкращих варіантів; реалізація рішення.

Приєм асоціацій та аналогій полягає у виникненні нових ідей та пропозицій внаслідок зіставлення з іншими більш чи менш аналогічними об'єктами, навіть з інших сфер природи і суспільства. Наприклад, при проектуванні літака за аналог було взято політ птаха. Загальний підхід до дослідження за допомогою методу асоціацій та аналогій полягає в тому, що спочатку задаються якийсь символ проблемної ситуації та різні її аспекти. Пізніше члени групи дослідників пропонують інші символи, які асоціюються в них у пам'яті доки не з'явиться оригінальна ідея.

Приєм колективного блокнота і контрольних завдань передбачає висунення незалежних ідей кожним експертом у вигляді «блокнота

напрацьованих варіантів». У цьому блокноті він характеризує кожен варіант опису, дає їм обґрунтування та здійснює їх ранжування. Потім надають підсумкову оцінку за всіма висунутими ідеями та обґрунтованими варіантами змін. Пізніше експерти віддають свої блокноти координаторові, який на їхній підставі дає узагальнену оцінку.

Прийом контрольних запитань полягає у розв'язанні аналітичної задачі за допомоги добре підготовленого наперед списку допоміжних запитань, які залежать від специфіки досліджуваного об'єкта та цілей і завдань аналізу, наприклад від пошуку резервів скорочення матеріальних витрат на виготовлення виробу відповідають на запитання: чи можна замінити структуру суміші; чи можна використати замітники; чи можна зменшити відходи?

Контрольні запитання

1. У чому полягає суть прийому порівняння?
2. Які типи порівнянь застосовують в економічному аналізі і яка їхня мета?
3. За умови виконання яких вимог можливе використання прийому порівняння?
4. Назвіть основні способи приведення показників до зіставного виду.
5. У чому полягає суть методу деталізації та які види деталізації ви знаєте?
6. Охарактеризуйте основні види відносних і середніх величин.
7. У чому полягає суть методу групування та які види групувань ви знаєте?
8. Надайте характеристику індексному методу.
9. Для чого використовують балансовий (сальдовий) метод в економічному аналізі?
10. У чому полягає балансовий (сальдовий) прийом економічного аналізу?
11. Яка роль табличного та графічного подання аналітичної інформації?
12. Що означає елімінувати?
13. Назвіть основні прийоми, що застосовують для виміру впливу факторів у детермінованому факторному аналізі.

14. Охарактеризуйте суть, сферу застосування і процедуру розрахунків основних прийомів, що застосовуються для виміру впливу факторів. Опишіть суть прийому ланцюгових підстановок.
15. За якими правилами обчислюють вплив факторів на відхилення за загальним показником скороченим прийомом ланцюгових підстановок?
16. Розкрийте методику обчислення факторів за допомогою прийому різниць у рівнях показників.
17. Які методи належать до статистичних?
18. Економіко-математичні методи в економічному аналізі, їх класифікація.
19. Для чого і коли застосовують прийоми кореляційного аналізу? Які його завдання?
20. Для чого і як розраховують коефіцієнт кореляції?
21. З якою метою використовують кореляційно-регресійний аналіз та які його етапи?

Тестові завдання

1. Прийом деталізації полягає у ...
 - а) розкладанні, розчленуванні загальних показників на складові;
 - б) виключенні дії всіх факторів на відхилення за загальним показником, окрім одного;
 - в) поділі загального числа досліджуваної сукупності об'єктів на якісно однорідні групи з метою вивчення її структури або взаємозв'язку між компонентами;
 - г) поділі загальних показників на складові, окрім одного.
2. За формою відносні величини поділяються на:
 - а) індекси;
 - б) відсотки;
 - в) коефіцієнти;
 - г) абсолютні.
3. Відносна величина виконання плану - це:
 - а) відносна частка (питома вага) частини в цілому;
 - б) співвідношення між фактичним і плановим рівнями показників;
 - в) співвідношення ефекту з ресурсами або витратами;
 - г) співвідношення минулого року до плану.

4. За допомогою якої величини характеризують загальний рівень ознаки, що аналізується, коли вона схильна до значних коливань?

- а) абсолютна величина;
- б) відносна величина;
- в) середня величина;
- г) коефіцієнти.

5. Якщо взаємозв'язок між результативним показником і факторами, що його визначають, має функціональний характер, в аналітичній практиці використовують:

- а) прийом порівняння;
- б) балансовий прийом;
- в) прийом елімінування;
- в) ряди динаміки.

6. Найбільш раціональним засобом при розрахунку впливу окремих факторів на зміну економічного явища є:

- а) прийом абсолютних різниць;
- б) прийом різниць у рівнях показників;
- в) повний прийом ланцюгових підстановок;
- г) прийом перерахунку показників.

7. Скорочений прийом ланцюгових підстановок ґрунтується на:

- а) визначенні різниць між фактичними і плановими (базовими) частковими показниками і множенні їх по кожному показнику на абсолютні значення іншого взаємозв'язаного з ним часткового показника;
- б) коригуванні планового показника на процент виконання плану з випуску продукції й порівнянні одержаної величини з фактичним показником;
- в) порівнянні співмірних показників;
- г) коригуванні співмірних показників на темп зростання випуску продукції.

8. Якщо різницю за кількісним показником помножити на планове значення якісного показника, то за допомогою скороченого прийому ланцюгових підстановок визначимо...

- а) вплив зміни якісного показника на відхилення за загальним показником;
- б) вплив зміни кількісного показника на відхилення за загальним показником;
- в) вплив зміни загального показника на відхилення за кількісним показником;
- г) вплив зміни загального показника на відхилення за якісним показником.

9. Якщо різницю за якісним показником помножити на фактичне значення кількісного показника, то за допомогою скороченого прийому ланцюгових підстановок визначимо...

- а) вплив зміни загального показника на відхилення за якісним показником;
- б) вплив зміни якісного показника на відхилення за загальним показником;
- в) вплив зміни кількісного показника на відхилення за загальним показником;
- г) вплив зміни загального показника на відхилення за якісним показником.

10. При розрахунку впливу факторів засобів праці на зміну обсягу послуг, що надаються, доцільно використовувати:

- а) прийом порівняння;
- б) скорочений прийом ланцюгових підстановок;
- в) балансовий прийом;
- г) повний прийом ланцюгових підстановок.

11. Для перевірки результатів розрахунків факторного аналізу використовується:

- а) прийом перерахунку показників;
- б) балансовий прийом;
- в) прийом порівняння;
- г) скорочений прийом ланцюгових підстановок.

12. Прийоми елімінування використовується:

- а) при вирішенні задач стосовно розмежування впливу окремих факторів на результат дії цих факторів, незалежно від характеру зв'язків, що існують між ними;
- б) при вирішенні задач, у яких не існує функціональних зв'язків між факторами та результатом дії цих факторів;
- в) при вирішенні задач, у яких існують вірогідні зв'язки між факторами та результатом дії цих факторів;
- г) при вирішенні задач стосовно розмежування впливу окремих факторів на результат дії цих факторів при наявності функціональних зв'язків між факторами та результатом дії цих факторів.

13. Група прийомів елімінування – це:

- а) прийом порівняння, балансовий прийом, сальдовий прийом;
- б) прийом перерахунку, повний прийом ланцюгових підстановок, прийом абсолютних різниць, прийом різниць у рівнях показників;
- в) прийом розрахунку індексів, прийом групування, прийом будування динамічних рядів;

г) повний прийом ланцюгових підстановок, прийом абсолютних різниць, прийом різниць у рівнях показників.

14. Прийом перерахунку в аналізі використовується, коли показники економічних явищ залежать від зміни:

- а) прибутку підприємства;
- б) обсягу й структури надання та реалізації послуг;
- в) обсягу надання або обсягу реалізації послуг;
- г) обсягу й структури надання або реалізації послуг.

15. Послідовність розрахунків за допомогою прийому перерахунків повинна бути така:

- а) базові дані треба перерахувати на відсоток змін факторного показника, потім фактичні дані порівнюють зі скорегованими;
- б) фактичні дані необхідно перерахувати на відсоток зміни факторного показника, потім фактичні дані порівнюють зі скорегованими;
- в) базові та фактичні дані можна перерахувати на відсоток змін факторного показника, потім фактичні скореговані дані порівнюють із скорегованими базовими даними;
- г) фактичні дані необхідно перерахувати на відсоток зміни факторного показника, потім базові дані порівнюють зі скорегованими.

16. Відносним відхиленням при використанні прийому перерахунку є:

- а) відношення абсолютної різниці між фактичними та базовими даними до базисних даних, яке виражається у відсотках;
- б) відношення абсолютної різниці між скорегованими та базисними даними до базисних даних, яке виражається у відсотках;
- в) різниця між фактичними та скорегованими даними стосовно економічних явищ;
- г) різниця між скорегованими та фактичними даними стосовно економічних явищ.

17. Для повного прийому ланцюгових підстановок характерна:

- а) заміна даних одного з базисних показників підприємства на фактичну величину при збереженні інших на попередньому рівні, а потім порівняння скорегованого показника з попереднім;

- б) заміна даних одного з базисних показників (спочатку якісних, потім кількісних) на фактичну величину при збереженні інших на попередньому рівні, а потім порівняння скорегованого показника з попереднім;
- в) заміна даних одного з базисних показників (спочатку кількісних, потім якісних) на фактичну величину при збереженні інших на попередньому рівні, а потім порівняння скорегованого показника з попереднім;
- г) заміна даних одного з фактичних показників (спочатку кількісних, потім якісних) на базисну величину при збереженні інших на фактичному рівні, а потім порівняння фактичного показника із скорегованим.

18. Послідовність розрахунків прийомом абсолютних різниць має бути така:

- а) від базового показника віднімається фактичний показник й отримане відхилення множиться на базисну величину попереднього й фактичну величину наступного показника, при збереженні вимог діалектичного переходу від кількісних показників до якісних;
- б) від фактичного показника віднімається базовий показник й отримане відхилення множиться на базисну величину попереднього й фактичну величину наступного показника, при збереженні вимог діалектичного переходу від кількісних показників до якісних;
- в) від фактичного показника віднімається базовий показник й отримане відхилення множиться на базисну величину наступного й фактичну величину наступного показника, при збереженні вимог діалектичного переходу від кількісних показників до якісних;
- г) від фактичного показника віднімається базисний показник й отримане відхилення множиться на базисну величину наступного й фактичну величину попереднього показника, при збереженні вимог діалектичного переходу від кількісних показників до якісних.

19. Розрахувати різницю в рівнях показників?

- а) шляхом порівняння фактичного рівня кожного фактичного показника із 100 відсотками;
- б) шляхом порівняння фактичного рівня незалежного факторного показника із 100 відсотками, а кожного наступного факторного показника із рівнем попереднього показника;
- в) шляхом порівняння кожного наступного факторного показника з рівнем попереднього показника;
- г) шляхом порівняння темпів росту кожного із показників із 100 відсотками.

20. Розрахувати вплив різниць у рівнях показників на обсяг наданих послуг?

- а) шляхом множення їх на фактичний обсяг наданих послуг;
- б) шляхом множення їх на базисний обсяг наданих послуг;

- в) шляхом множення їх на абсолютне відхилення звітного обсягу наданих послуг від базисного;
- г) шляхом множення їх на відносне відхилення звітного обсягу наданих послуг від скорегованого.

21. Факторний показник – це:

- а) назва економічного фактора в економічному аналізі;
- б) назва показника, у якому відображається дія відповідного фактора;
- в) будь-який показник аналітичної таблиці;
- г) один із показників аналітичної таблиці.

22. Результативний показник у факторному аналізі – це:

- а) підсумковий показник аналітичної таблиці;
- б) показник економічного ефекту;
- в) показник сукупного впливу окремих факторів;
- г) один із показників аналітичної таблиці.

3. АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ) ПІДПРИЄМСТВА

Ключові терміни та поняття

Структурно-логічні схеми

- 3.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу.
- 3.2. Аналіз динаміки виробництва та реалізації продукції.
- 3.3. Аналіз впливу факторів на зміну обсягів реалізованої продукції.
- 3.4. Аналіз конкурентоспроможності продукції.

Контрольні запитання

Тестові завдання

Ключові терміни та поняття

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.

Ринок розуміють як взаємодію попиту, пропозиції і сукупності домовленостей, які здійснюються в результаті такої взаємодії.

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.

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.

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.

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

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

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.

Структура – це співвідношення окремих виробів у загальному їх випуску.

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.

Під ритмічністю виробництва розуміють випуск продукції відповідно до погодинних, добових, місячних графіків в обсязі та асортименті, передбачених завданням.

Коефіцієнт ритмічності – визначається як відношення фактичного (але не вище завдання) випуску продукції (або його питомої ваги) до випуску продукції відповідно до завдання (питомої ваги).

Якість – визначається міжнародною організацією з питань стандартизації, як сукупність властивостей і характеристик продукції (або послуг), яка забезпечує задоволення встановлених або передбачуваних потреб.

Критерій якості – відповідність якості вимогам покупців, платоспроможному попиту, стандартам, технічним показникам кращих товарів-аналогів, ступінь точності дотримання виробничих процесів.

Рівні якості: абсолютний, відносний, оптимальний.

Шляхи поліпшення якості: технічні, організаційні, соціально-економічні.

Коефіцієнт сортності – це відношення вартості всієї випущеної продукції до її вартості за умови, що вся продукція випускається за ціною найвищого сорту.

Брак продукції – це продукція випущена з відхиленнями від норм за якістю виготовлення виробів.

Виправний брак – це усунення дефектів виробів, після якого ці вироби є придатними до експлуатації або споживання.

Невиправний брак – остаточний брак, який виправити неможна або економічно недоцільно.

Внутрішній брак – допущений на підприємстві під час виготовлення виробів.

Зовнішній брак – виявлений покупцями або споживачами під час користування виробами або споживання продукції.

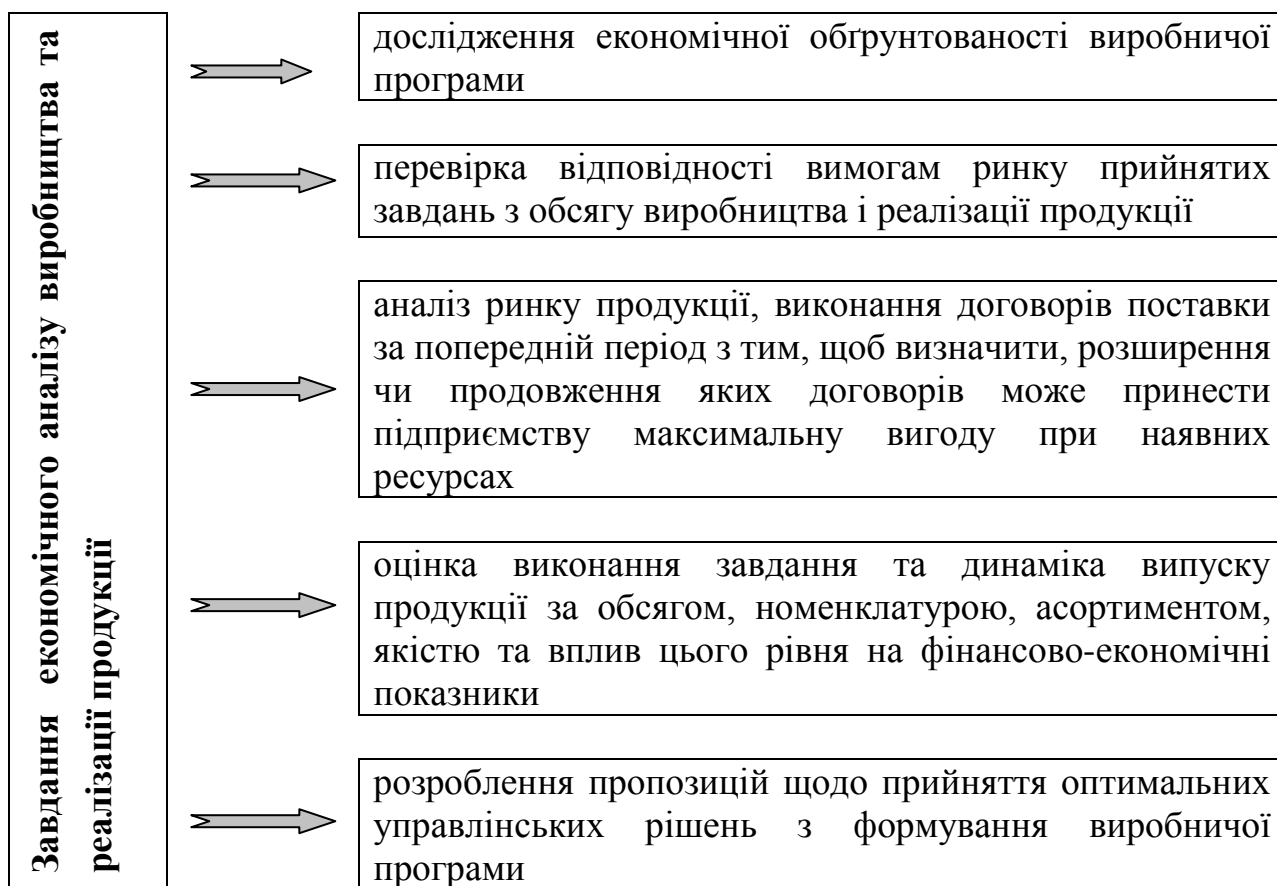
Державні замовлення – виражають потреби держави в поставках продукції для задоволення суспільних потреб на прискорення науково-технічного прогресу.

Прямі угоди поставки – найпродуктивніша форма поставки продукції споживачам підприємствами-виробниками. До них належать договори між виробничими об'єднаннями, підприємствами, організаціями-виробниками та споживачами.

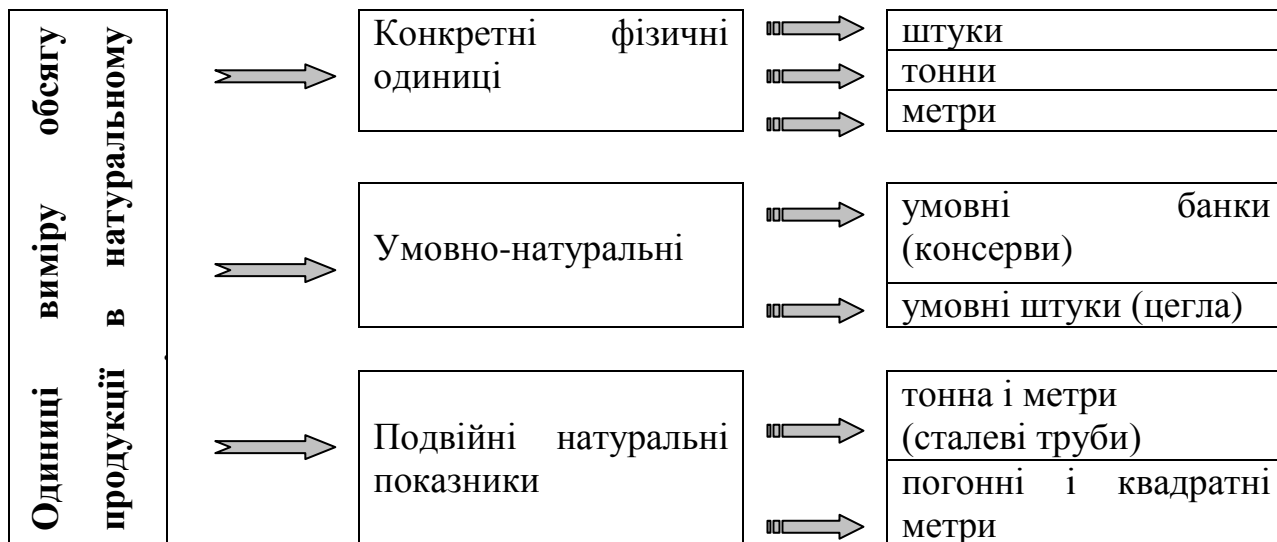
Реалізована продукція – це продукція, за яку надійшли кошти від покупця на рахунок підприємства-виробника.

Структурно-логічні схеми

3.1. Завдання економічного аналізу виробництва та реалізації продукції



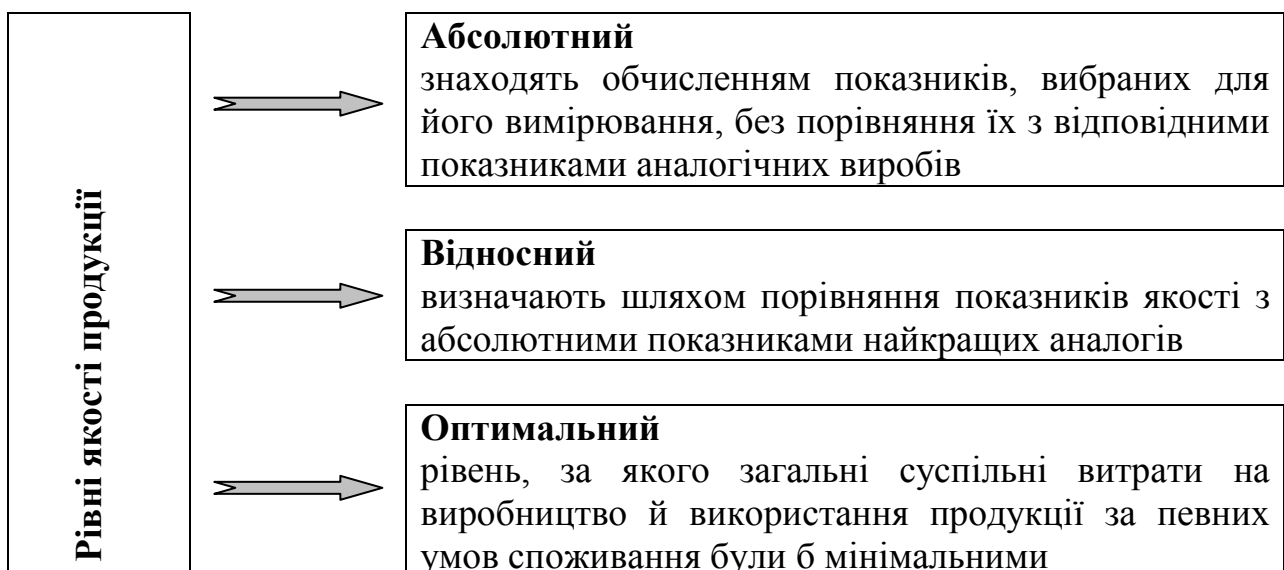
3.2. Вимірники обсягу продукції в натуральному вираженні



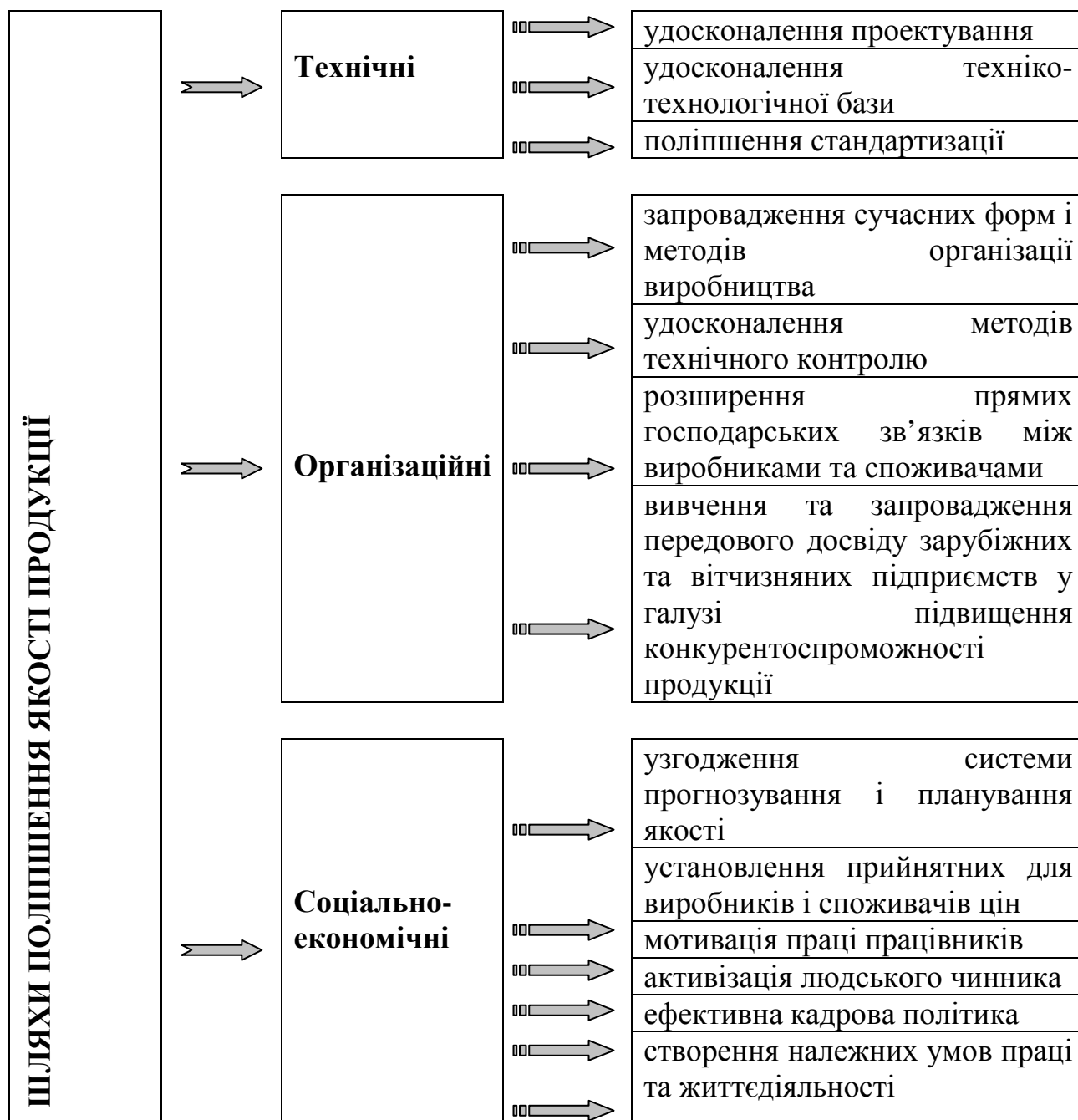
3.3. Показники якості продукції



3.4. Рівні якості продукції



3.5. Шляхи поліпшення якості продукції



3.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу

Незалежно від профілю діяльності підприємства, у число його основних функцій входять виробництво й реалізація виробленої продукції (робіт, послуг). Саме ці аспекти діяльності найбільш важливі для всіх зацікавлених сторін - власників підприємства, держави, співробітників, місцевого співтовариства, оскільки успішне виконання виробничих програм, стабільний і широкий збут продукції дозволяють усім учасникам виробничої діяльності в

остаточному підсумку досягти своїх фінансових цілей - у першу чергу збільшення добробуту і якості життя людей. Відповідно до цього метою виробничої організації є одержання максимальних якісних і кількісних результатів від своєї діяльності в найкоротший час при мінімальних витратах засобів виробництва й живої праці.

Основним завданням виробничої організації є найбільш повне забезпечення попиту споживачів високоякісною продукцією. Якість виробленої й реалізованої продукції (робіт, послуг) визначається потребами ринку, виробничо-технічними можностями 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, організації 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.

Напрямки діяльності організації задаються її планами, відбитими у виробничій програмі.

Виробнича програма - це основний розділ річного й перспективного бізнес-плану розвитку організації (підприємства). При її розробці враховуються як можності 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.

Саме у виробничій програмі відбиті відповіді на ключові питання керування виробничою структурою, а саме:

- які види товарів і в якому обсязі виробляти?
- у які строки повинні бути готові товари до відправлення споживачеві?
- якої якості повинні бути товари в планованому періоді?
- скільки додатково організація може випустити товарів, якого виду і якості у випадку виникнення термінових замовлень?
- яка нижня межа обсягу випуску товарів, при якому варто перейти в режим його консервації або зупинити для модернізації?
- які повинні бути обсяги споживаних ресурсів для виробництва товарів.

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 можностей і необмеженому попиті на перше місце висувається обсяг виробництва товарів. Але мірою насичення ринку й посилення конкуренції не виробництво визначає обсяг продажів, а навпаки, можливий обсяг продажів є основою розробки

виробничої програми. Отже, організація повинна виробляти тільки ті товари й у такому обсязі, які вона 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 організацією 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.

Виходячи з поставленої мети, аналіз результатів виробництва та реалізації передбачає вирішення таких завдань:

- оцінка динаміки виробництва й реалізації продукції;
- аналіз виробництва продукції за номенклатурою й асортиментом;
- аналіз впливу факторів на обсяг продукції;
- аналіз впливу структурних зрушень на обсяг продукції;
- аналіз ритмічності роботи підприємства;
- аналіз оновлення продукції;
- аналіз конкурентоспроможності продукції.

Джерелами інформації для аналізу виробництва й реалізації продукції служать:

- бізнес-план підприємства,
- оперативні плани-графіки,
- статистична звітність ф.№ 1-п – нпп (річна, квартальна, місячна) "Звіт з продукції", (додаток А5, А6).
- бухгалтерська звітність ф.№ 2 "Звіт про фінансові результати",
- відомість № 16 "Рух готових виробів, відвантаження й реалізація" .

3.2. Аналіз динаміки виробництва й реалізації продукції

Динаміка обсягу виробництва й реалізації продукції характеризує зміну виробництва продукції й ступінь насичення ринку продукцією підприємства.

Для оцінки динаміки показників товарної та реалізованої продукції використовують індекси їх зміни (темпи зростання) і їх абсолютні прирости.

При аналізі виробництва й продажу товарів важливим питанням є порівнянність цін. Вартісні показники повинні бути приведені в порівнянний вид, оскільки в умовах інфляції нейтралізація зміни цін або «вартісного» фактора є найважливішою умовою порівнянності даних.

У міжнародному обліковому стандарті IASC №15 «Інформація, що характеризує вплив зміни цін» знайшли відбиття дві основні концепції.

Перша відповідає «Методиці оцінки об'єктів бухгалтерського обліку в грошових одиницях однакової купівельної вартості» і орієнтована на загальний індекс інфляції національної валюти. При аналізі динаміки обсягу виробництва необхідно зробити коректування на загальний індекс інфляції національної валюти – коефіцієнт-дефлятор. Він відповідає індексу зміни споживчих цін на товари, роботи й послуги цього року щодо базового (звичайно попереднього) року. Коефіцієнт-дефлятор на майбутній рік установлюється урядом і публікується в засобах масової інформації. При зіставленні вартісних економічних показників за різні роки, значення кожного з них множиться на значення коефіцієнта-дефлятора відповідного року.

Друга концепція лежить в основі «Методики переоцінки об'єктів бухгалтерського обліку в поточну вартість». Вона орієнтована на застосування індивідуальних індексів цін на товар або товарну групу.

При цьому можуть застосовуватися такі способи:

- перерахування обсягу виробництва товарів за звітний рік за цінами аналогічних товарів базисного періоду (по відносно невеликій номенклатурі товарів, що випускаються);

- коректування на агрегатний індекс зміни цін (І_ц) по групі однорідних товарів (робіт, послуг) або по галузі в цілому:

$$I_{ц} = \sum Q_1 * I_{ц0} / Q_0 * I_{ц0}, \quad (3.1)$$

де Q_1 – обсяг випуску товарів у звітному періоді в натуральному виразі;
 Q_0 – обсяг випуску товарів у базисному періоді в натуральному виразі;
 $Ц_0$ – ціна одиниці товару в базисному періоді.

Тоді порівнянний із базисним фактичний обсяг випуску товару у вартісному вираженні ($V_1^{ЦБ}$) розраховується за формулою:

$$V_1^{ЦБ} = V_1 / Ц , \quad (3.2)$$

де V_1 – фактичний обсяг товарів, що випускаються, у вартісному вираженні.

Застосування вищезначених методів нейтралізує вплив зміни цін на конкретний товар або товарну групу.

Аналіз обсягу виробництва й продажів починають із вивчення його динаміки, розрахунку індексів зростання й приросту. У процесі аналізу фактичні дані звітного року порівнюють із даними попередніх періодів, при цьому проводиться порівняльний вертикальний і горизонтальний аналіз, тобто розраховується абсолютне й відносне відхилення від показників періоду, прийнятого за базисний.

Для аналізу рекомендується таблиця 1.

Таблиця 1

Загальна оцінка динаміки виробництва й реалізації продукції

Показники	Од. виміру	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення, тис. грн	Темпи приросту, %
1. Обсяг товарної продукції в діючих цінах звітного року	тис. грн	201732	185914	-15818	-7,8
2. Обсяг товарної продукції в порівняних цінах	тис. грн	201732	181614	-20118	-10,0
3. Обсяг реалізованої продукції (Чистий дохід від реалізації)	тис. грн	196709	167858	-28851	-14,7
4. Коефіцієнт співвідношення обсягу реалізації до обсягу виробництва продукції (Ряд.3/Ряд.1)	-	0,975	0,903	-0.072	-7,4

За наведеними в таблиці 1 розрахунками простежується зниження обсягів виробництва в діючих і порівнянних цінах (темпи приросту мають від’ємні значення 7,8% і 10,0 % відповідно), що супроводжується падінням обсягів реалізації продукції підприємства на 14,7%. Визначено погіршення співвідношення показників обсягу реалізації та виробництва продукції на 7,4%. Оскільки на дану тенденцію впливає зміна залишків нереалізованої продукції, то при подальшому аналізі доцільно дослідити причини погіршення комерційної діяльності підприємства.

З метою визначення трендів бажано проводити оцінку динаміки показників за 3-5 років, використовуючи методику розрахунку базисних та ланцюгових темпів зростання.

Базисні темпи зростання визначаються щодо базисного періоду:

$$T_b = V_i / V_0 * 100\%, \quad (3.3)$$

ланцюгові - щодо попереднього періоду:

$$T_c = V_i / V_{i-1} * 100\%. \quad (3.4)$$

де V_{i-1} , V_i – обсяг виробництва товарів у вартісному виразі в порівнянних цінах в $i-1$ і i -ом періоді відповідно;

V_0 - обсяг виробництва товарів за період, прийнятий за базу порівняння.

На основі отриманих даних можна розрахувати середньорічні темпи зростання $T_{ср}$ даних показників по середньоарифметичній $T_{ср а}$ зваженій за формулою:

$$\dot{O}_{ср а} = \frac{\dot{O}_1 + \dot{O}_2 + \dots + \dot{O}_n}{n}, \quad (3.5)$$

або середньгеометричній $T_{ср г}$, зваженій за формулою:

$$T_{ср г} = \sqrt[i]{T_1 \cdot T_2 \cdot \dots \cdot T_i}, \quad (3.6)$$

Відповідно, темпи приросту $T_{пр}$ можна розрахувати за формулою:

$$T_{пр} = T_{ср} - 100 \quad (3.7)$$

Для аналізу бажано використовувати таблицю 2.

Таблиця 2

**Аналіз темпів зростання виробництва і реалізації
продукції у порівнянних цінах**

Роки	Обсяг виробництва, тис. грн	Темпи зростання, %		Обсяг реалізації, тис. грн	Темпи зростання, %	
		базисні	ланцюгові		базисні	ланцюгові
Базовий	219 420	100,0	100,0	230 380	100,0	100,0
Попередній	201732	91,9	91,9	196709	85,4	85,4
Звітний	185914	84,7	92,2	167858	72,9	85,3

На основі базисних темпів зростання за два роки ми встановили, що обсяг виробництва зменшився на 15,3%, а обсяг реалізації на 17,1%. Ланцюгові темпи зростання показують, що в попередньому році обсяг виробництва зменшився щодо базового року на 8,1%, а у звітному році на 7,8% відносно попереднього року. Ланцюгові темпи зростання обсягу реалізації показують, що зменшення відбулося на 14,6% і 14,7% по роках відповідно.

У таблиці 3 наведено розрахунок значення середньорічних темпів зростання виробництва й реалізації продукції, визначених за середньоарифметичною величиною.

Таблиця 3

**Аналіз зростання й приросту обсягів виробництва і реалізації
продукції**

Показники	Базовий	Попередній	Звітний	Сума	Середньо-арифметичне ($T_{ср}$)	Приріст ($T_{пр}$)
1. Ланцюгові темпи зростання обсягу виробництва, %	100	91,9	92,2	284,1	94,7	-5,3
2. Ланцюгові темпи зростання обсягу реалізації, %	100	85,4	75,9	261,3	87,1	-12,9

З даних таблиці бачимо, що обидва показники мають негативні тенденції, але скорочення реалізації продукції у звітному році більш значне ніж скорочення виробництва. Середньорічне значення ланцюгових темпів зростання реалізації продукції нижче на 7,6%, ніж виробництва продукції. Це – тривожна ситуація, і дані говорять про наявність у підприємства проблем у маркетинговій сфері. Ці ж висновки підтверджуються й зниженнями показників приросту виробництва та реалізації продукції на 5,3% та 12,9% відповідно.

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 × Продуктивність праці
- 2) Обсяг продукції = Середньорічна вартість ОВЗ × Віддача ОВЗ
- 3) 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 чи ланцюгових підстановок (що буде розглянуто в наступних розділах).

3.3. Аналіз впливу факторів на зміну обсягів реалізованої продукції

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 двох факторів на обсяг реалізації продукції:

- зміна обсягу виробництва продукції;
- зміна залишків нереалізованої продукції.

Для аналізу впливу цих факторів рекомендується таблиця 4.

Таблиця 4

Аналіз впливу факторів на зміну обсягу реалізації продукції

Показники	Попередній рік	Фактично у звітному році	Відхилення:		
			Усього	у тому числі за рахунок	
				товарної продукції	залишків нереалізованої продукції
1. Обсяг реалізованої продукції, тис. грн	196709	167858	-28851	-15818	-13033
2. Обсяг товарної продукції, тис. грн	201732	185914	-15818	-15818	х
3. Зміна залишків нереалізованої продукції, тис. грн (р.2 –р.1)	+5023	+18056	+13033	х	-13033

Розрахунки в таблиці 4 свідчать, що обсяг реалізації продукції підприємства у звітному році зменшився порівняно з попереднім роком на 28851 тис. грн. Це відбулося за рахунок зменшення обсягів виробництва продукції підприємства на 15818 тис. грн., а також через накопичення залишків нереалізованої продукції (порівняно з попереднім роком цей показник збільшився на 13033 тис. грн), що призвело до відповідної втрати можливого обсягу реалізації. У цілому резерв збільшення обсягу реалізації складає 28851 тис.грн. та може бути використаний за умов підвищення ефективності виробничої та комерційної діяльності.

При значному збільшенні (зменшенні) залишків нереалізованої продукції варто розглянути зміну окремих видів залишків нереалізованої продукції за даними бухгалтерського обліку: готова продукція на складах, товари

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

3.4 Аналіз конкурентоспроможності продукції

В умовах ринкової економіки підприємство повинне 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 по технічних параметрах (Кт) дорівнює сумі добутків одиничних показників на коефіцієнти їхньої вагомості, установлені фахівцями-експертами.

Груповий показник по економічних параметрах (Кц) 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 по нормативних параметрах (Кн) 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 (Кінт) за формулою:

$$K_{\text{інт.}} = K_n \times (K_t : K_c) \quad (3.9)$$

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.

Контрольні запитання

1. Які джерела інформації використовують при аналізі виробництва та реалізації продукції ?
2. Що належить до основних завдань аналізу виробництва та реалізації продукції?
3. Які методи нейтралізації зміни цін можуть застосовуватися для приведення вартісних показників обсягу виробництва й продажів у порівнянний вид?
4. Назвіть показники, що використовуються при аналізі обсягів виробництва продукції.
5. Як визначаються базисні й ланцюгові темпи зростання обсягів виробництва й

продажу товарів?

6. Що належить до основних причин зміни обсягів реалізації продукції?

7. Про що свідчить перевищення темпів зростання виробництва продукції над темпами зростання її реалізації?

8. Яка сутність конкурентоспроможності продукції?

9. Яких умов доцільно дотримуватись при аналізі показників конкурентоспроможності продукції?

10. Як розрахувати інтегральний показник конкурентоспроможності?

Тестові завдання

1. Для оцінки динаміки та виконання бізнес-плану виробництва і реалізації продукції використовують:

- а) чистий дохід від реалізації продукції;
- б) обсяг виробництва продукції в діючих та порівняних цінах;
- в) залишки нереалізованої продукції;
- г) усі відповіді вірні.

2. Основними чинниками, що впливають на зміну обсягу реалізації продукції, є:

- а) зміна обсягу товарної продукції, зміна доходу від основної операційної діяльності;
- б) зміна залишків нереалізованої продукції, зміна обсягу товарної продукції;
- в) зміна собівартості реалізованої продукції, зміна залишків нереалізованої продукції;
- г) структурні зрушення, зміна витрат операційної діяльності.

3. Зменшуючи залишки готової продукції на складі на кінець звітнього року, підприємство збільшує:

- а) обсяг виробництва продукції за звітний період;
- б) обсяг реалізованої продукції за звітний період;
- в) залишки готової продукції на початок, наступного за звітним періоду;
- г) обсяг реалізованої продукції за попередній рік.

4. До складу товарної продукції включено:

- а) вартість усієї виробленої продукції й виконаних робіт, не включаючи залишки незавершеного виробництва й внутрішньогосподарський оборот;

- б) вартість усієї виробленої продукції й виконаних робіт, включаючи залишки незавершеного виробництва;
- в) вартість незавершеного виробництва й внутрішньогосподарський оборот;
- г) вартість виробленої продукції й внутрішньогосподарський оборот.

5. До причин зростання залишків нереалізованої продукції належить:

- а) неритмічність роботи підприємства;
- б) невиконання договорів постачання;
- в) перевитрати матеріальних ресурсів;
- г) порушення трудової дисципліни.

6. Показники обсягу виробництва продукції у порівняних цінах розраховуються з метою:

- а) розрахунку середньозважених обсягів виробництва;
- б) усунення впливу фактора інфляції;
- в) визначення нереалізованої продукції;
- г) оцінки ритмічності виробництва.

7. При аналізі конкурентоспроможності по декількох зразках інтегральний показник визначається як:

- а) середньозважений показник за кожним окремим зразком;
- б) сума середніх показників;
- в) найвище значення середнього показника;
- г) усі відповіді правильні.

8. Базисні темпи зростання виробництва (реалізації) продукції визначаються:

- а) відношенням обсягів виробництва (реалізації) продукції звітного періоду до базисного періоду;
- б) відношенням обсягів виробництва (реалізації) продукції звітного періоду до попереднього періоду;
- в) відношенням обсягів виробництва (реалізації) продукції базисного періоду до звітного періоду;
- г) відношенням обсягів виробництва (реалізації) продукції за попередній період до звітного періоду.

9. Ланцюгові темпи зростання виробництва (реалізації) продукції визначаються:

- а) відношенням обсягів виробництва (реалізації) продукції звітного періоду до базисного періоду;
- б) відношенням обсягів виробництва (реалізації) продукції звітного періоду до попереднього періоду;
- в) відношенням обсягів виробництва (реалізації) продукції звітного періоду до середньозваженої величини обсягу продукції;
- г) відношенням обсягів виробництва (реалізації) продукції звітного періоду до середньогалузевого значення.

10. Якщо інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності $K_{\text{інт}} < 1$, то це означає, що

- а) параметри оцінюваної продукції нижчі ніж порівнюваного товару-зразка;
- б) оцінювана продукція є більш конкурентоспроможною ніж товар-зразок;
- в) оцінювана продукція є менш конкурентоспроможною ніж товар-зразок;
- г) параметри оцінюваної продукції вищі від порівнюваного товару-зразка.

4. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ І ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Ключові терміни та поняття

Структурно-логічні схеми

- 4.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу.
- 4.2. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами.
- 4.3. Аналіз ефективності використання робочого часу.
- 4.4. Аналіз продуктивності праці.
- 4.5. Аналіз використання фонду оплати праці.
- 4.6. Аналіз впливу трудових чинників на обсяг виробленої продукції.
- 4.7. Аналіз рентабельності персоналу.

Контрольні запитання

Тестові завдання

Ключові терміни та поняття

Трудові ресурси – це частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає певній сфері діяльності.

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.

Оцінка персоналу – це цілеспрямоване порівняння певних характеристик працівників з відповідними параметрами, вимогами.

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.

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.

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).

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;

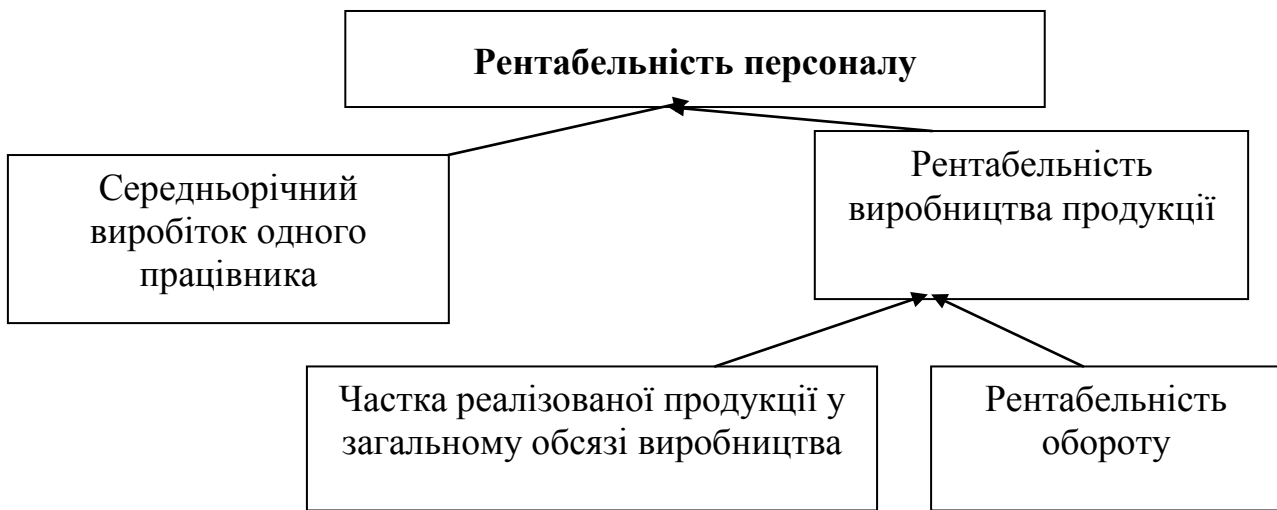
- **інших заохочувальних та компенсаційних витрат** – це виплати, які включають винагороди за підсумком роботи, премії, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, що не передбачені актами чинного законодавства.

Структурно-логічні схеми

4.1. Основні етапи аналізу трудових ресурсів підприємства



4.2. Модель взаємозв'язку рентабельності персоналу та продуктивності праці



4.1. 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.

4.2. 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. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами наведений у таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами

Категорії персоналу	Середньоспискова чисельність			Відхилення	
	за попередній рік	фактично за звітний рік в оцінці минулого року	за звітний період	абсолютне	відносне
1. Працівники основної діяльності	1086	X	1066	-20	X
із них:					
- робітники	879	750	842	-37	92
- службовці	54	X	55	+1	X
із них:					X
- керівники	20	X	21	+1	X
- спеціалісти	34	X	34	-	X
2. Невиробничий персонал	110	X	117	+7	X
Усього	1196		1183	-13	X

Виходячи з розрахунку, наведеного в таблиці 1, чисельність усього персоналу за звітний період порівняно з попереднім роком скоротилася на 13 осіб. У тому числі за рахунок зменшення працівників основної діяльності на 20 осіб, але чисельність невиробничого персоналу зросла на 7 осіб. При цьому слід зазначити, що за аналізований період відбулося зменшення чисельності робітників на 37 осіб, але збільшилася чисельність службовців на 1 особу. У свою чергу збільшення чисельності службовців було викликано збільшенням керівників на 1 особу, а чисельність спеціалістів за аналізований період не змінювалася. Слід зазначити, що відносне відхилення по категорії “робітники” показало надлишок чисельності, по даній категорії, у розмірі 92 осіб, а це може свідчити про зменшення обсягів виробництва за рахунок зменшення 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 (табл. 2).

Проведення аналізу руху робочої сили відбувається за допомогою використання інформації наданої відділом кадрів.

Наведені в табл. 2 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.

Таблиця 2

Аналіз руху робочої сили

Назва коефіцієнта	Алгоритм розрахунку
1. Коефіцієнт прийому	$\frac{\text{кількість прийнятого персоналу на роботу}}{\text{середньоспискова чисельність персоналу}}$
2. Коефіцієнт вибуття	$\frac{\text{кількість звільнених робітників}}{\text{середньоспискова чисельність персоналу}}$
3. Коефіцієнт плинності кадрів	$\frac{\text{кількість звільнених за власним бажанням та порушенням трудової дисципліни}}{\text{середньоспискова чисельність персоналу}}$
4. Коефіцієнт стабільності персоналу	$\frac{\text{кількість працівників, що працювали цілий рік}}{\text{середньоспискова чисельність персоналу}}$
5. Коефіцієнт загального обороту	$\frac{\text{кількість прийнятого персоналу на роботу} + \text{кількість звільнених робітників}}{\text{середньоспискова чисельність персоналу}}$

4.3. Аналіз 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:

$$\text{ФРЧ} = \text{Ч} \times \text{Д} \times \text{Т}, \quad (4.1)$$

де ФРЧ – фонд робочого часу;

Ч - середньоспискова чисельність робітників;

Д - кількість днів, відпрацьованих одним робітником;

Т – середня тривалість робочого дня.

На підставі наведеної формули (4.1) можна визначити вплив певних чинників на зміну фонду робочого часу. З цією метою в таблиці 3 за допомогою прийому елімінування (прийом різниць у рівнях показників) проведемо аналіз використання робочого часу.

Таблиця 3

Аналіз використання робочого часу

Показники	Темп зростання, %	Різниця в рівнях показників	Вплив на відхилення від завдання		Розрахунок
			сума, тис. грн.	найменування чинників	
А	1	2	3	4	5
1. Середньоспискова чисельність робітників	95,791	-4,209	-66002	збільшення середньоспискової чисельності робітників	$\frac{-4,209 \times 1568136}{100}$
2. Загальне число люд.-днів відпрацьованих усіма робітниками	99,227	3,436	53881	зменшення кількості днів, відпрацьованих одним робітником	$\frac{3,436 \times 1568136}{100}$
3. Загальне число люд.-годин відпрацьованих усіма робітниками	95,506	-3,721	-58350	збільшення середньої тривалості робочого дня	$\frac{-3,721 \times 1568136}{100}$
Загальне відхилення 1497665 – 1568136 = -70471			-70471		

Результати аналізу, наведені в таблиці 3, показують, що фонд робочого часу зменшився на 70471 люд.-годину, дані зміни були викликані зменшенням середньоспискової чисельності робітників на 66002 люд.-години та зменшенням середньої тривалості робочого дня на 58350 люд.-години. При цьому за рахунок збільшення кількості днів, відпрацьованих одним робітником, загальний фонд робочого часу збільшився на 53881 люд.-годину.

Таким чином, робочий час на підприємстві використовувався не ефективно, але слід зазначити, що за аналізований період у середньому одним робітником було відпрацьовано 231 день замість 223 днів.

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, як 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.

4.4. Аналіз продуктивності праці

Одним із найважливіших якісних показників, що відображають ефективність виробництва і діяльність підприємства, є показник продуктивності праці. Рівень продуктивності праці характеризується системою узагальнювальних 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 з зміною трудомісткості продукції та її вартісної оцінки. У свою чергу, чинники, що впливають на продуктивність праці можна поділити на дві групи:

перша група чинників – це технічний рівень виробництва, рівень організації виробництва, непродуктивні витрати часу у зв'язку з браком виробництва;

друга група чинників – це 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. 4).

Як свідчать дані, наведені в таблиці 4, на підприємстві у звітному році порівняно з попереднім роком відбувається зменшення середньорічного виробітку. Так, середньорічний виробіток одного працівника зменшився на 23,6 тис. грн або на 13,0%, середньорічний виробіток одного робітника зменшився на 24,4 тис. грн, або 10,9%, середньоденний виробіток одного робітника зменшився на 0,1 тис. грн, або 10,0% та середньогодинний виробіток

одного робітника зменшився на 0,0133 тис. грн, або 10,6%. При цьому обсяг реалізації зменшився на 28851 тис. грн, або 14,7%. Виходячи з цього, ми можемо зробити висновок, що на аналізованому підприємстві зменшення обсягу реалізації продукції обумовлено, як інтенсивними факторами – зменшенням продуктивності праці, так і екстенсивними – зменшенням чисельності персоналу.

Крім того, слід зазначити, що рівень продуктивності праці одного робітника (працівника) доцільно порівнювати із середньогалузевим рівнем або з передовими підприємствами, які випускають аналогічну продукцію, це порівняння буде сприяти виявленню резервів підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

Таблиця 4

Аналіз рівня та динаміки продуктивності праці

Показники	За попередній рік	За звітний рік	Відхилення	Темп зростання, %
А	1	2	3	4
1. Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	196709	167858	-28851	85,3
2. Середньоспискова чисельність персоналу основної діяльності, осіб	1086	1066	-20	98,2
3. Середньоспискова чисельність робітників, осіб	879	842	-37	95,8
4. Загальна кількість днів, відпрацьованих усіма робітниками, люд.-дні.	196017	194502	-1515	99,2
5. Загальна кількість годин, відпрацьованих усіма робітниками, люд.-годин.	1568136	1497665	-70471	95,5
6. Середнє число днів відпрацьованих одним робітником, дні (ряд. 4 : ряд. 3)	223	231	8	103,6
7. Середня тривалість робочого дня, години (ряд. 5 : ряд. 4)	8,0	7,7	-0,3	96,3
8. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн. (ряд. 1 : ряд. 2)	181,1	157,5	-23,6	86,9

А	1	2	3	4
9. Середньорічний виробіток одного робітника, тис. грн. (ряд. 1 : ряд. 3)	223,8	199,4	-24,4	89,1
10. Середньоденний виробіток одного робітника, тис. грн. (ряд. 1 : ряд. 4)	1,0	0,9	-0,1	90,0
11. Середньогодинний виробіток одного робітника, тис. грн. (ряд. 1 : ряд. 5)	0,1254	0,1121	-0,0133	89,4

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:

$$V_{п.о.д.} = П_{в.р.} \times Д_{р.} \times Т \times V_{п.р.} \quad , \quad (4.2)$$

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

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

$Д_{р.}$ – середня кількість днів, відпрацьованих одним робітником;

$Т$ – середня тривалість робочого дня;

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

На підставі наведеної формули 4.2 можна визначити вплив певних чинників на зміну виробітку продукції одного працівника основної діяльності. З цією метою в таблиці 4.5 за допомогою прийому елімінування (повний прийом ланцюгових підстановок) проведемо аналіз впливу чинників на продуктивність праці одного працівника.

Під час проведення факторного аналізу продуктивності праці одного працівника (табл. 5) було виявлено, що у звітному році порівняно з попереднім відбулося зменшення середньорічного виробітку одного працівника на 23,6 тис. грн. Дане зменшення було викликано насамперед зменшенням

середньогодинного виробітку одного робітника на 18,7 тис. грн., зменшенням тривалості робочого дня на 6,9 тис. грн. та скороченням питомої ваги робітників у загальній чисельності працівників на 4,4 тис. грн. При цьому за рахунок збільшення кількості днів відпрацьованих одним робітником середньорічний виробіток одного працівника зріс на 6,4 тис. грн.

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.

4.5. 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 можності 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”. Оцінка використання коштів на оплату праці надана в таблиці 6.

Як свідчать дані, наведені в таблиці 6, фонд заробітної плати за аналізований період збільшився на 1289 тис. грн. Дане збільшення було викликано зростанням заробітної плати працівників основної діяльності на 751 тис. грн та невиробничого персоналу на 538 тис. грн. У свою чергу збільшення заробітної плати робітників основної діяльності було викликано збільшенням заробітної плати службовців на 139,4 тис. грн., але відбулось зменшення заробітної плати робітників на 457,2 тис. грн. Крім того, заробітна плата службовців збільшилася за рахунок зростання заробітної плати керівників на 83,8 тис. грн.. та спеціалістів на 55,5 тис. грн. Що стосується відносного відхилення по оплаті праці робітників, то воно вказує на те, що при даному обсязі реалізації перевитрати заробітної плати робітників склали 5929,8 тис. грн.

Таблиця 5

Аналіз впливу чинників на продуктивність праці одного працівника

Підстановка	Питома вага робітників у загальній чисельності працівників	Середнє число днів, відпрацьованих одним робітником	Середня тривалість робочого дня, годин	Середньогодинний виробіток одного робітника, грн.	Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн.	Вплив на відхилення від попереднього року	
						сума, тис. грн.	найменування чинника
база	0,8094	223	8,0	0,1254	181,1	-	-
I	0,7899	223	8,0	0,1254	176,7	-4,4	Зменшення питомої ваги робітників у загальній чисельності працівників
II	0,7899	231	8,0	0,1254	183,1	6,4	Збільшення числа днів, відпрацьованих одним робітником
III	0,7899	231	7,7	0,1254	176,2	-6,9	Зменшення тривалості робочого дня
IV	0,7899	231	7,7	0,1121	157,5	-18,7	Збільшення середньогодинного виробітку одного робітника
Загальне відхилення: $157,5 - 181,1 = -23,6$						-23,6	

Аналіз використання коштів на оплату праці

Категорії персоналу	Фонд заробітної плати			відхилення	
	за попередній рік	фактично за звітний рік в оцінці минулого року	за звітний період	абсолютне	відносне
1. Працівники основної діяльності	53802,4	X	54553,4	+751	X
з них:					
- робітники	43547,2	37160,2	43090,0	-457,2	+5929,8
- службовці	2675,3	X	2814,7	+139,4	X
з них:					X
- керівники	990,9	X	1074,7	+83,8	X
- спеціалісти	1684,4	X	1739,9	+55,5	X
2. Невиробничий персонал	5449,6	X	5987,6	+538,0	X
Усього	59252	X	60541	+1289	X

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

Аналіз причин відносного відхилення по оплаті праці робітників передбачає за допомогою прийому елімінування (скорочений прийом ланцюгових підстав) визначити вплив двох чинників, а саме:

- зміни продуктивності праці;
- зміни середньої заробітної плати.

Вплив чинника зміни продуктивності праці відносять у резерв зниження витрат по оплаті праці робітників у тому випадку, якщо цей вплив позитивний. Оскільки це свідчить про те, що продуктивність праці робітників знизилась або необґрунтовано збільшилася чисельність робітників.

Аналіз впливу чинників на відносне відхилення по фонду оплати праці робітників надано в таблиці 7.

Як свідчать дані, наведені в таблиці 7, відносне відхилення по фонду заробітної плати робітників в сумі 5929,8 тис. грн. було викликано зменшенням продуктивності праці робітників, що обумовило збільшення фонду оплати праці робітників на 4554,0 тис. грн. та збільшенням середньої

заробітної плати, що призвело до додаткових витрат по оплаті праці в сумі 1375,8 тис. грн.

Далі необхідно визначити, за рахунок яких чинників відбулися зміни у фонді оплати праці по категоріях “керівники” та “спеціалісти”. На фонд оплати праці даних категорій мають вплив два чинники:

- зміна середньої чисельності персоналу;
- зміна середньої заробітної плати.

За допомогою прийому елімінування (прийом різниць у рівнях показників) можна розрахувати вплив вищенаведених чинників, розрахунок наведено в таблиці 8.

Згідно з розрахунковими даними, наведеними в таблиці 8, ми можемо зробити висновок, що фонд оплати праці “керівників” на підприємстві збільшився на 83,8 тис. грн за рахунок збільшення середньої чисельності на 49,55 тис. грн. та середньої заробітної плати на 34,28 тис. грн. Що стосується категорії “спеціалісти”, то по ній також відбулося збільшення фонду оплати праці на 55,5 тис. грн лише за рахунок збільшення середньої заробітної плати на 55,58 тис. грн., оскільки чисельність персоналу за даною категорією не змінювалася.

При проведенні тематичного аналізу витрат на оплату праці виявлені перевитрати по фонду оплати праці персоналу підприємства, крім “робітників”, є резервом економії фонду оплати праці, а також резервом зменшення собівартості продукції.

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.

Таблиця 7

Аналіз впливу чинників на відносне відхилення по фонду оплати праці робітників

Показники	Середньоспиксова чисельність робітників, осіб.			Середня заробітна плата, грн.		Фонд оплати праці робітників, тис. грн.			Відносне відхилення		
	попередній рік	фактично за звітний рік в оцінці минулого року	звітний рік	попередній рік	звітний рік	попередній рік	фактично за звітний рік в оцінці минулого року	звітний рік	всього	у тому числі за рахунок	
										продуктивності праці	середньої заробітної плати
робітники	879	750	842	49541,75	51175,77	43547,2	37160,2	43090,0	+5929,8	+4554,0	+1375,8

Таблиця 8

Аналіз впливу чинників на абсолютне відхилення по фонду оплати праці персоналу, крім робітників

Категорії персоналу	Фонд оплати праці			Темп зростання		Відхилення за рахунок зміни			
	попередній рік	звітний рік	абсолютне відхилення	середньої чисельності	фонду оплати праці	середньої чисельності		середньої заробітної плати	
						%	сума	%	сума
Керівники	990,9	1074,7	+83,8	105,0	108,46	+5,0	+49,55	+3,46	+34,28
Спеціалісти	1684,4	1739,9	+55,5	100,0	103,30	-	-	+3,30	+55,58

Оскільки фонд заробітної плати промислово-виробничого персоналу тісно пов'язаний з обсягом виробництва, реалізації продукції та продуктивністю праці проведемо аналіз співвідношення продуктивності праці і середньої заробітної плати (табл. 9).

Наведені в таблиці 9 дані, показують, що на аналізованому підприємстві коефіцієнт випередження складає 0,858, тобто темпи зростання оплати праці випереджають темпи зростання продуктивності праці, а коефіцієнт зміни заробітної плати на одиницю продукції складає 1,145. Отже на одиницю продукції в попередньому році приходилось 29,19 грн. заробітної плати (52876,4 : 181,1), а у звітному році вже 33,42 грн (52638,4 : 157,5).

Таблиця 9

Аналіз співвідношення продуктивності праці і середньої заробітної плати

Показники	За попередній рік	За звітний рік	У % звітний рік до попереднього року
1. Середньорічна продуктивність праці, грн.	181,1	157,5	86,97
2. Середньорічна заробітна плата, тис.грн.	53802,4	54553,4	101,39
2.1. у тому разі, не враховуючи премії	52876,4	52638,4	99,55
3. Коефіцієнт випередження (ряд. 1 : ряд.2)	x	x	0,858
4. Коефіцієнт зміни заробітної плати на одиницю продукції (ряд. 2.1. : ряд. 1)	x	x	1,145

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що у звітному році порівняно з попереднім відбулися перевитрати по фонду оплати праці за рахунок випередження темпів зростання оплати праці над темпами зростання продуктивності праці.

Для обчислення суми економії (Е) або перевитрат (П) фонду оплати праці у зв'язку зі зміною співвідношень між темпами зростання продуктивності праці та середньої заробітної плати використовується така формула:

$$E (П) = \Phi ЗП_{\text{гп}} \times (K_{\text{зп}} - 1) : K_{\text{зп}} \quad , \quad (4.3)$$

де $\PhiЗП_{\text{пн}}$ – фонд заробітної плати за попередній період;

$K_{\text{зп}}$ – коефіцієнт зміни заробітної плати на одиницю продукції.

У нашому випадку, на аналізованому підприємстві відбулися перевитрати по фонду оплати праці в сумі 6813,4 тис. грн. [$53802,4 \times (1,145 - 1) : 1,145$] за рахунок того, що темпи зростання середньої заробітної плати перевищують темпи зростання продуктивності праці.

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.

4.6. Аналіз впливу трудових чинників на обсяг реалізованої продукції

Питання забезпеченості виробництва трудовими ресурсами, ефективного використання фонду робочого часу та визначення рівня продуктивності праці є основними трудовими чинниками збільшення обсягу виробництва та реалізації.

При виявленні резервів збільшення обсягу виробництва та реалізації за рахунок ефективного використання трудових ресурсів до резервних належать усі чинники, які негативно впливають на зміну обсягу виробництва, крім зміни середньоспискової чисельності робітників. Від’ємне значення цього чинника належать до резерву лише в тій частині суми, яка не перекриває недовиконання базового завдання за рахунок інших чинників. Звідси, збільшення обсягу виробництва та реалізації обумовлено впливом інтенсивних чинників.

Виходячи з вищенаведеного, для розрахунку таких відхилень використовується така формула:

$$O_p = Ч \times Д \times Т \times B_{\text{пр}}, \quad (4.4)$$

де O_p – обсяг реалізації продукції;

$Ч$ – середньоспискова чисельність робітників;

$Д$ – кількість днів, відпрацьованих одним робітником;

T – середня тривалість робочого дня;

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

На підставі наведеної формули (4.4) можна визначити вплив певних чинників на зміну обсягу реалізації продукції. З цією метою в таблиці 10 за допомогою прийому елімінування (прийом різниць в рівнях показників) проведемо аналіз впливу чинників праці на обсяг реалізації продукції.

Таблиця 10

Аналіз впливу чинників праці на обсяг виробництва

Показники	Темп зростання, %	Різниця в рівнях показників	Вплив на відхилення від завдання		Розрахунок
			сума, тис. грн.	найменування чинників	
1. Середньоспискова чисельність робітників	95,791	-4,209	-8280	збільшення середньоспискової чисельності робітників	$\frac{-4,209 \times 3196709}{100}$
2. Загальне число люд.-днів відпрацьованих усіма робітниками	99,227	3,436	6759	зменшення кількості днів, відпрацьованих одним робітником	$\frac{3,436 \times 196709}{100}$
3. Загальне число люд.-годин відпрацьованих усіма робітниками	95,506	-3,721	-7319	збільшення середньої тривалості робочого дня	$\frac{-3,721 \times 196709}{100}$
4. Обсяг реалізованої продукції	85,333	-10,173	-20011	збільшення середньогодинного виробітку	$\frac{-10,173 \times 196709}{100}$
Загальне відхилення :			-28851		
167858 – 196709 = -28851					

Виходячи з даних, наведених у таблиці 10, ми можемо зробити висновок що обсяг реалізованої продукції на аналізованому підприємстві зменшився на 28851 тис. грн. за рахунок зменшення середньогодинного виробітку одного робітника на 20011 тис. грн., зменшення середньоспискової чисельності робітників на 8280 тис. грн. та за рахунок збільшення внутрішньозмінних втрат робочого часу на 7319 тис. грн. Але за рахунок зменшення цілодобових втрат робочого часу обсяг реалізованої продукції зріс на 6759 тис. грн.

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що на аналізованому підприємстві існує резерв збільшення обсягу реалізації на 27330 тис. грн. за умови збільшення середньогодинного виробітку на 20011 тис. грн.. та скорочення внутрішньозмінних втрат робочого часу на 7319 тис. грн.

Окрім вищенаведених показників ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві в умовах ринкових відносин велике значення набуває показник рентабельності персоналу, тому наступним етапом аналізу є аналіз впливу чинників на рентабельність персоналу.

4.7. Аналіз рентабельності персоналу

Ступінь ефективності використання ресурсів можна оцінити за допомогою показників рентабельності – її вимірюють цілою системою відносних показників, які характеризують результати господарської діяльності та оцінюють діяльність підприємства.

При розрахунках показників рентабельності пов'язаних із виробництвом і реалізацією продукції необхідно використовувати прибуток від операційної діяльності, оскільки лише він характеризує виробничу діяльність підприємства. Використання ж чистого прибутку для цієї мети недоцільне, тому що він характеризує результати всіх видів діяльності. Що стосується показника рентабельності персоналу, то він розраховується як відношення прибутку від операційної діяльності до середньорічної чисельності персоналу основної діяльності та вказує, яка величина прибутку приходить на одного робітника. Цей показник має зв'язок з рівнем продуктивності праці і дає змогу пов'язати

чинники зростання продуктивності праці з темпами зростання рентабельності персоналу.

Схематично взаємозв'язок між рентабельністю персоналу та продуктивністю праці надано на рис. 4.2.

За допомогою даної моделі можна визначити, що на рентабельність персоналу впливають три чинники:

- середньорічний виробіток одного працівника;
- частка реалізованої продукції в загальному обсязі виробництва;
- рентабельність обороту.

Таким чином, наданий взаємозв'язок ми можемо надати у вигляді формули:

$$P_{п} = Ч_{р.п.} \times V_{п.о.д.} \times P_{о} , \quad (4.5)$$

де $P_{п}$ – рентабельність персоналу;

$Ч_{р.п.}$ – частка реалізованої продукції в загальному обсязі виробництва;

$V_{п.о.д.}$ – середньорічний виробіток одного працівника;

$P_{о}$ – рентабельність обороту.

За допомогою даної формули (4.5) ми можемо визначити під впливом яких чинників відбуваються зміни в рентабельності персоналу, для цього необхідно скласти допоміжну таблицю 11.

Таблиця 11

Вихідна інформація для визначення впливу чинників на рентабельність персоналу

Показники	За попередній рік	За звітний рік	Зміни
1. Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	11982	4237	-7745
2. Середньооблікова чисельність персоналу основної діяльності, люд.	1086	1066	-20
3. Чистий дохід, тис. грн.	196709	167858	-20851
4. Обсяг виробленої продукції, тис. грн.	201732	181614	-20118
5. Частка чистого доходу у вартості виробленої продукції, % (ряд. 3 : ряд. 4)	97,51	92,43	-5,08
6. Прибуток на одного працівника, тис. грн. (ряд. 1 : ряд. 2)	11,03	3,97	-7,06
7. Рентабельність обороту, % (ряд. 1 : ряд. 3)	6,09	2,52	-3,57
8. Середньорічний виробіток продукції на одного працівника, грн. (ряд. 4 : ряд. 2)	185,8	170,4	-15,4
9. Середньорічний виробіток продукції на одного працівника в цінах попереднього періоду, грн.	180,9	164,9	-16,0

Виходячи з даних таблиці 11, ми бачимо, що рентабельність персоналу, тобто прибуток на одного працівника в попередньому році складав 11,03 тис. грн, а у звітному році вже 3,97 тис. грн, тобто відбулося його зменшення на 7,06 тис. грн. За допомогою прийому елімінування (скороченого прийому ланцюгових підстав) ми можемо розрахувати під впливом яких чинників відбулися дані зміни табл. 12. Як свідчать дані, наведені в таблиці 12, на аналізованому підприємстві рентабельність персоналу, тобто прибуток, який приходить на одного працівника зменшився на 7,06 тис. грн за рахунок зменшення рентабельності обороту на 5,52 тис. грн., середньорічного виробітку одного працівника на 0,87 тис. грн. та за рахунок частки реалізованої продукції в загальному обсязі та рентабельності обороту він знизився на 0,57 тис. грн.

Крім того, за допомогою даних допоміжної таблиці 11 та розрахунків, наданих у попередніх параграфах табл. 5, можна розрахувати, як змінився прибуток на одного робітника за рахунок чинників, які формують рівень середньорічного виробітку персоналу основної діяльності. Для цього необхідно за даними таблиці 5 вплив кожного з чинників на середньорічний виробіток одного працівника помножити на частку реалізованої продукції в загальному обсязі виробництва за попередній рік та на рівень рентабельності обороту за попередній рік. При цьому надається можливим від'ємний результат впливу окремих чинників розцінювати як резерв підвищення ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві.

Резерви зростання обсягу виробництва продукції за рахунок ефективного використання трудових ресурсів, крім відмічених вище, можуть бути також прихованими через: не здійснення у звітному періоді організаційно-технічних заходів, заходів забезпечення виконання норм виробітку, заходів із забезпечення виконання норм виробітку всіма робітниками, поліпшення структури виробничого персоналу, розширення зон обслуговування, підвищення кваліфікації.

Також резерви зростання обсягу виробництва можна мобілізувати за рахунок усунення недоукомплектованості підприємства трудовими ресурсами.

Таким чином, підвищення ефективності виробництва за рахунок кращого використання трудових ресурсів залежить і може бути реалізовано підприємством тільки за умови, що під час детального аналізу будуть виявлені всі можливі резерви.

Контрольні запитання

1. Чому трудові ресурси вважають найбільш активним і вирішальним чинником виробництва?
2. За допомогою яких показників проводиться аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами?
3. Які показники використовують для характеристики руху трудових ресурсів на підприємстві?
4. За якими показниками аналізується використання робочого часу?
5. Чим характеризується рівень продуктивності праці?
6. Які чинники сприяють підвищенню продуктивності праці?
7. Із яких елементів складається фонд оплати праці?
8. Які чинники впливають на відносне відхилення по фонду оплати праці робітників та за допомогою яких прийомів можна визначити їх вплив?
9. Які висновки можна зробити при оцінці співвідношення темпів зростання продуктивності праці та середньої заробітної плати?
10. Які чинники праці впливають на обсяг виробництва продукції?
11. Які чинники впливають на зміну рентабельності персоналу?

Аналіз впливу чинників на рентабельність персоналу

Показники	За попередній рік	За звітний рік	Відхилення			
			усього	у тому разі за рахунок		
				середньорічного виробітку одного працівника	частки реалізованої продукції в загальному обсязі виробництва	рентабельності обороту
1. Рентабельність персоналу, тис. грн.	11,03	3,97	-7,06			
3. Частка реалізованої продукції в загальному обсязі виробництва	0,9751	0,9243	-0,0508	$-0,0508 \times 185,8 \times 0,0609 =$ -0,57		
2. Середньорічний виробіток одного працівника, грн.	185,8	170,4	-15,4		$-15,4 \times 0,0609 \times 0,9243 =$ -0,87	
4. Рентабельність обороту	0,0609	0,0252	-0,0357			$-0,0357 \times 0,9243 \times 170,4 =$ -5,62

Тестові завдання

1. Відносне відхилення по забезпеченості підприємства робітниками розраховується як:

- а) порівняння фактичної чисельності робітників з чисельністю попереднього року;
- б) порівняння чисельності робітників за попередній рік з фактичною чисельністю;
- в) порівняння фактичної чисельності робітників з фактичною за звітний рік в оцінці минулого року.

2. Коефіцієнт стабільності персоналу – це відношення:

- а) прийнятих працівників до середньоспискової чисельності персоналу;
- б) звільнених працівників до середньоспискової чисельності персоналу;
- в) чисельності працівників, що працювали цілий рік до середньоспискової чисельності персоналу.

3. Продуктивність праці у вартісному виразі обчислюється як відношення:

- а) матеріальних витрат до обсягу виробленої продукції;
- б) обсягу виробленої продукції до витрат робочого часу;
- в) обсягу виробленої продукції до середньоспискової чисельності працівників;
- г) обсягу виробленої продукції до середньорічної вартості основних засобів.

4. На відхилення по оплаті праці за категоріями, крім робітників впливають такі чинники:

- а) середньоспискова чисельність персоналу, середня заробітна плата;
- б) середньоспискова чисельність персоналу, середня заробітна плата, продуктивність праці одного робітника;
- в) середня заробітна плата, продуктивність праці одного робітника.

5. Показник рентабельності персоналу розраховується як відношення:

- а) чистого прибутку до середньоспискової чисельності персоналу основної діяльності;
- б) прибутку від операційної діяльності до середньоспискової чисельності персоналу основної діяльності;
- в) чистого доходу від реалізації продукції до середньоспискової чисельності штатних працівників підприємства.

6. На використання робочого часу впливають такі чинники:

- а) зміна чисельності робітників; зміна середньорічної продуктивності праці; зміна трудомісткості;
- б) зміна чисельності робітників; зміна середньої кількості днів, відпрацьованих одним робітником; зміна середньої тривалості робочого дня;
- в) зміна чисельності робітників; зміна середньомісячної заробітної плати; зміна середньої тривалості робочого дня;
- г) зміна чисельності працівників;
- д) зміна середньої кількості днів, відпрацьованих одним робітником; зміна середньомісячної заробітної плати; зміна трудомісткості.

7. На обсяг виробництва впливають такі чинники:

- а) зміна коефіцієнта плинності робочої сили; зміна середньої чисельності робітників;
- б) зміна середньоспискової чисельності робітників; зміна середньої кількості днів, відпрацьованих одним робітником; зміна середньої тривалості робочого дня; зміна середньогодинної продуктивності праці;
- в) зміна трудомісткості; зміна середньої тривалості робочого дня; зміна середньогодинної продуктивності праці;
- г) зміна середньорічного виробітку одного працівника;
- д) зміна середньої кількості днів, відпрацьованих одним робітником; зміна середньомісячної заробітної плати; зміна трудомісткості.

8. Причиною збільшення випуску продукції за рахунок чинників праці може бути:

- а) зменшення середньооблікової чисельності робітників;
- б) збільшення цілодобових та внутрішньозмінних втрат робочого часу;
- в) збільшення середньогодинної продуктивності праці;
- г) зменшення цілодобових та внутрішньозмінних втрат робочого часу.

9. Добуток відхилення із середньої чисельності робітників та базисних даних стосовно днів роботи одного робітника, тривалості робочого дня та середньогодинного виробітку одного робітника – це вплив такого чинника праці на обсяг виробництва, як:

- а) зміна тривалості робочого дня;
- б) зміна середньооблікової чисельності робітників;
- в) зміна середньогодинного виробітку одного робітника;
- г) зміна днів, відпрацьованих одним робітником.

10. Добуток відхилення із середньогодинного виробітку робітника та звітних даних стосовно середньооблікової чисельності робітників, середньої кількості днів виходу на роботу одного робітника та тривалості робочого дня – це вплив такого чинника праці на обсяг виробництва, як:

- а) зміна тривалості робочого дня;
- б) зміна середньооблікової чисельності робітників;
- в) зміна середньогодинного виробітку одного робітника;
- г) зміна днів, відпрацьованих одним робітником.

11. Добуток відхилення із середньої кількості днів виходу на роботу одного робітника, звітних даних стосовно середньооблікової чисельності робітників та базисних даних стосовно середньої тривалості робочого дня та середньогодинного виробітку одного робітника – це вплив такого чинника праці на обсяг виробництва, як:

- а) зміна тривалості робочого дня;
- б) зміна середньооблікової чисельності робітників;
- в) зміна середньогодинного виробітку одного робітника;
- г) зміна днів, відпрацьованих одним робітником.

12. Добуток відхилення із середньої тривалості робочого дня та звітних даних стосовно середньооблікової чисельності робітників і середньої кількості днів виходу на роботу одного робітника та базисних даних щодо середньогодинного виробітку одного робітника – це вплив такого чинника праці на обсяг виробництва, як:

- а) зміна тривалості робочого дня;
- б) зміна середньооблікової чисельності робітників;
- в) зміна середньогодинного виробітку одного робітника;
- г) зміна днів, відпрацьованих одним робітником.

5. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Ключові терміни та поняття

Структурно-логічні схеми

5.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу.

5.2. Аналіз наявності та структури основних засобів.

5.3. Аналіз руху та технічного стану основних засобів.

5.4. Аналіз ефективності використання основних засобів.

Контрольні запитання

Тестові завдання

Ключові терміни та поняття

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.

Виробничі основні засоби – функціонують у сфері матеріального виробництва підприємства.

Невиробничі основні засоби – це засоби невиноробничої сфери (житлові будинки, об'єкти соціально-культурної й побутового призначення, які перебувають на балансі підприємства).

Структура основних засобів – співвідношення окремих груп основних фондів.

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.

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 вибутих 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.

Фондоозброєність – це відношення середньорічної вартості промислово-виробничих фондів до середньоспискової чисельності робітників.

Технічна озброєність праці – визначається відношенням вартості активної частини виробничого устаткування до середньоспискової чисельності робітників.

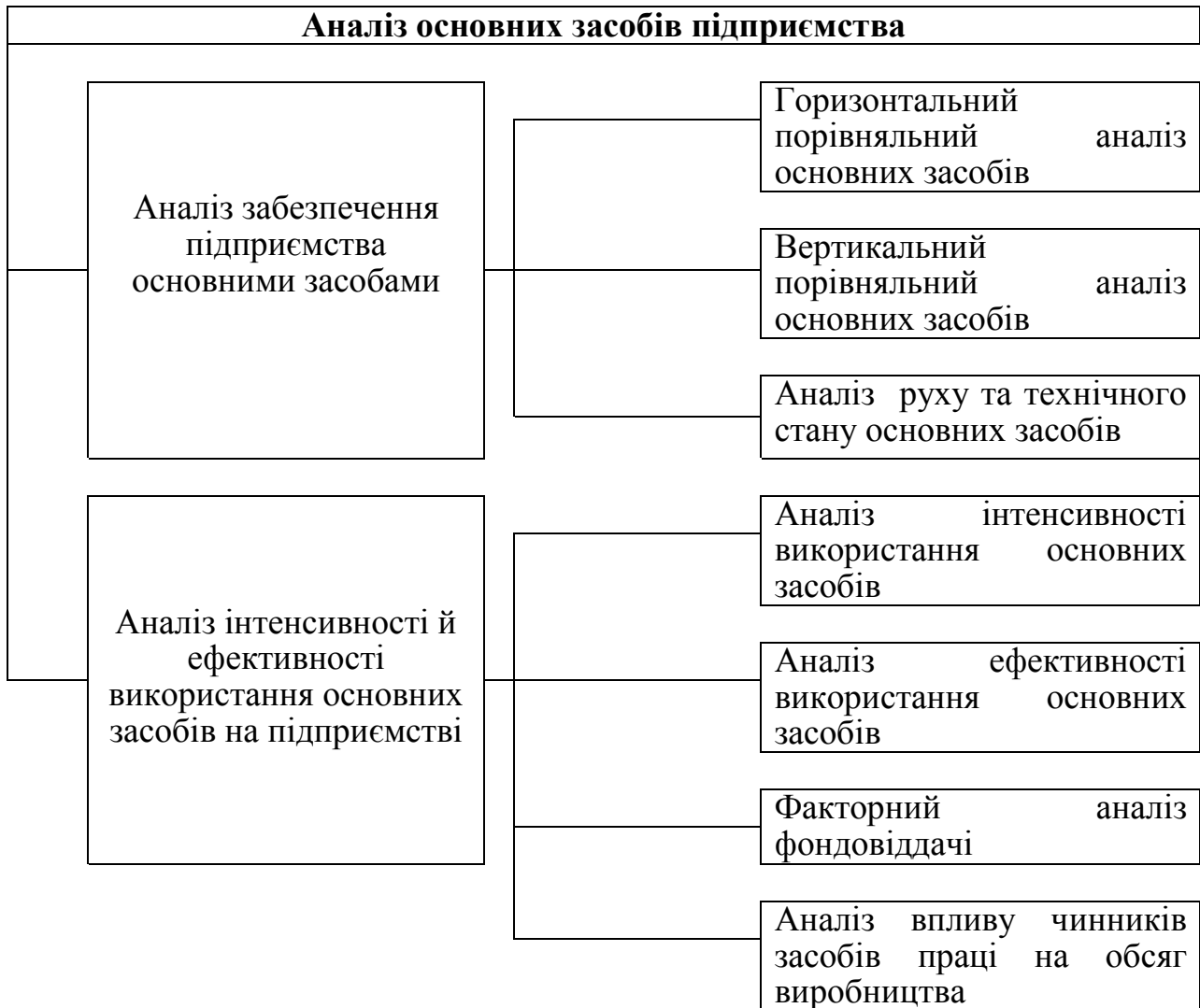
Фондовіддача – це відношення обсягу продукції (робіт, послуг) до середньорічної вартості основних виробничих фондів підприємства.

Фондомісткість – це показник, обернений до фондовіддачі. Він характеризує вартість основних виробничих фондів, яка припадає на одиницю вартості продукції (робіт, послуг).

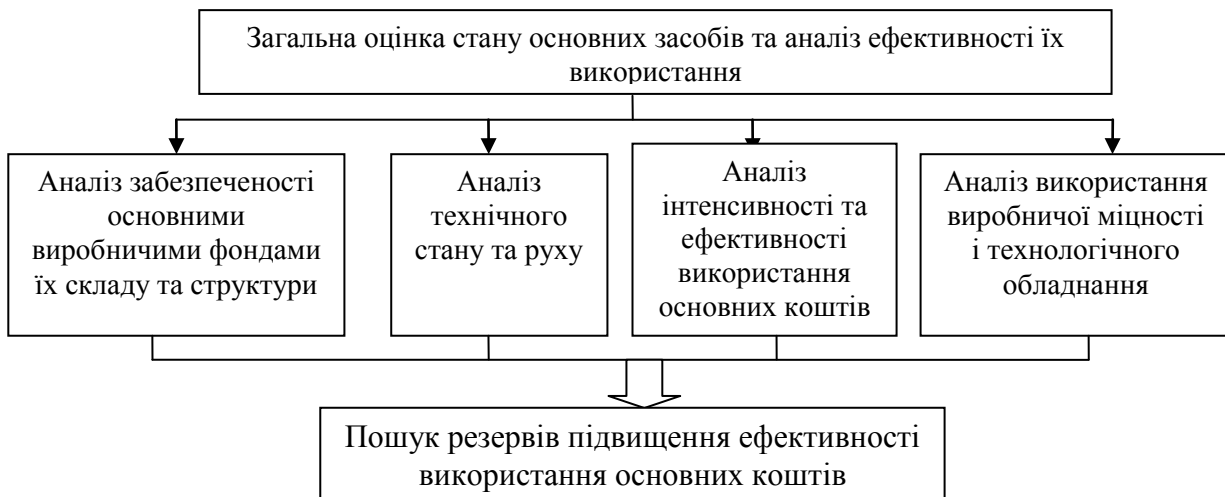
Рентабельність основних виробничих засобів – це відношення чистого прибутку до середньорічної вартості основних фондів.

Структурно - логічні схеми

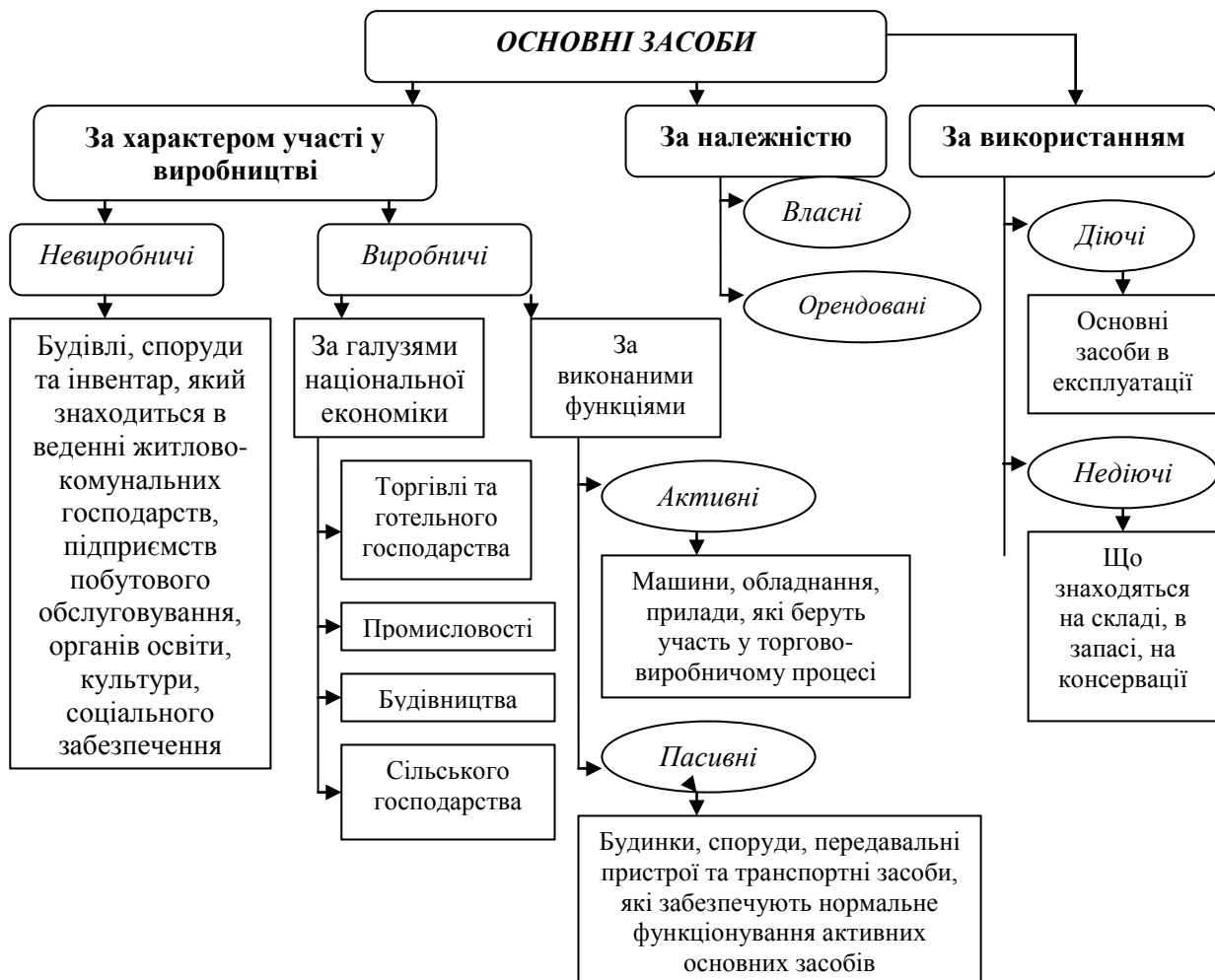
5.1. Основні етапи аналізу основних засобів підприємства



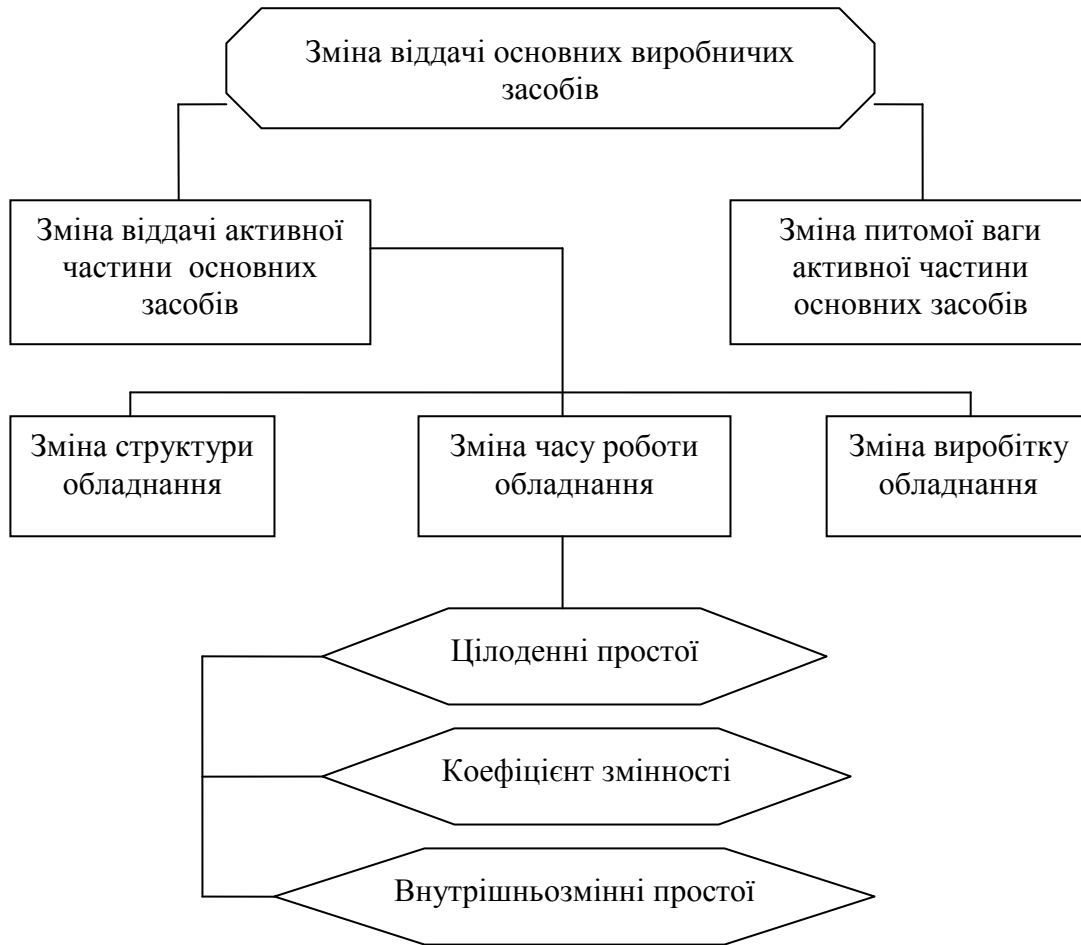
5.2. Схема аналізу основних засобів



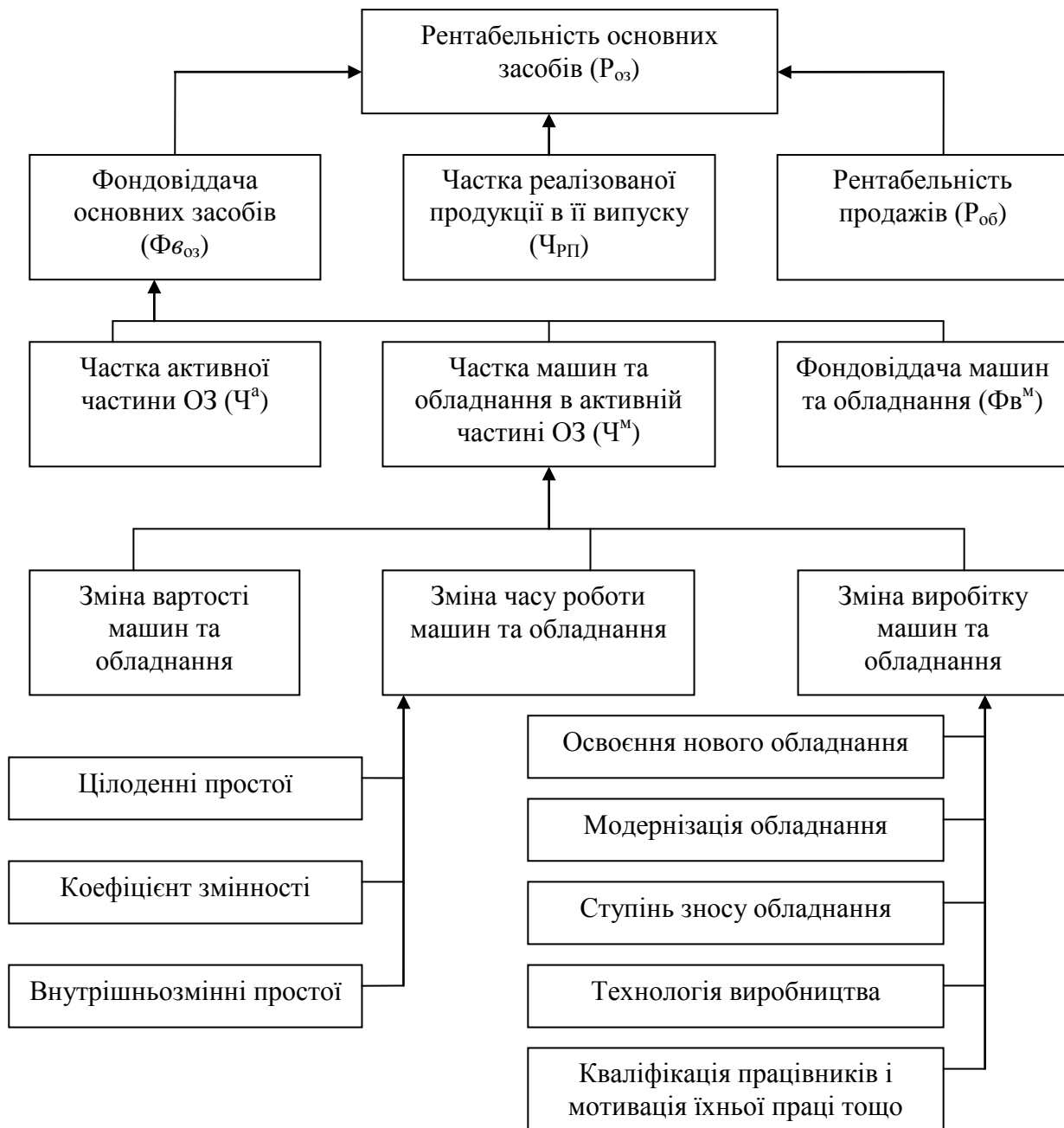
5.3. Структурно-логічна схема методики аналізу основних засобів



5.4. Класифікація основних засобів підприємства



5.5. Структурно-логічна схема факторів, що впливають на віддачу основних засобів



5.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу основних засобів

Мета аналізу ефективного використання основних засобів полягає в одержанні 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.

Задачі економічного аналізу полягають у тому, щоб визначити, наскільки підприємство забезпечено основними засобами, виявити зміни в їх обсязі, складі та структурі. Важливо також оцінити динаміку показників технічного стану і темпів оновлення основних засобів і ступінь використання основних засобів на основі вивчення узагальнювальних показників (віддачі основних засобів та їхньої рентабельності) і чинників, що впливають на них. Далі належить визначити повноту використання виробничого устаткування в часі (екстенсивне використання) і по технічних можностях (інтенсивне використання), установити вплив ефективності використання засобів праці на обсяг реалізації продукції. На заключному етапі необхідно виявити резерви і розробити конкретні заходи щодо подальшого підвищення ефективності використання основних засобів.

Вибір системи показників, що відображають стан і ефективне використання основних виробничих засобів, залежить від особливостей галузі.

Важливу роль у забезпеченні дієвості економічного аналізу основних засобів мають зміст та якість інформаційної бази аналітичних досліджень. Джерела інформації включають:

- первинні документи (Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів (ОЗ-1), Акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих і модернізованих об'єктів основних засобів (ОЗ-2), Акт на списання основних засобів (ОЗ-3), Акт на списання автотранспортних засобів (ОЗ-4), Акт про установку, пуск та демонтаж будівельної машини (ОЗ-5), Інвентарна картка обліку основних засобів (ОЗ-6), Опис інвентарних карток з обліку основних засобів (ОЗ-7), Картка обліку руху основних засобів (ОЗ-8), Інвентарний список основних засобів (за місцем їх знаходження, експлуатації) (ОЗ-9), Розрахунок амортизації основних засобів (ОЗ-14), 15, 16), Акт введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі

нематеріальних активів (НА-1), Інвентарна картка обліку об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (НА-2), акт вибуття (ліквідації) об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (НА-3), Інвентаризаційний опис об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (НА-4));

- дані рахунків бухгалтерського обліку (10 „Основні засоби”, 11 „Необоротні матеріальні активи”, 12 „Нематеріальні активи”, 13 „Знос (амортизація) необоротних активів”, 15 „Капітальні інвестиції”);

- облікові реєстри (Журнал 4, відомість 4.1);

- фінансова звітність (ф. № 1 „Баланс”, ф. № 2 „Звіт про фінансові результати”, ф. № 3 „Звіт про рух грошових коштів”, ф. № 4 „Звіт про власний капітал”, ф. №5 „Примітки до річної фінансової звітності „Інформація за сегментами”) (додаток А1, А2, А3, А4);

- статистична звітність (ф. № 1-П „Звіт про основні показники діяльності підприємства”, ф. № 1-П (термінова) „Терміновий звіт про виробництво промислової продукції (робіт, послуг)”, ф. 11- ОЗ „Звіт про наявність та рух основних засобів, амортизацію (знос)”, ф. № 1-інвестиції „Звіт про інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення)”, ф. № 2-інвестиції „Звіт про капітальні інвестиції”);

- інші джерела (дані проведених інвентаризацій, договір лізингу, план технічного розвитку, паспорт будівлі, патенти і ліцензійні договори, дані попередніх аудиторських перевірок, дані попередніх аналітичних досліджень тощо).

5.2. 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.

Велике аналітичне значення мають 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).

При цьому, від їхнього оптимального поєднання багато в чому залежить віддача основних засобів, їхня рентабельність і фінансовий стан підприємства.

Наявність та динаміку основних засобів можна простежити, склавши за формою 5 таблицю 1.

Як свідчать дані таблиці, на кінець звітнього року вартість основних засобів збільшилася на 5430 тис. грн., або на 4,1 %. Найбільше зростання характерне для будівель, споруд та передавальних пристроїв – на 24 %, що склало 6466 тис. грн. та машин і обладнання – на 1,5 % або 1068 тис. грн. Вартість транспортних засобів зменшилася на 1620 тис. грн., або на 5,3 %.

**Наявність, склад і структура основних засобів
(за залишковою вартістю)**

Групи основних засобів	Звітний рік				Зміна за рік		
	Початок року		Кінець року		тис. грн.	%	% пунктів
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %			
Земельні ділянки	–	–	–	–	–	–	–
Будівлі, споруди та передавальні пристрої	26918	20,4	33384	24,3	6466	24,0	3,9
Машини та обладнання	72706	55,1	73774	53,7	1068	1,5	-1,4
Транспортні засоби	30745	23,3	29125	21,2	-1620	-5,3	-2,1
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	–	–	–	–	–	–	–
Інші основні засоби	1583	1,2	1099	0,8	-484	-30,6	-0,4
Усього основних засобів	131952	100,0	137382	100,0	5430	4,1	–

Переважна частка основних засобів припадає на будівлі, споруди та передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби. Загалом їхня вартість на кінець звітного року становить 99,2% сумарної вартості основних засобів.

За звітний рік відстежується тенденція у зміні структури: питома вага будівель, споруд та передавальних пристроїв збільшилася з 20,4 % до 24,3 %, питома вага машин та обладнання зменшилася з 55,1 % до 53,7 % . Тенденція до зменшення характерна для транспортних засобів: зменшення питомої ваги склало у звітному році – 2,1 процентних пунктів.

При проведенні аналізу динаміки, складу та структури 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).

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

$$\text{Фондоозброєність праці 1 працівника} = \frac{\text{Середньорічна вартість основних виробничих засобів}}{\text{Середньооблікова чисельність працівників}} \quad (5.1)$$

$$\text{Технічна озброєність праці 1 робітника} = \frac{\text{Середньорічна вартість активної частини основних засобів}}{\text{Середньооблікова чисельність робітників}} \quad (5.2)$$

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 (табл.2).

Оцінка забезпечення підприємства основними засобами

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Темп росту, %
1. Середньорічна вартість основних фондів, основного виду діяльності, тис. грн	131952	137382	104,1
2. Середньорічна вартість активних фондів, тис. грн	72706	73774	101,5
3. Середньооблікова чисельність персоналу основної діяльності, чол.	1086	1066	98,2
4. Середньоблікова чисельність робітників, чол.	879	842	95,8
5. Фондоозброєність праці одного працівника, тис. грн	121,5	128,9	106,1
6. Технічна озброєність праці одного робітника, тис. грн	82,7	87,6	105,9

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.

5.3. 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 порівнянно з їх наявністю на початок звітного року.

Серед показників, що характеризують рух основних засобів, виділяють:

- коефіцієнт вводу, 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 вибулих основних засобів протягом звітного періоду до вартості основних засобів на початок звітного періоду;

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

- коефіцієнт заміни – розраховується як співвідношення вартості вибулих 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.

Дані таблиці 3 свідчать, що характерною ознакою руху основних засобів є значне випередження коефіцієнта вводу над вибуттям у цілому по основних засобах і окремих групах: так, коефіцієнт вводу склав 0,0748, а коефіцієнт вибуття 0,0082, відповідно коефіцієнт заміни і розширення 0,102 і 0,898. Така ж тенденція відстежується по машинах і обладнанню та транспортних засобах. По групі «Будівлі, споруди та передавальні пристрої» простежується тільки надходження: коефіцієнт вводу склав 0,0791, а розширення 1. Таким чином, тенденції, що склалася, значною мірою впливають на майбутній стан виробничого потенціалу і конкурентоспроможності продукції підприємства.

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:

$$K_{\text{ЗН}} = \frac{\text{Сума нарахованого зносу основних засобів за весь період їх експлуатації на початок (кінець) року}}{\text{Первісна вартість основних засобів за балансом на початок (кінець) року}} \quad (5.3)$$

Таблиця 3

Аналіз руху основних засобів (за первісною вартістю)

Показники	Усього основних засобів	у тому числі		
		будинки, споруди та передавальні пристрої	машини та обладнання	транспортні засоби
1. Наявність на початок року, тис. грн.	250334	69843	130131	44402
2. Надійшло за рік, тис. грн.	20050	6000	6195	1690
3. Вибуло за рік, тис. грн.	2046	-	1239	701
4. Наявність на кінець року, тис. грн.	268338	75843	135087	45391
5. Коефіцієнт вводу	0,0748	0,0791	0,0459	0,0372
6. Коефіцієнт вибуття	0,0082	-	0,0095	0,0158
7. Коефіцієнт заміни	0,1020	0,0	0,2000	0,4148
8. Коефіцієнт розширення	0,8980	1,0	0,8000	0,5852
9. Коефіцієнт приросту	0,0719	0,0859	0,0381	0,0223

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

Найбільший рівень зношуваності (табл.4) спостерігається у групі „Будівлі, споруди та передавальні пристрої», проте слід зазначити, що протягом

року їхній технічний стан покращився. Про це свідчить зменшення коефіцієнта зносу з 0,6146 до 0,5598. Одночасно, по групі «Машини та обладнання» та «Транспортні засоби» спостерігається протилежна тенденція – погіршення їх технічного стану (відповідне зростання коефіцієнта зносу становило з 0,4413 до 0,4539 та з 0,3076 до 0,3584).

Таблиця 4

Аналіз технічного стану основних засобів

Показники	Усього вартість основних засобів	у тому числі		
		будівлі, споруди та передавальні пристрої	машини та обладнання	транспортні засоби
1. Первісна вартість на початок року, тис. грн	250334	69843	130131	44402
2. Первісна вартість на кінець року, тис. грн	268338	75843	135087	45391
3. Сума зносу, тис. грн				
- на початок	118382	42925	57425	13657
- на кінець	130956	42459	61316	16266
4. Коефіцієнт зносу				
- на початок	0,4729	0,6146	0,4413	0,3076
- на кінець	0,4880	0,5598	0,4539	0,3584
5. Коефіцієнт придатності				
- на початок	0,5271	0,3854	0,5587	0,6924
- на кінець	0,5120	0,4402	0,5461	0,6416

5.4. Аналіз ефективності використання основних засобів

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

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.

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 (табл. 5.5), скориставшись найбільш поширеною моделлю.

$$B = \frac{AF}{OC} \times \frac{P}{AF} \quad (5.4)$$

де В – віддача основних виробничих засобів; АФ – середньорічна вартість активної частини основних засобів (віднесені машини та обладнання); ОС – середньорічна вартість основних виробничих фондів; Р – обсяг реалізації продукції.

Аналіз впливу факторів на зміну віддачі основних засобів

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення (+, -)	у т. ч. за рахунок	
				питомої ваги АЗ	віддачі АЗ
Віддача основних виробничих засобів, грн.	1,49176	1,22183	-0,26896		
Питома вага активних засобів, %	55,1003	53,6999	-1,4004	-0,0379	
Віддача активних засобів, грн.	2,70554	2,27530	-0,43024		-0,23104

Віддача основних виробничих засобів зменшилася у звітному році порівняно з минулим роком на 0,27 грн., у тому числі за рахунок зменшення віддачі активних засобів на 0,23 грн та зменшення питомої ваги активних засобів на 0,4 грн. Для того щоб визначити, як зміниться обсяг виробництва продукції необхідно до розглянутих вище факторів додати ще один – середньорічну вартість основних виробничих засобів (табл. 6).

Обсяг реалізації продукції зменшився на 28851 тис. грн., у тому числі за рахунок зменшення питомої ваги активних засобів та віддачі активних засобів відповідно на 5205 тис. грн. та на 31741 тис. грн. Проте збільшення середньорічної вартості основних виробничих засобів привело до збільшення обсягу реалізації на 8095 тис. грн.

Отже, удосконалення структури основних виробничих засобів та збільшення віддачі активних засобів дозволить збільшити обсяг реалізації відповідно на 5205 тис. грн., та на 31748 тис. грн., що є резервом для підприємства.

Аналіз впливу факторів засобів праці на обсяг реалізації

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення (+, -)	у т. ч. за рахунок		
				середньорічної вартості ОВЗ	питомої ваги АЗ	віддачі АЗ
Обсяг реалізації продукції, тис. грн.	196709	167858	-28851			
Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис. грн	1319521	137382	5430	8095		
Питома вага активних засобів, %	55,10034	53,6999	-1,40044		-5205	
Віддача активних засобів, грн.	2,70554	2,2753	-0,43024			-31741

Показники віддачі і рентабельності 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 при достатньо високих показниках фондовіддачі мають низькі показники рентабельності і навпаки. Усунути цей недолік дає можливість розрахунок інтегральних показників.

Комплексний (інтегральний) показник ефективності використання основних засобів (ФЕ) відображає умовний середній економічний ефект у вигляді виручки від реалізації та прибутку, який припадає на кожну гривню витрат, які вкладені в основні засоби (табл.7). Його визначають шляхом витягнення кореня квадратного з добутку показників фондовіддачі (ФВ) і рентабельності (ФР) за формулою:

$$\text{ФЕ} = \sqrt{\text{ФВ} \times \text{ФР}} \quad (5.5)$$

**Розрахунок узагальнювальних показників
ефективності використання основних засобів**

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення (±)	Темп росту, %
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	196709	167858	-28851	85,3
2. Чистий прибуток, тис. грн	7153	2183	-4970	30,5
3. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн	131952	137382	5430	104,1
4. Віддача основних засобів, грн (1 :3)	1,49	1,22	-0,27	81,9
5. Рентабельність основних засобів, % (2 : 3)	5,42	1,59	-3,83	29,3
6. Інтегральний показник ефективності використання основних засобів, грн ($\sqrt{4x5 / 100}$)	0,28	0,14	-0,14	50,0

Таким чином, за аналізований період віддача основних засобів зменшилася на 0,27 грн або на 18,1%, а рентабельність основних засобів зменшилася на 3,83 процентних пунктів. В цілому значення інтегрального показника дозволяє зробити оцінку економічної ефективності використання основних засобів: у звітному році спостерігається зменшення рівня використання основних засобів на 50 %.

Контрольні запитання

1. Якими джерелами інформації необхідно користуватися при аналізі забезпеченості та використання основних засобів?
2. Як проводиться аналіз динаміки та структури основних засобів?
3. Як пов'язана структура основних засобів з виробничою потужністю?
4. За допомогою яких показників надається характеристика стану та руху основних засобів?

5. Які показники характеризують забезпеченість підприємства основними засобами та як вони розраховуються?
6. Через які показники можна оцінити вплив науково-технічного прогресу на обсяг виробництва?
7. Як розраховується віддача та які чинники впливають на її зміну?
8. Назвіть порядок розрахунку впливу основних засобів на обсяг реалізації продукції.
9. Які особливості виявлення резервів росту обсягу реалізації продукції по лінії основних засобів в умовах перевиконання чи недовиконання плану?
10. Які етапи застосовуються в загальній методиці аналізу основних засобів?
11. Які основні завдання треба вирішити при проведенні аналізу основних засобів?
12. Навести основні факторні моделі віддачі основних засобів.
13. Які прийоми використовуються у факторному аналізі віддачі основних засобів?

Тестові завдання

1. Ступінь зносу основних засобів характеризують:
 - а) коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності;
 - б) фондоозброєність та технічна озброєність праці;
 - в) віддача активних засобів.
2. Ефективність використання основних засобів?
 - а) коефіцієнт придатності;
 - б) коефіцієнт вибуття;
 - в) віддача;
 - г) коефіцієнт зносу.
3. До екстенсивного чинника належить:
 - а) віддача;
 - б) питома вага активних засобів;
 - в) середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності.

4. Для аналізу використання основних засобів слід використовувати:

- а) форми № 11-ОФ, 2, первісні документи;
- б) форми №11-ОФ; №5; №1;
- в) матеріали відділу труда та заробітної плати, форму 2-ПВ;

5. Залежність між обсягами виробництва і реалізації продукції та ефективністю використання основних засобів характеризує:

- а) умовний зв'язок;
- б) детермінований зв'язок ;
- в) стохастичний зв'язок;
- г) обернено-пропорційний зв'язок .

6. На віддачу основних засобів основного виду діяльності впливає:

- а) коефіцієнт змінності роботи обладнання;
- б) питома вага активних засобів;
- в) коефіцієнт оновлення основних засобів;
- г) віддача активних засобів.

7. Як відношення суми нарахованого зносу до первісної вартості основних засобів обчислюється:

- а) коефіцієнт оновлення;
- б) коефіцієнт реальної вартості;
- в) коефіцієнт придатності;
- г) коефіцієнт зносу.

6. АНАЛІЗ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Ключові терміни та поняття

Структурно-логічні схеми

- 6.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу матеріальних ресурсів.
- 6.2. Аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами.
- 6.3. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів.
- 6.4. Аналіз впливу факторів предметів праці на зміну обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства.

Контрольні запитання

Тестові завдання

Ключові терміни та поняття

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.

Норма – це завдання, яке фіксує гранично допустимі витрати конкретного матеріального ресурсу на виробництво одиниці продукції або виконання одиниці роботи.

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.

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.

Коефіцієнт асортиментності визначають відношенням суми, зарахованої на виконання завдання з асортименту (фактичне надходження в межах потреби підприємства), до потреби по завданню.

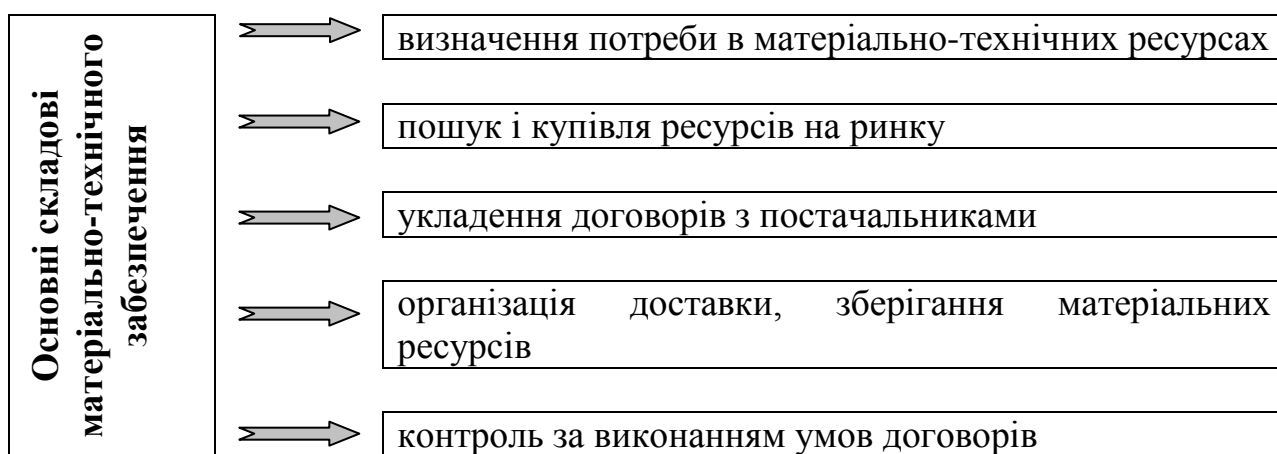
Матеріаловіддача – визначається відношенням вартості продукції (робіт, послуг) до суми матеріальних витрат. Цей показник характеризує віддачу матеріалів, а саме – вихід продукції (робіт, послуг) з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів (сировини, палива, електроенергії).

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).

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.

Структурно-логічні схеми

6.1. Основні складові матеріально-технічного забезпечення



6.2. Етапи оцінки матеріально-технічного постачання



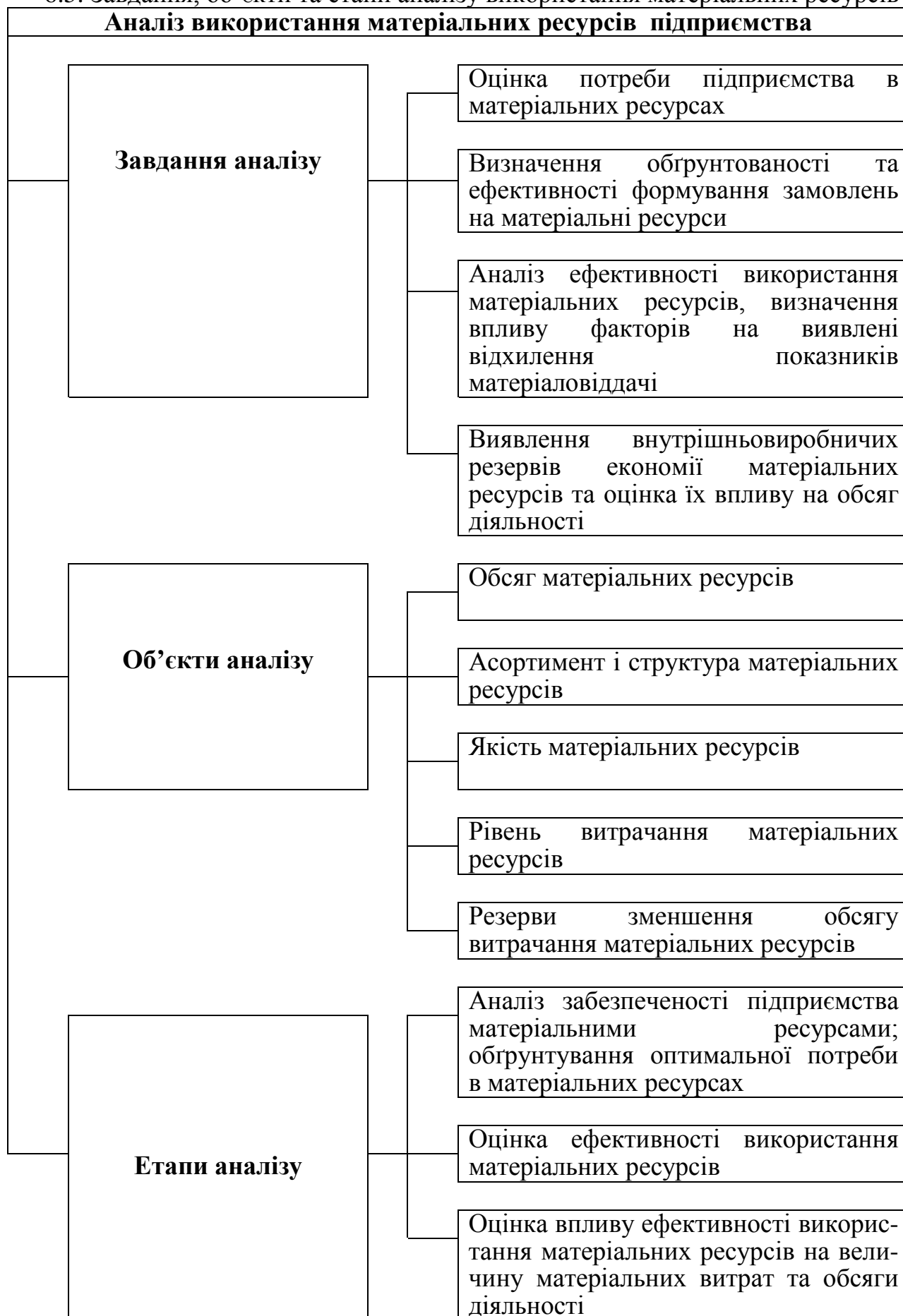
6.3. Порядок розрахунку потреби в матеріальних ресурсах



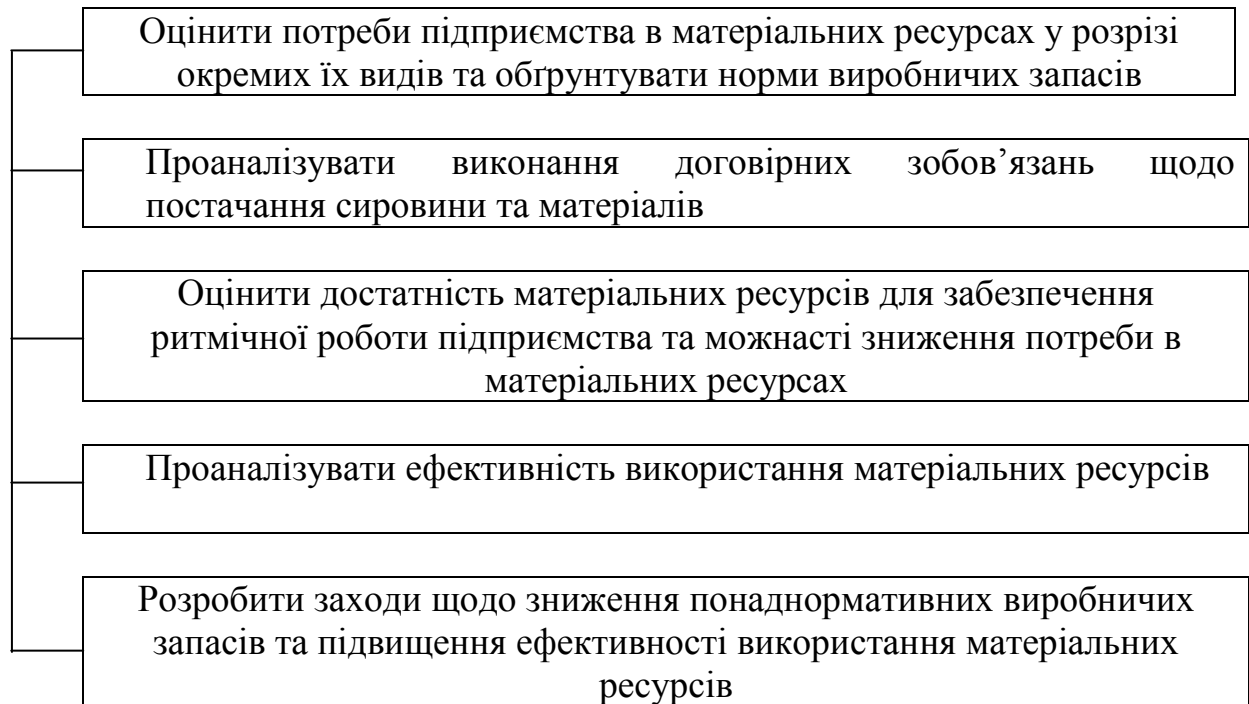
6.4. Шляхи забезпечення матеріальними ресурсами



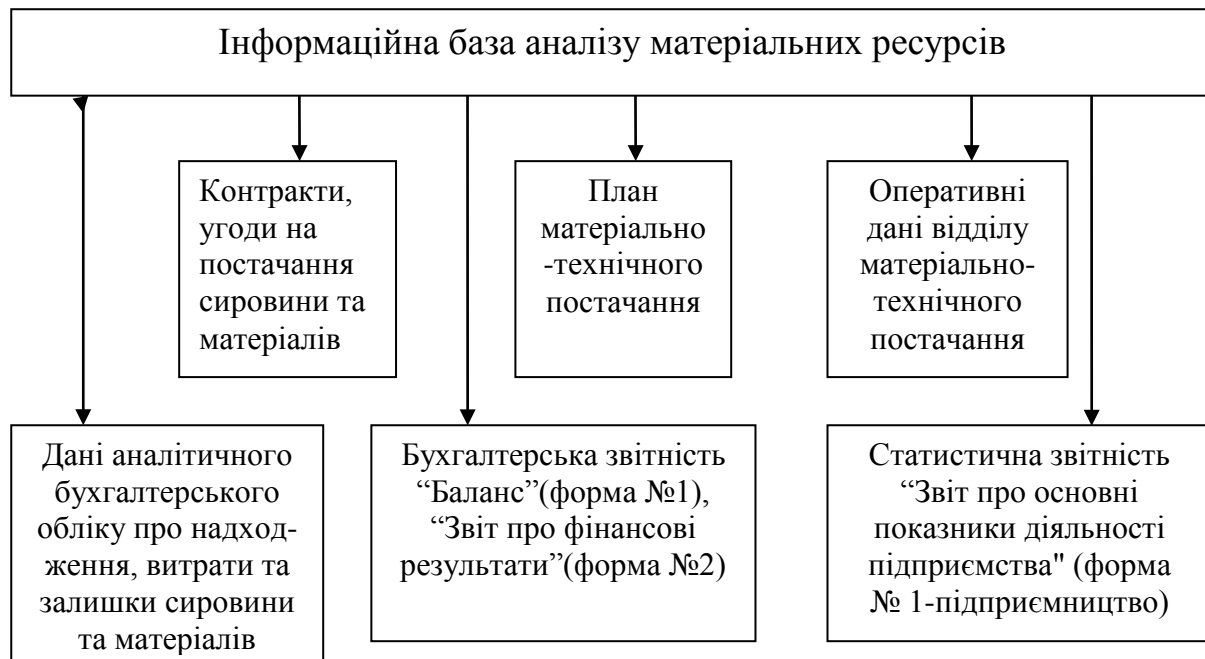
6.5. Завдання, об'єкти та етапи аналізу використання матеріальних ресурсів



6.6. Структурно-логічна схема методики аналізу матеріальних ресурсів



6.7. Джерела інформаційної бази аналізу матеріальних ресурсів



6.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу

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.

На матеріальні витрати припадає 50-80% собівартості продукції, тому вони визначають конкурентоспроможність продукції підприємства. Пошук резервів зменшення матеріальних витрат є однією з проблем, що вирішується комплексом управлінських рішень, втіленням заходів, які зменшують матеріальні витрати на одиницю продукції, робіт, послуг.

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.

Екстенсивний спосіб забезпечення потреби в матеріальних ресурсах передбачає купівлю або виготовлення більшої кількості матеріалів, що веде до зростання матеріальних витрат на одиницю продукції.

Інтенсивний спосіб забезпечення потреби в матеріальних ресурсах передбачає більш економне використання матеріалів у процесі виробництва, що забезпечує скорочення матеріальних витрат на одиницю продукції та зменшення собівартості продукції.

Завдання аналізу наведено у структурно-логічній схемі методики аналізу матеріальних ресурсів (структурно-логічна схема 6.6).

6.2. Аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами

Зростання обсягів виробництва продукції та покращення її якості значною мірою залежить від забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами та ефективності їх використання.

Своєчасне надходження та ефективне використання матеріальних ресурсів забезпечує ритмічну роботу підприємства, виконання бізнес-плану та збільшення прибутку. Необґрунтований надлишок матеріальних ресурсів може призвести до уповільнення оборотності запасів, що вплине на погіршення фінансового стану підприємства.

Забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами залежить від договірних відносин з постачальниками. Визначають планову потребу в матеріальних ресурсах на основі норм витрат матеріалів для кожного виду продукції з урахуванням плану випуску продукції. Процес планування потреби в матеріальних ресурсах здійснюється в такій послідовності (рис. 6.1).

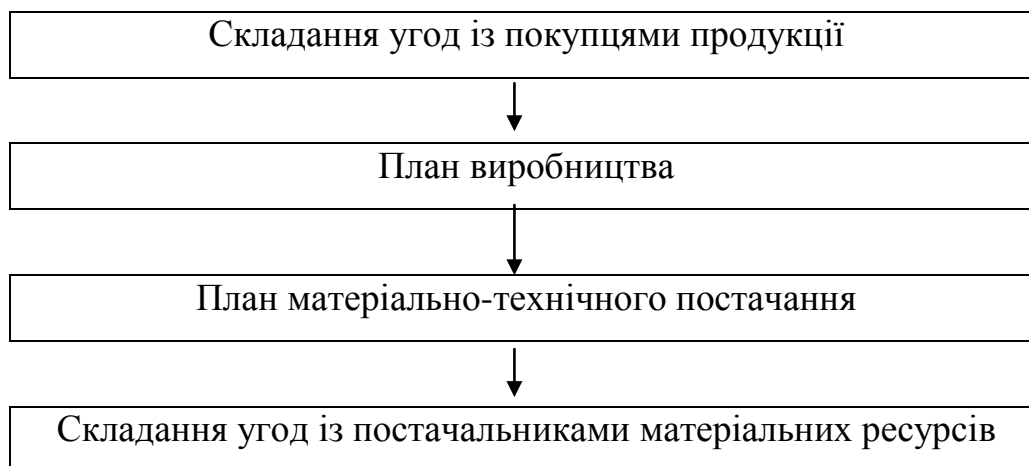


Рис. 6.1. Процес планування потреби в матеріальних ресурсах

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 можності 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.

Аналіз забезпеченості підприємства окремими видами матеріальних ресурсів (табл. 1.) свідчить про нестачу матеріалу виду Р-3 (на 140 кг), що може призвести до порушення ритмічності виробництва або вплинути на якість продукції. Установлено, що має місце надлишок матеріалів видів Р-1 (на 15 тис.шт.) та Р-2 (на 1150 кг), який може призвести до додаткових витрат на утримання матеріальних запасів або до їх псування. Необхідно встановити причини недопостачання матеріалу виду Р-3, а також розробити заходи щодо оптимізації запасів матеріалів видів Р-1 та Р-2.

Таблиця 1

Аналіз забезпеченості потреби підприємства в матеріальних ресурсах

№ з/п	Вид матеріалу	Од. вимі-ру	Планова потреба	Інтервал постачання (дні)	Фактично надійшло	Добова потреба	Забезпеченість (у днях)	Забезпеченість (у нат. вим.)
1	2	3	4	5	6	7=4:5	8=6:7	9=6-4
1	Р-1	тис.шт.	40	5	55	8	6,9	+15
2	Р-2	Кг	600	4	1750	150	11,7	+1150
3	Р-3	Кг	920	10	780	92	8,5	-140

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.

Основні напрямки скорочення виробничих запасів – це 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.

При аналізі матеріальних ресурсів 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 .

В умовах ринкової економіки 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.

Значно впливає на обсяг продукції якість використаних матеріальних ресурсів. Зміна якості визначає вихід продукції. Зниження якості спожитих матеріальних ресурсів призводить до поламки 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 здійснюється вибірковою перевіркою, за результатами якої складаються акти прийняття матеріалів, що не відповідають вимогам, і це є основою для висування претензій постачальникам. Розробляють заходи для одержання матеріалів потрібної якості.

6.3. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів

Для виміру ефективності використання матеріальних ресурсів використовують систему показників (табл. 2).

Таблиця 2

Система показників для виміру ефективності використання матеріальних ресурсів

№ з/п	Показники	Алгоритм розрахунку	Економічний зміст
А	1	2	3
Узагальнювальні показники			
1.	Прибуток на 1 грн. матеріальних витрат	Визначається відношенням прибутку від реалізації продукції до суми матеріальних витрат	Характеризує ефективність використання матеріальних витрат за прибутком
2.	Матеріаловіддача	Визначається відношенням вартості товарної (реалізованої) продукції до суми матеріальних витрат	Характеризує віддачу матеріальних витрат – вартість виробленої або реалізованої продукції з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів
3.	Матеріаломісткість	Визначається відношенням суми матеріальних витрат до вартості товарної (реалізованої) продукції	Характеризує рівень матеріальних витрат, що припадає на 1 гривню виробленої або реалізованої продукції
4.	Коефіцієнт співвідношення темпів зростання виробленої (реалізованої) продукції і матеріальних витрат	Визначається відношенням індексу товарної (реалізованої) продукції до індексу матеріальних витрат	Характеризує динаміку матеріаловіддачі
5.	Питома вага матеріальних витрат в операційних витратах	Визначається відношенням вартості матеріальних витрат до операційних витрат	Характеризує структуру операційних витрат
Часткові показники			
6.	Паливомісткість	Визначається відношенням вартості вживаного палива до вартості товарної (реалізованої) продукції	Характеризує рівень витрат на паливо, що припадає на 1 гривню виробленої або реалізованої продукції
7.	Енергомісткість	Визначається відношенням спожитої енергії до вартості товарної (реалізованої) продукції	Характеризує рівень витрат на електроенергію, що припадає на 1 гривню виробленої або реалізованої продукції
8.	Металомісткість	Визначається відношенням суми спожитого металу до вартості товарної (реалізованої) продукції	Характеризує рівень витрат на метал, що припадає на 1 гривню виробленої або реалізованої продукції

Проаналізуємо динаміку рівня використання матеріальних ресурсів підприємства в табл. 3.

Таблиця 3

Аналіз динаміки показників ефективності використання матеріальних ресурсів

№ з\п	Показники	Од. виміру	Попередній рік	Звітний рік	Зміна (+,-)
1.	Прибуток на 1 грн. матеріальних витрат	грн.	0,303	0,112	-0,191
2.	Матеріаловіддача	грн.	5,347 (5,213)	5,051 (4,560)	-0,296 (-0,653)
3.	Матеріаломісткість	грн.	0,187 (0,192)	0,198 (0,219)	+0,011 (+0,027)
4.	Коефіцієнт співвідношення темпів зростання виробленої (реалізованої) продукції і матеріальних витрат	-	-	0,945 (0,874)	-
5.	Питома вага матеріальних витрат в операційних витратах	%	31,6	31,5	-0,1

Як свідчать розрахунки, спостерігається негативна тенденція у зміні показників. Так, прибуток на 1 грн. матеріальних витрат зменшився на 0,191 грн. і склав у звітному році 0,112 грн. Матеріаловіддача дорівнює 5,051 грн. у звітному році, тобто погіршилася на 0,296 грн., відповідно зросла матеріаломісткість на 0,011 грн. і дорівнює у звітному році 0,198 грн. Визначена негативна динаміка потребує вивчення впливу факторів на зміну матеріальних витрат (норми використаних матеріалів та ціни матеріалів).

Методику вищезазначеного факторного аналізу наведено в розділі 7.

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

Оцінити вплив факторів можна з різним ступенем деталізації. Факторами першого рівня є зміна вартості матеріальних витрат та матеріаловіддачі (матеріаломісткості). Зростання матеріальних витрат приводить до збільшення

випуску продукції, підвищення матеріаловіддачі (зниження матеріаломісткості), також приводить до збільшення випуску продукції і навпаки.

Використовують таку факторну модель аналізу:

$$\text{Товарна продукція (Реалізована продукція)} = \text{Матеріальні витрати} \times \text{Матеріаловіддача}$$

Для розрахунку впливу факторів можна застосовувати прийом ланцюгових підстановок (повний або скорочений), індексний, інтегральний.

Проведемо розрахунки скороченим прийомом абсолютних різниць.

1). Вплив зміни абсолютної суми витрат:

$$\Delta \text{ТП}_{\text{МВ}} = (\text{МВ}_{\text{звіт.}} - \text{МВ}_{\text{поперед.}}) \times \text{МВ}_{\text{ід. поперед.}}$$

$$\Delta \text{ТП}_{\text{МВ}} = (36811 - 37731) \times 5,3466 = -4918,87 \text{ тис. грн.}$$

2). Вплив зміни матеріаловіддачі:

$$\Delta \text{ТП}_{\text{МВід}} = (\text{МВ}_{\text{ід. звіт.}} - \text{МВ}_{\text{ід. поперед.}}) \times \text{МВ}_{\text{звіт.}}$$

$$\Delta \text{ТП}_{\text{МВід}} = (5,0505 - 5,3466) \times 36811 = -10899,74 \text{ тис. грн.}$$

Баланс впливу факторів:

$$185914 - 201732 = -15818 \text{ тис. грн.}$$

$$-4918,87 + (-10899,74) = -15818,61 \text{ тис. грн.}$$

Результати факторного аналізу свідчать про негативний вплив зниження матеріаловіддачі на товарну продукцію (недоотримано продукції на суму 10899,74 тис. грн). Екстенсивний фактор (зменшення використаних матеріальних ресурсів) також показав негативну тенденцію - недоотримано товарної продукції на суму 4918,87 тис. грн. До резерву відносимо суму товарної продукції, що недоотримано за інтенсивним фактором - 10899,74 тис. грн. Його можна реалізувати шляхом розробки ефективних заходів, що підвищують матеріаловіддачу, зокрема підвищення технічного рівня виробництва за рахунок упровадження нових виробничих технологій, механізації та автоматизації виробничих процесів, зміни конструкцій та технологічних характеристик виробів, покращення організації та

обслуговування виробництва, покращення матеріально-технічного постачання та ін.

Контрольні питання

1. Які основні завдання аналізу матеріально-технічного забезпечення та використання матеріальних ресурсів на підприємстві?
2. Які причини можуть призвести до утворення понадпланових (понаднормативних) запасів залишків товарно-матеріальних цінностей на підприємстві?
3. За якими основними напрямками здійснюється аналіз якості матеріально-технічного забезпечення на підприємстві?
4. Які існують види оцінки потреби в матеріальних ресурсах?
5. Як оцінити рівень забезпеченості виробництва (у днях) для окремих видів матеріальних ресурсів?
6. Назвіть показники, що застосовуються при аналізі ефективності використання матеріальних ресурсів у виробництві.
7. Яка факторна модель дозволяє оцінити вплив вартості матеріальних ресурсів на обсяг виробництва продукції?
8. Які причини можуть призвести до понаднормативних витрат матеріалів на підприємстві?
9. За якою методикою оцінюють вплив матеріаловіддачі на зміну обсягу випуску (реалізації) продукції?
10. Назвіть основні групи факторів, що є носіями резервів економії матеріальних ресурсів.
11. Наведіть приклади заходів, за допомогою яких на підприємстві можна підвищити ефективність використання матеріальних ресурсів.

Тестові завдання

1. Матеріаломісткість продукції визначають як відношення:
 - а) обсягу виробленої (реалізованої) продукції до суми матеріальних витрат;
 - б) суми витрат сировини до суми матеріальних витрат;

- в) загальної суми матеріальних витрат до вартості виробленої (реалізованої) продукції;
- г) витрат матеріалів до собівартості виробленої продукції.

2. Матеріаловіддачу визначають як відношення:

- а) витрат матеріалів та сировини до обсягу виробленої продукції;
- б) обсягу виробленої (реалізованої) продукції до суми матеріальних витрат;
- в) загальної суми матеріальних витрат до вартості виробленої (реалізованої) продукції;
- г) обсягу виробленої продукції до суми витрат сировини.

3. Ефективність використання матеріальних ресурсів характеризується:

- а) визначенням норм виробничих запасів;
- б) витрачанням матеріалів на виготовлення окремих виробів;
- в) зростанням матеріаловіддачі;
- г) збільшенням матеріаломісткості продукції.

4. Причини створення понаднормативних запасів матеріальних ресурсів на підприємстві є:

- а) некомплектність поставок, зміни плану виробництва, невиконання графіків постачання сировини і матеріалів;
- б) погіршення якості виробленої продукції, збільшення матеріаломісткості продукції;
- в) зростання транспортно-заготівельних витрат, інфляція, відсутність складських приміщень;
- г) недотримання технології виробництва продукції, недоліки розрахунку нормативу запасів; збитковість виробництва.

5. Якщо вартість витрачених матеріальних ресурсів за період зросла на 2,4%, а вартість продукції зросла на 3,5 %, то частка екстенсивного фактора у прирості продукції складає:

- а) 68,6 %;
- б) 62,4%;
- в) 58,3%;
- г) 6,8%.

6. Якщо матеріаловіддача за період зросла на 5,4%, а вартість продукції зросла на 6,5 %, то частка інтенсивного фактора у прирості продукції складає:

- а) 88,6 %;

- б) 69,4%;
- в) 78,3%;
- г) 83,1%.

7. Оцінка виконання плану з асортименту матеріалів здійснюється:

- а) зарахуванням фактичної кількості матеріалів, що надійшли в межах планової потреби, передбаченої договором;
- б) відношенням фактичної кількості матеріалів до планової;
- в) зарахуванням фактичної кількості матеріалів, що надійшли;
- г) відношенням планової кількості матеріалів до фактичної.

8. Зростання обсягу виробленої (реалізованої) продукції забезпечується:

- а) збільшенням матеріаломісткості продукції;
- б) збільшенням матеріальних витрат, зменшенням матеріаловіддачі;
- в) зростанням матеріаловіддачі;
- г) структурними зрушеннями виробництва (реалізації) продукції.

9. Наслідками незабезпеченості виробництва матеріалами є:

- а) порушення ритмічності виробництва продукції;
- б) збільшення транспортних витрат;
- в) економія витрат на оплату праці;
- г) зростання витрат на зберігання матеріалів.

10. До факторної моделі виробленої (реалізованої) продукції за лінією предметів праці належать фактори:

- а) матеріаломісткість (матеріаловіддача), матеріальні витрати;
- б) забезпеченість матеріалами в днях, матеріальні витрати;
- в) матеріаломісткість продукції, собівартість продукції;
- г) матеріаловіддача, прибуток від реалізації продукції.

7. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Ключові терміни та поняття

Структурно-логічні схеми

- 7.1. Завдання та інформаційна база аналізу.
- 7.2. Аналіз витрат діяльності підприємства.
- 7.3. Аналіз операційних витрат діяльності.
 - 7.3.1. Аналіз витрат на 1 гривню продукції.
 - 7.3.2. Аналіз витрат за економічними елементами.
 - 7.3.3. Аналіз операційних витрат діяльності за статтями калькуляції.
 - 7.3.4. Аналіз прямих матеріальних витрат.
 - 7.3.5. Аналіз прямих витрат на оплату праці.
 - 7.3.6. Аналіз непрямих витрат.
- 7.4. Визначення шляхів оптимізації операційних витрат.

Контрольні запитання

Тестові завдання

Ключові терміни та поняття

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.

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.

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.

Операційні витрати є основним видом витрат підприємства, безпосередньо пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг).

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.

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.

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.

Метод аналізу собівартості за калькуляційними статтями – це порівняння фактичних витрат з плановими за кожною статтею, визначення суми економії чи перевитрат.

Прямі витрати – це витрати, які безпосередньо пов'язані з процесом виробництва або реалізації певного виду продукції та які прямо відносять до собівартості виробленої продукції.

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.

Відносний рівень витрат визначають шляхом віднесення витрат будь-якого функціонуючого підрозділу до відповідних показників конкурентів.

Поточні резерви зниження собівартості включають усі види непродуктивних витрат (явні і приховані), також перевитрати ресурсів і надмірні витрати горошових коштів, виявлені в ході аналізу.

Перспективні резерви – це збільшення обсягів виробництва продукції за рахунок зменшення її собівартості, впровадження досягнень науково-технічного прогресу та спеціалізації, кооперування й комбінування виробництва.

Структурно-логічні схеми

Схема 7.1. Принципи відповідності доходів та витрат

<i>Принцип</i>	<i>Приклад</i>
Витрати визнаються витратами в той момент, коли відбувається визнання доходу, для якого вони були здійснені	Витрати понесені підприємством на виготовлення продукції, визнаються витратами періоду в момент визнання виручки від реалізації цієї продукції
Якщо певні витрати були понесені, але їх неможна пов'язати з доходом певного періоду, то такі витрати визнаються витратами того періоду, у якому вони були здійснені	Адміністративні витрати, витрати на збут
Якщо актив забезпечує одержання економічних вигід протягом кількох звітних періодів, то витрати систематично розподіляються між відповідними періодами	Витрати на придбання основних засобів визнаються на періодичній основі у вигляді амортизації

Схема 7.2.Класифікація видів витрат за критеріями та ознаками

Критерій	Ознаки класифікації	Види витрат
1	2	3
Організаційно-управлінський	За центрами відповідальності	Витрати виробництва, цеху, технологічного переділу
	За місцем виникнення	Витрати виробництва, цеху, підрозділу, служби
	За доцільністю витрачання	Продуктивні, непродуктивні
	За рівнем контрольованості	Контрольовані, неконтрольовані
	Залежно від прийняття рішення	Релевантні, нерелевантні
	За терміном генерування прибутку	Спрямовані на розвиток підприємства, пов'язані з поточною виробничо-господарською діяльністю підприємства
	За видами діяльності	Витрати виробничої, невиробничої, промислової, непромислової діяльності, а також основне і допоміжне виробництво, матеріально-технічне забезпечення, розроблення нових технологій, маркетинг, управління
	За спрямуванням для забезпечення цілей бюджетування	Витрати на мотивування, соціальний розвиток, інновації, маркетингові дослідження та комунікації, амортизаційні відрахування, фіскальні та інші витрати на забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності
	За сферами діяльності підприємства	Операційні, інвестиційні, фінансові
	За можливістю (ступенем) охоплення планом	Плановані, неплановані
Обліково-аналітичний	За порядком віднесення витрат на період генерування прибутку	Витрати на продукт, витрати на період
	За відношенням до діючих норм	Нормовані і ненормовані або по нормах, відхиленням від норм, змінами норм
	За порядком обчислення (складом)	Фактичні, планові (бюджетні) або прогнозовані, нормативні
	За відношенням до звітного періоду	Витрати поточного, минулого і майбутнього періодів
	За призначенням	Технологічні, організаційні
	За економічним змістом (елементами витрат)	Матеріальні витрати Витрати на оплату праці Відрахування на соціальні заходи Амортизація Інші витрати
За цільовим призначенням (статтями калькуляції)	Прямі виробничі витрати Витрати на утримання та експлуатацію машин Загальновиробничі витрати Адміністративні витрати Витрати на збут	
За способом перенесення вартості на собівартість продукції	Прямі, непрямі	

1	2	3
	За відношенням до технологічного процесу	Основні, накладні
	За відношенням до собівартості продукції	Ті, що включаються, і ті, що не включаються до собівартості продукції
Фінансово-економічний	За відношенням до готового продукту	Витрати на незавершене виробництво, витрати на готовий продукт
	За складом	Прості (одноелементні), комплексні
	За видами продукції	Витрати на вироби, типові представники виробів, групи однорідних виробів, одноразові замовлення, валову, товарну, реалізовану продукцію
	За відношенням до обсягу виробництва	Змінні, постійні, змішані
	За відношенням до форм праці	Витрати живої та уречевленої праці
	За відношенням до форм вартості	Трудові, матеріальні, грошові
Маркетинговий	За споживанням ресурсів	Вхідні, спожиті
	За порядком обчислення	Середні, граничні
	Залежно від функціональних видів діяльності, з якими пов'язані витрати	Виробничі, невиробничі (загальнофірмові)
	Залежно від можності простежити витрати до конкретного товару	Прямі, непрямі
	Залежно від ступеня усереднення витрат	Повні витрати Витрати, які входять до середньої собівартості
	Залежно від динаміки, яка відповідає функціональним змінам	Змінні, постійні (фіксовані), валові, змішані
	За періодичністю виникнення (вкладень) або за календарним періодом	Поточні, одноразові, довгострокові
Інвестиційний	За терміном обчислення	Капітальні, поточні



Схема 7.3. Основні етапи економічного аналізу витрат підприємства

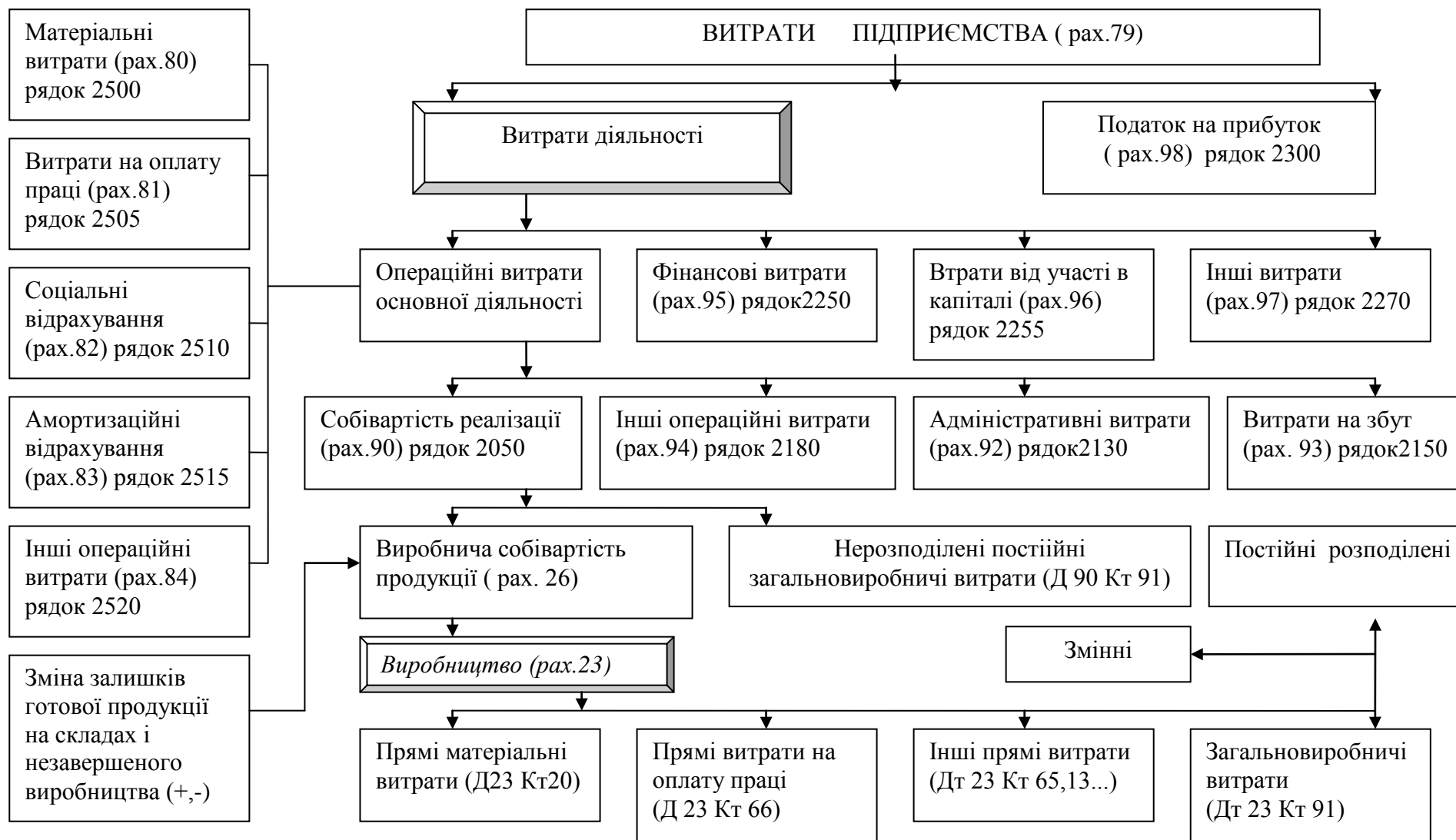


Схема 7.4. Взаємозв'язок обліку витрат з фінансовою звітністю

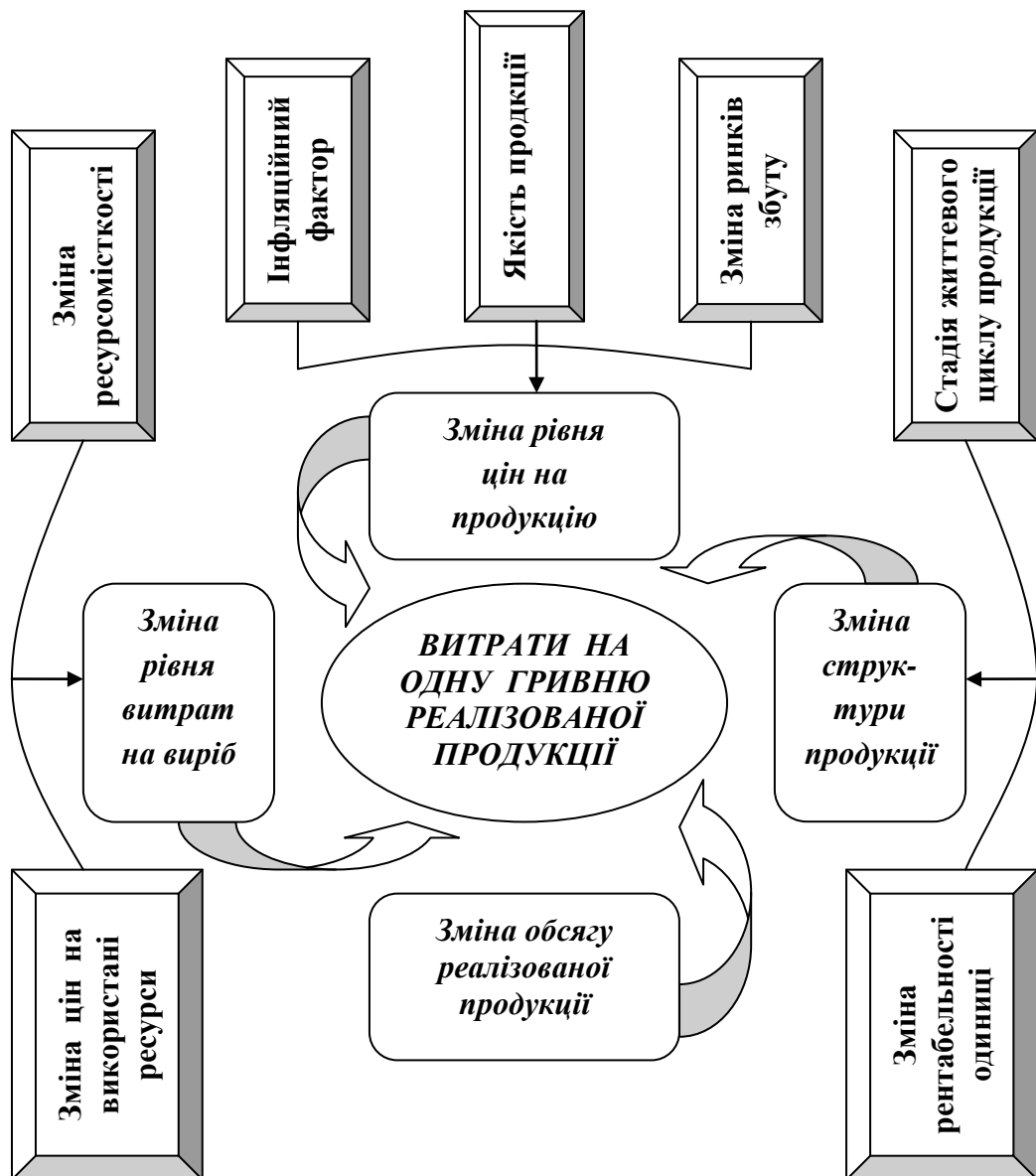


Схема 7.5. Факторний аналіз витрат на одну гривню вартості продукції

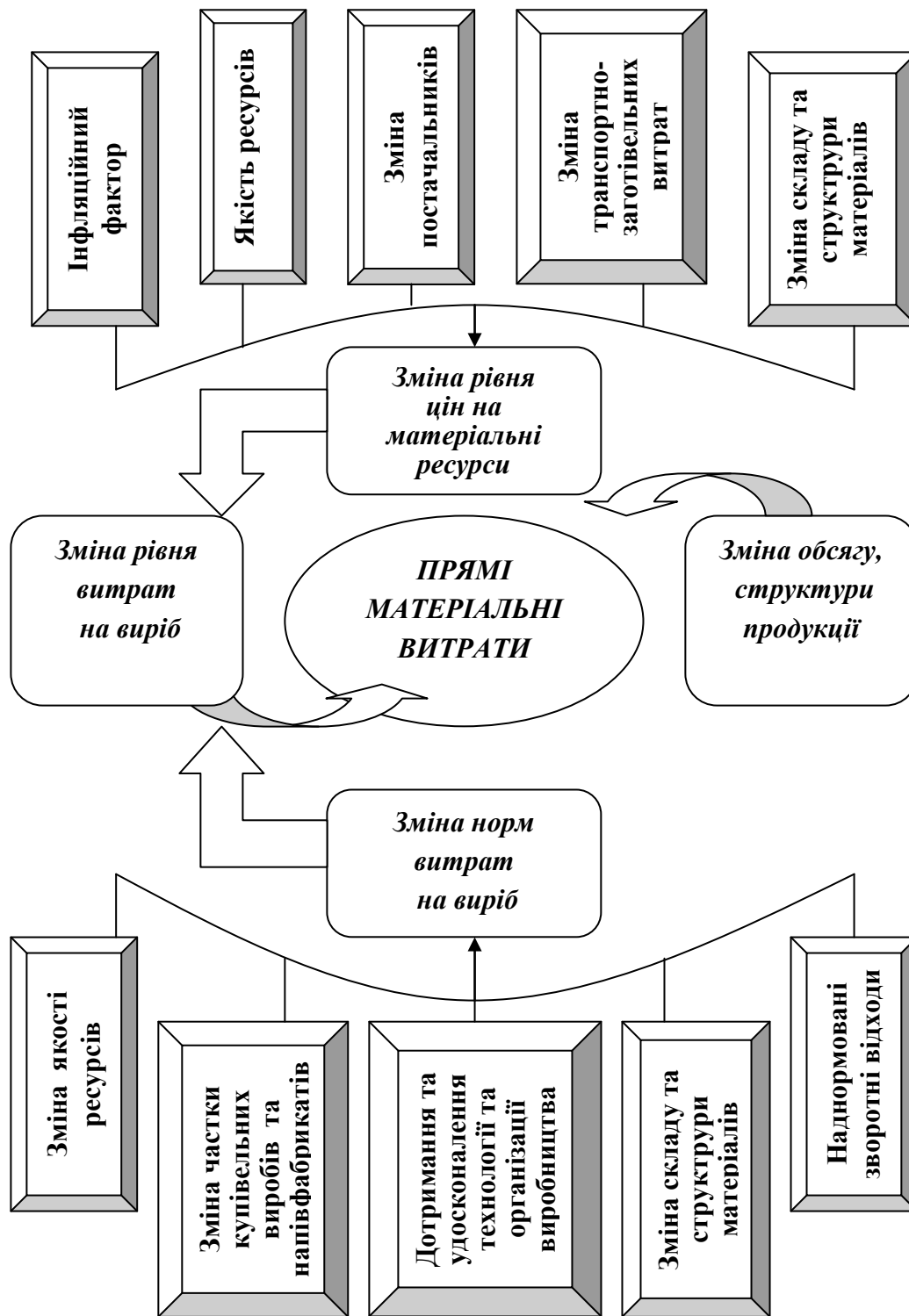


Схема 7.6. Факторний аналіз прямих матеріальних витрат

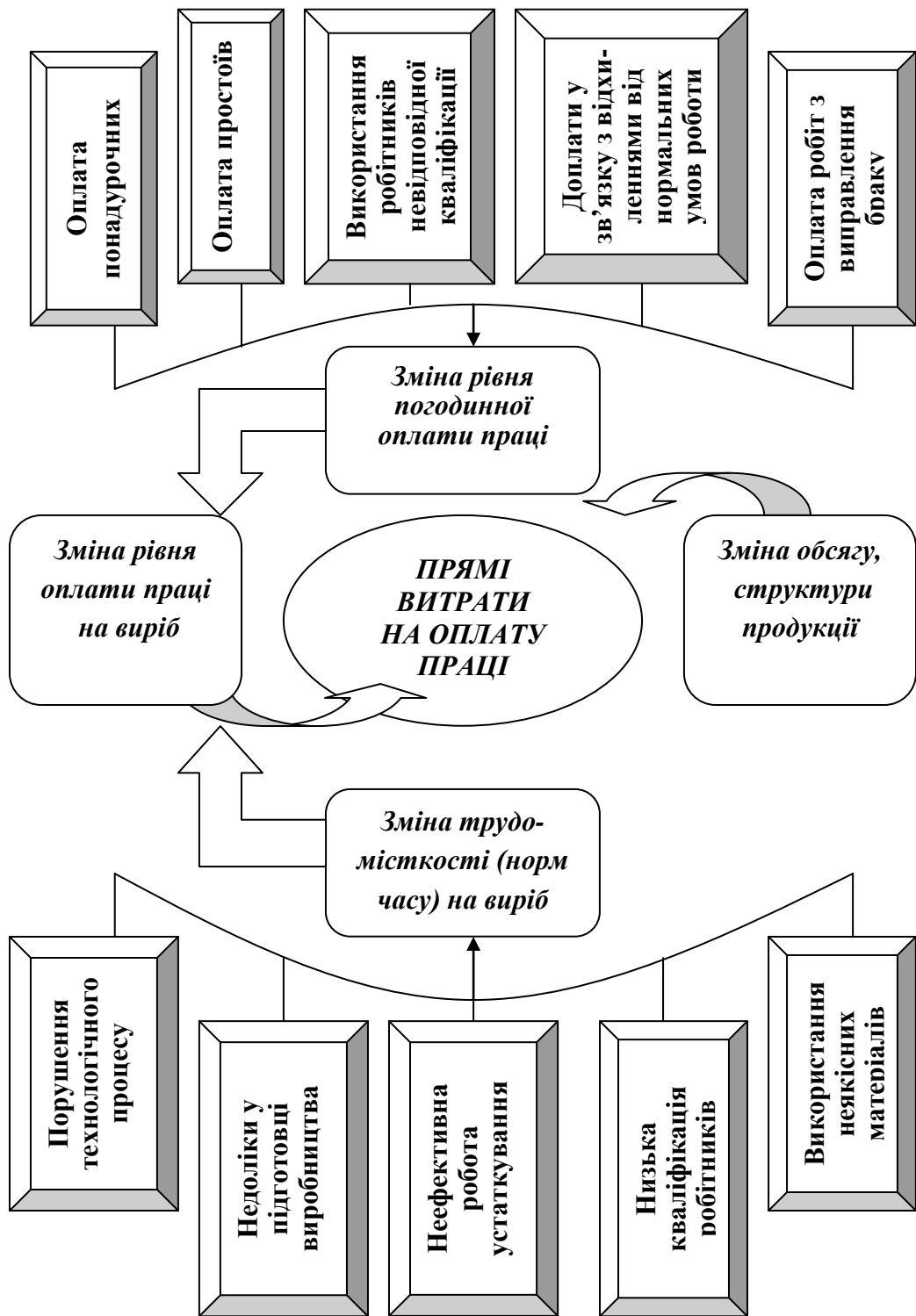


Схема.7.7. Факторний аналіз прямих витрат на оплату праці

7.1. Завдання та інформаційна база аналізу

Діяльність будь-якого підприємства, у першу чергу промислового, зумовлює споживання різноманітних ресурсів та елементів виробництва. Процес виробництва - це процес поєднання живої праці із засобами виробництва. Оскільки цей процес відбувається безперервно, то включає в себе безперервні затрати праці, засоби і предмети праці.

Згідно з П(С)БО 16, витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу між власниками). Таке трактування відповідає вимогам міжнародних стандартів та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи і витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності регламентуються: НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»; П(С)БО 15 «Дохід»; П(С)БО 16 «Витрати» .

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» фінансова звітність підприємства формується з дотриманням певних принципів, якими слід керуватися при вимірюванні, оцінці та реєстрації господарських операцій і при відображенні їх результатів у фінансовій звітності. Найбільш важливими принципами, яких повинні дотримуватися підприємства, для обліку доходів та витрат є:

- нарахування;
- відповідності доходів та витрат.

Відповідно до принципу нарахування, доходи та витрати відображаються в обліку та звітності тоді, коли вони виникають, незалежно від часу надходження і сплати грошових коштів. Фінансові звіти, складені з дотриманням цього принципу, надають користувачам інформацію не тільки про операції, що вже відбулися (тобто були отримані або виплачені грошові кошти),

але й про зобов'язання виплатити грошові кошти в майбутньому або про грошові кошти, які очікується отримати в майбутньому (схема 7.1).

Детальна оцінка ефективності використання виробничих ресурсів припускає необхідність рішення таких питань.

1. Класифікація витрат по їхній економічній ролі в процесі виробництва, складу, способу включення в собівартість, стосовно обсягу виробництва й інших ознак.
2. Установлення взаємозв'язку між ефективністю витрат кожного з ресурсів, використовуваних при виготовленні продукції, й зміною величини цих витрат під впливом техніко-економічних факторів.
3. Обґрунтування системи показників, що відображають ефективність витрат виробничих ресурсів на виготовлення продукції й одержання прибутку.
4. Побудова схем взаємозв'язку між узагальнюючими показниками собівартості й частковими показниками, що відображають ефективність витрат окремих видів ресурсів, використаних на виготовлення продукції.

Розуміння різноманітної природи затрат і вміння їх правильно класифікувати є важливою передумовою планування, обліку, калькулювання та організації управління витратами.

Відповідно до чинної нормативно-правової бази підприємство збирає та класифікує за різними напрямками інформацію щодо витрат для прийняття рішень, контролю та регулювання. Необхідність постійного вдосконалення збору та класифікації інформації щодо витрат з метою управління ними потребує побудови спеціальної системи внутрішньогосподарського (управлінського обліку). Класифікація витрат на кожному конкретному підприємстві залежить від особливостей організації виробництва. На даний час це актуальне питання, оскільки збільшується кількість підприємств, які переходять до застосування сучасних засобів управління діяльністю.

Класифікація витрат – це поділ витрат на класи на основі певних загальних ознак об'єктів. При цьому, чим більше виділено ознак класифікації,

тим вищий ступінь пізнання об'єктів. Класифікація потрібна для: управління витратами, визначення структури загальних витрат, калькулювання собівартості продукції, отримання своєчасної і точної інформації про витрати з необхідним для управління рівнем деталізації, визначення витрат за структурними підрозділами підприємства і звітними періодами, виявлення певних співвідношень між окремими видами витрат та визначення ступеня їхнього впливу на собівартість та рентабельність продукції, установлення та зниження непродуктивних витрат, аналізу витрат та пошуку резервів їх зниження. З метою задоволення потреб різних груп споживачів ознак класифікації має бути стільки, щоб можна було за їх допомогою отримати найбільш повну інформацію.

Класифікація витрат повинна базуватися на ознаках, які б дозволяли здійснювати ефективне управління витратами як на стадії планування, так і на стадіях обліку, контролю та аналізу (схема 7.2).

Основними джерелами інформації для економічного аналізу собівартості продукції виступають:

1. Дані бухгалтерського обліку:

- первинні документи;
- обороти та залишки по рахунках бухгалтерського обліку;
- облікові реєстри.

2. Норми й нормативи матеріальних витрат, витрат на оплату праці, використання послуг сторонніх організацій, засобів праці й нематеріальних активів, калькуляції та кошториси витрат на виробництво, конструкторська та технологічна документація тощо.

3. Фінансова звітність, зокрема форми:

- №1 «Баланс (звіт про фінансовий стан)» (додаток А1, А2) ;
- №2 «Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)» (додаток А3);
- №5 «Примітки до річної фінансової звітності» (додаток А4).

3. Статистична звітність, зокрема форми:

- № 1-ПВ „Звіт з праці” (додаток А7),

- № 1П-НПП (річна) „Звіт про виробництво промислової продукції”.

4. Бізнес-план підприємства.

5. Правова, податкова й фінансова інформація.

При аналізі даних бухгалтерського обліку й звітності треба особливу увагу звернути на матеріали інвентаризації майна, зміст облікової політики підприємства, основні правила складання й подання бухгалтерської й статистичної звітності відповідно до вимог Міністерства фінансів України. Формування бухгалтерської звітності здійснюється підприємствами самостійно, але з дотриманням вимог, передбачених НП(С)БО.

Таким чином, метою економічного аналізу витрат є всебічна оцінка ефективності використання ресурсів і обґрунтування управлінських рішень щодо оптимізації рівня витрат, який забезпечує конкурентоздатність продукції (робіт, послуг). Виходячи з мети, основних завдань та інформаційної бази можна виділити основні етапи економічного аналізу витрат підприємства (схема 7.3).

Залежно від конкретних управлінських завдань аналіз може бути комплексним або охоплювати окремі стадії і процеси діяльності. При цьому аналітична робота має бути систематичною, що забезпечить інформацію про динаміку витрат, підвищить обґрунтованість управлінських рішень.

З метою комплексного вивчення короткотермінових процесів та економічних явищ, а також створення такої інформаційної сукупності, з якої відповідним чином перетворюються первинні дані, використовується оперативний аналіз виробничих витрат.

Оперативний економічний аналіз собівартості продукції дає об’єктивну оцінку ситуації, яка вже виникла або складається, і яка викликає відхилення від програми формування собівартості, виявляє причини ситуації, яка виникла, та розробляє необхідні заходи, які забезпечують виконання завдання з цього показника.

7.2. Аналіз витрат діяльності

Аналіз витрат звичайної діяльності розпочинають із загальної оцінки динаміки обсягу, складу і структури витрат, виявлення тенденцій змін цих витрат. Такий аналіз виявляє відхилення від прогнозних (планових, бюджетних тощо) параметрів діяльності, дозволяє визначити напрями подальших досліджень, визначити роль витрат окремих видів діяльності в загальних витратах.

Структура витрат залежить від особливостей технологічного та організаційного рівня підприємства, якості сировини, кваліфікації робітників і відповідного рівня оплати їх праці тощо. Оптимальна структура витрат сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, тому так необхідно проводити аналіз динаміки показників ресурсоспоживання на основі структуризації витрат.

Наведемо приклад аналізу структури витрат діяльності (табл.7.1). Аналіз структури витрат діяльності підприємства свідчить, що найбільшу частку в структурі становлять витрати операційної діяльності, зокрема собівартість реалізованої продукції (питома вага якої, у загальній сумі витрат діяльності, зменшилася на 1,25 відсоткових пунктів). По всіх інших видах витрат спостерігається збільшення питомої ваги витрат, у першу чергу – інших та адміністративних витрат – на 1,07 та 0,79 відсоткових пунктів відповідно. При цьому й в абсолютному вираженні ці витрати збільшилися, у той час як по витратах на збут та інших операційних витратах спостерігається зворотня ситуація.

Оцінка тенденцій зміни витрат підприємства за декілька років надасть змогу простежити, як змінювався рівень витрат діяльності підприємства.

Слід зауважити, що проблема управління витратами не стільки у зменшенні рівня того чи іншого виду витрат, а в досягненні оптимального їх рівня, який забезпечує максимальну доцільність та прибутковість. Зрозуміло,

що головним напрямком подальшого аналізу є аналіз витрат операційної діяльності.

Таблиця 1

Аналіз структури витрат діяльності

Показники	ф.№2	Попередній рік	Звітний рік
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	p.2050	174171	152314
- питома вага, %		91,61	90,36
- відхилення структури від попереднього року, %		x	-1,25
Адміністративні витрати, тис.грн	p.2130	7213	7724
- питома вага, %		3,79	4,58
- відхилення структури від попереднього року, %		x	+0,79
Витрати на збут, тис.грн	p.2150	3891	3705
- питома вага, %		2,04	2,2
- відхилення структури від попереднього року, %		x	+0,16
Інші операційні витрати, тис.грн	p.2180	3374	3016
- питома вага, %		1,78	1,79
- відхилення структури від попереднього року, %		-	+0,01
Фінансові витрати	p.2250	-	-
Втрати від участі в капіталі	p.2255	-	-
Інші витрати, тис.грн	p.2270	1480	1804
- питома вага, %		0,78	1,07
- відхилення структури від попереднього року, %		x	+0,29
Витрати діяльності, усього		190129	168563

7.3. Аналіз операційних витрат

7.3.1. Аналіз витрат на 1 гривню продукції

Операційні витрати є основним видом витрат підприємства, безпосередньо пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг).

Узагальнюючим показником ефективності витрат операційної діяльності, який можна отримати аналізуючи фінансову звітність підприємств є рівень операційних витрат на 1 грн. реалізованої продукції. У деяких авторів цей показник має назву „коefficient витрат виробництва” [17, с.26] або „граничний рівень витрат” [47,с.296]. Використання цього показника для аналізу витрат

операційної діяльності зумовлене його універсальністю: його можна визначати для підприємств усіх галузей і на всіх рівнях управління, застосовувати для порівняної (продукція, яка вже вироблялася на підприємстві) та непорівняної продукції (яка лише передбачається вироблятися).

Показник витрат на одну гривню продукції наочно відображає зв'язок між витратами і прибутком, утворюючи з ним органічну єдність. Між масою прибутку й відповідною їй собівартістю існує зворотна функціональна залежність. Чим більша маса прибутку, тим менша собівартість і витрати на 1 грн. продукції, і навпаки. Цю залежність можна виразити за допомогою таких формул:

$$\Delta ВП = П_1 - П_0 = (ЧД_1 - C_1) - (ЧД_0 - C_0) = (ЧД_1 - ЧД_0) - (C_1 - C_0) = \Delta ЧД - \Delta C \quad (7.1)$$

$$\begin{aligned} \Delta ВП &= \left(\frac{C_0}{ЧД_0} - \frac{C_1}{ЧД_1} \right) \times ЧД_1 = \frac{ЧД_1}{ЧД_0} \times C_0 - C_1 = I_{чд} \times C_0 - \frac{C_1}{C_0} \times C_0 = \\ &= I_{чд} \times C_0 - I_c \times C_0 = C_0 \times (I_{чд} - I_c), \end{aligned} \quad (7.2)$$

де $\Delta ВП$ — приріст валового прибутку у звітному періоді порівняно з базисним періодом, грн.;

$ЧД$ — обсяг реалізації (чистий дохід) відповідно в базисному і звітному періодах, грн.;

C — собівартість реалізованої продукції, грн.;

$\Delta ЧД$ - приріст обсягу реалізації у звітному періоді порівняно з базисним періодом, грн.;

ΔC - приріст собівартості у звітному періоді порівняно з базисним періодом, грн.;

$I_{чд}$ - індекс зростання реалізованої продукції у звітному періоді порівняно з базисним рівнем;

I_c - індекс росту собівартості продукції у звітному періоді порівняно з базисним рівнем.

Зі змісту даних формул видно, що збільшення прибутку може відбуватися як за рахунок зростання обсягу реалізованої продукції, так і за рахунок зниження її собівартості. Отже, собівартість продукції є найважливішою характеристикою господарської діяльності підприємства й одним з основних об'єктів управління.

Якщо представити операційні витрати основної діяльності у вигляді суми добутків собівартості окремих виробів на обсяг (кількість) їх реалізації, а чистий дохід – як добуток обсягу реалізації кожного виробу на ціну, то рівень витрат на одну гривню реалізованої продукції розраховується таким чином:

$$PB = \frac{Вод}{ЧД} = \frac{\sum_{i=1}^n (Ci \times Ki)}{\sum_{i=1}^n (Ci \times Ki)}, \quad (7.3)$$

де PB – витрати на 1 грн. реалізованої продукції;

$Вод$ – операційні витрати основної діяльності;

$ЧД$ – обсяг реалізації (чистий дохід);

Ci – собівартість одиниці продукції i -найменування;

Ki – кількість реалізованої продукції i – найменування;

Ci – ціна одиниці продукції;

n – кількість видів продукції.

За даними форми №2 проаналізуємо зміну відносних витрат операційної діяльності (табл. 2).

Дані аналізу засвідчують, що витрати на одну гривню реалізованої продукції збільшилися у звітному році на 3,7 відсоткових пункти і склали 99,4 коп. на гривню реалізованої продукції. Це стало результатом випереджаючого зменшення чистого доходу порівняно зі зниженням операційних витрат і є негативним моментом. За результатами оцінки динаміки витрат на одну гривню продукції доцільно також провести міжгосподарські порівняння, порівняння з іншими підприємствами галузі для визначення власних конкурентних можливостей.

Якщо показник витрат на 1 грн. реалізованої продукції збільшується від періоду до періоду (або порівняно з іншими підприємствами), то це може свідчити про підвищення ресурсомісткості продукції. В інших випадках це може бути наслідком зниження ціни на продукцію в умовах конкуренції з метою утримання позицій на ринку.

Таблиця 2

Аналіз зміни операційних витрат на 1 гривню реалізованої продукції

Показники	Попередній рік	Звітний рік
1.Чистий дохід, тис.грн (р.2000)	196709	167858
- відхилення від попереднього року, %	х	-14,7
2.Витрати операційної діяльності, тис.грн (р.2050+р.2130+р.2150+р.2180)	188649	166759
- відхилення від попереднього року, %	х	-11,6
3.Витрати на одну гривню реалізованої продукції,коп	95,9	99,4
- відхилення від попереднього року, %	х	+3,7

Економічний аналіз витрат передбачає забезпечення виконання завдань через посилення дії факторів, які позитивно впливають на показники й усунення факторів, що негативно впливають на них, для чого їх необхідно попередньо класифікувати. Скористаємося структурно-логічною схемою, щоб краще зрозуміти, які чинники впливають на зміну показника витрат на одну гривню вартості продукції (схема.7.5).

Розглянемо функціональну залежність факторів першого рівня:

- зміна обсягу і структури реалізації;
- зміна рівня витрат на виріб (собівартості окремих виробів);
- зміна цін на продукцію.

Вплив цих факторів на зміну рівня витрат на одну гривню продукції визначають методом ланцюгових підстановок.

1.Рівень витрат при всіх базисних показниках:

$$PB_o = \frac{\sum (C_o \times K_o)}{\sum (Ц_o \times K_o)} \quad (7.4)$$

2. Рівень витрат, перерахований на фактичний обсяг і структуру реалізації:

$$PB_1 = \frac{\sum (C_o \times K_\phi)}{\sum (Ц_o \times K_\phi)} \quad (7.5)$$

3. Рівень витрат, перерахований на фактичний обсяг і собівартість за базовими цінами:

$$PB_2 = \frac{\sum (C_\phi \times K_\phi)}{\sum (Ц_o \times K_\phi)} \quad (7.6)$$

4. Рівень витрат при всіх фактичних показниках:

$$PB_\phi = \frac{\sum (C_\phi \times K_\phi)}{\sum (Ц_\phi \times K_\phi)} \quad (7.7)$$

Зміна рівня витрат на одну гривню продукції за рахунок змін:

- обсягу і структури реалізації: $\Delta PB_{cmp} = PB_1 - PB_o$
- рівня витрат на виріб: $\Delta PB_{ps} = PB_2 - PB_1$
- цін на продукцію: $\Delta PB_u = PB_\phi - PB_2$

Загальний вплив факторів: $\Delta PB = \Delta PB_{cmp} + \Delta PB_{ps} + \Delta PB_u = PB_\phi - PB_o$

Вимірювання факторів другого порядку дозволяє виділити фактори, які залежать або не залежать від результатів діяльності суб'єкта господарювання. Наприклад, зміна цін і тарифів на сировину, матеріали, комплектуючі, транспортування, послуги тощо не залежать від результатів діяльності. Більш детальний аналіз витрат можна провести шляхом дослідження витрат за калькуляційними статтями в розрізі центрів формування витрат і центрів відповідальності за наявності відповідної інформаційної бази (організації відповідної системи обліку для потреб управління).

Операційні витрати основної діяльності плануються та обліковуються за двома напрямками: за економічними елементами та за статтями калькуляції. Групування витрат за економічними елементами та статтями калькуляції найбільшою мірою відповідає завданням комплексного економічного аналізу, і зокрема аналізу витрат підприємства.

Елементи витрат – це однорідні за своїм економічним змістом витрати. До них належить сировина і матеріали, паливо та енергія, заробітна плата та відрахування на соціальні заходи, амортизація та інші операційні витрати, тобто витрати, пов'язані з основною діяльністю підприємства за певний період часу, незалежно від того, входять вони до собівартості продукції в цьому періоді, чи ні. Витрати за економічними елементами визначаються кошторисом виробництва.

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 „Витрати” визначено склад витрат, які входять до виробничої собівартості продукції, які в сукупності з адміністративними витратами, витратами на збут та іншими операційними витратами складають операційні витрати основної діяльності.

Схема, наведена вище (схема.7.4), дає найкраще уявлення про структуру витрат. У кожному блоці виділено моменти, що вказують на взаємозв'язок обліку з фінансовою звітністю й нормами НП(С)БО 16 «Витрати». Так, у дужках наведено номери рахунків (відповідно до Плану рахунків), що відповідають тим або іншим статтям витрат. Також наведено номери рядків форми №2, куди заносяться відповідні статті витрат. Крім того, наведено основну кореспонденцію рахунків. Розглянемо докладно різницю між постатейним розподілом витрат та їхнім структуруванням у розрізі елементів.

За елементами (ліва частина таблиці) розподіляються тільки операційні витрати діяльності. Однак «Інші витрати» (не «інші операційні» і не «інші прямі») можуть такі містити. Так, наприклад, при продажі основних засобів їхня вартість не попадає в елемент «матеріальні витрати» (рядок 2500 форми №2), тому що собівартість такої реалізації належить до категорії «Інших

витрат» (відповідно до пункту 29 П(С)БО 16), а значить не є частиною операційної діяльності.

Функціонально постатейний розподіл витрат призначається скоріше для цілей управлінського аналізу. Його іноді називають розподілом по центрах відповідальності. Тут важливі напрямки здійснення витрат (збут, виробництво, керування). Поелементний же розподіл покликаний відбити статистичну структуру витрат відповідно до їх економічної сутності.

Щоб відчути різницю, звернемося до прикладу. Підприємство виплатило зарплату робітникові, начальникові цеху й головному бухгалтерові. Усі ці виплати підуть по різних статтях:

- зарібок робітника ввійде в прямі виробничі витрати по статті витрат на оплату праці та відповідно включиться у виробничу собівартість (рядок 2050 форми №2);
- оклад начальника цеху виявиться в складі загальновиробничих витрат (рядок 2180 форми №2);
- зарібна плата бухгалтера буде віднесена до адміністративних витрат (рядок 2130 форми №2).

Але оскільки всі зазначені статті є складовими операційної діяльності, тому всі ці виплати «зберуться» разом в елементі «Витрати на оплату праці» (рядок 2505 розділу II «Елементи операційних витрат» форми №2).

Варто додати, що малі підприємства можуть вести облік своїх витрат тільки в розрізі елементів.

7.3.2. Аналіз витрат за економічними елементами

Аналіз собівартості за економічними елементами витрат здійснюється з метою вивчення зміни їхнього складу, питомої ваги кожного елемента, частки живої та уречевленої праці в загальних витратах на виробництво.

Методика аналізу витрат за економічними елементами має деякі особливості. Спочатку визначається питома вага кожного виду витрат в усіх

витратах, а потім порівнюється фактична питома вага з плановою, що дозволяє робити висновки щодо зміни структури витрат, установлювати їх причини і давати якісну оцінку впливу цих причин на витрати виробництва.

Зіставляти абсолютні величини витрат за елементами з плановими не можна тому, що вони не є порівнювальними, оскільки в плані (кошторисі) надаються всі витрати на запланований обсяг продукції, а перерахунок фактичного обсягу виробництва продукції на планові норми та ціни не здійснюється тому, що не вся продукція має товарний вигляд (на підприємстві є залишки незавершеного виробництва). Для наочності використовується аналітична таблиця, у якій перераховуються елементи витрат і відображається їх абсолютна величина та питома вага (табл.3).

Адитивна модель функціонального зв'язку факторів, яка використовується згідно з методикою аналізу, має такий вигляд:

$$OB = MB + BOП + CB + AB + IB, \quad (7.8)$$

- де *OB* – операційні витрати, тис.грн.;
MB – матеріальні витрати, тис.грн.;
BOП – витрати на оплату праці, тис.грн.;
CB – соціальні відрахування, тис.грн.;
AB – амортизаційні відрахування, тис.грн.;
IB – інші витрати, тис.грн.

Групування за економічними елементами дозволяє зробити висновок, що виробництво є матеріало та трудомістким, тому при визначенні основних напрямків пошуку резервів зниження витрат будуть саме витрати на оплату праці та матеріальні статті витрат. Загальна сума операційних витрат зменшилася порівняно з попереднім роком на 2363 тис.грн, або на 1,98%. Спостерігається зменшення частки амортизаційних витрат на 1,48 відсоткових пунктів, що характеризує зміни технічного рівня виробництва та збільшення частки інших операційних витрат на 0,41 відсоткових пунктів, що потребує детального аналізу.

Фактичні дані про витрати за економічними елементами використовуються для планування собівартості на майбутнє, для визначення розміру нормованих обігових засобів та прибутку. Цей аналіз дає змогу вивчити структуру витрат за окремими підприємствами та галузями промисловості, розкрити галузеві закономірності формування витрат, зміни валового національного доходу і тенденцію змін за кілько звітних періодів.

Таблиця 3

**Аналіз операційних витрат на виробництво продукції
за економічними елементами витрат**

Елементи витрат	Попередній рік		Звітний рік		В і д х и л е н н я		
	Σ, тис.грн	Питома вага, %	Σ, тис.грн	Питома вага, %	Σ, тис.грн	%	Питокої ваги, %
A	1	2	3	4	5	6	7
1. Матеріальні витрати (за відрахуванням вартості зворотних відходів)	37731	31,62	36811	31,47	-920	-2,44	-0,15
2. Витрати на оплату праці	44108	36,96	44299	37,87	191	0,43	0,91
3. Відрахування на соціальні заходи	16273	13,64	16317	13,95	44	0,27	0,31
4. Амортизація	15388	12,9	13358	11,42	-2030	-13,19	-1,48
5. Інші операційні витрати	5829	4,88	6181	5,29	352	0,06	0,41
Усього	119329	100	116966	100	-2363	-1,98	-

Тому визначення динаміки показників за декілька років буде сприяти підвищенню якості аналізу витрат підприємства, дозволить зробити аналіз дійсно діючим, системним та спрямованим на досягнення оптимальних управлінських рішень.

Особливо доцільним буде порівняння результатів аналізу динаміки структури витрат підприємства з відповідними показниками підприємств, що

випускають аналогічну продукцію з метою визначення конкурентних позицій підприємства.

7.3.3. Аналіз операційних витрат за статтями калькуляції

Операційні витрати за статтями витрат відображають витрати, пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції за звітний період, що дозволяє характеризувати зв'язок витрат з результатами, їх роль у технологічному процесі, управлінні й обслуговуванні, відокремити прямі й непрямі витрати, змінні й постійні та, у результаті, детальніше виявити подальші можності їхньої економії. Дане положення закріплено П(С)ПО 16.

Статті витрат формують виробничу собівартість окремих виробів і продукції загалом. При визначенні виробничої собівартості враховуються (див. схему.7.4):

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загальновиробничі (змінні та постійні розподілені).

Методика аналізу операційних витрат за статтями калькуляції передбачає такі етапи:

- визначення абсолютного та відносного відхилення до статті та до підсумку під час порівняння фактичних даних із прогностичними (кошторисними, бюджетними) або даними попередніх періодів. Відсоток до статті відображає зміну витрат за даною статтею, а відсоток до підсумку показує як вплинуло відхилення від плану по конкретній статті на загальну зміну витрат;

- обчислення частки кожної статті витрат у загальній сумі операційних витрат;

- оцінка структурних зрушень.

Конкретний перелік і склад статей калькуляції виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), операційних витрат основної діяльності визначається самим підприємством та має бути регламентовано його обліковою політикою.

Згідно з вимогами П(С)БО 16 „Витрати” та Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) промислового підприємства можуть використовуватися такі калькуляційні статті:

1. Сировина та матеріали.
2. Зворотні відходи (вираховуються).
3. Купівельні вироби та напівфабрикати, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств.
4. Паливо та енергія на технологічні цілі.
5. Заробітна плата, основна виробничих робітників.
6. Заробітна плата, додаткова виробничих робітників.
7. Соціальні відрахування.
8. Витрати на освоєння та підготовку виробництва.
9. Загальновиробничі витрати.
10. Втрати від браку.
11. Інструменти та прилади.
12. Інші виробничі витрати.

Собівартість продукції – один з основних якісних показників діяльності підприємства, який характеризує рівень використання всіх видів виробничих ресурсів і є одним із найважливіших критеріїв для оцінки ефективності виробничого процесу.

У П(С)БО під *собівартістю* розуміють оцінку продукції на базі вартості сировини, матеріалів, енергії, палива, праці та інших ресурсів, що споживаються в процесі її виробництва. При цьому розрізняють такі види собівартості: собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг); собівартість реалізованих товарів; собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг); виробнича собівартість продукції (робіт, послуг).

Згідно з основними етапами аналізу витрат (див. рис.6.1), аналіз виробничої собівартості продукції передбачає проведення аналізу:

- прямих матеріальних витрат;
- прямих витрат на оплату праці;
- інших прямих витрат;
- непрямих витрат.

Відповідно до класифікації витрат за способом перенесення вартості на продукцію, витрати можна поділити на прямі та непрямі.

Прямі витрати – це такі витрати, які безпосередньо пов'язані з процесом виробництва або реалізації певного виду продукту (послуги). До прямих витрат належать:

- сировина й основні матеріали;
- покупні вироби і напівфабрикати;
- основна заробітна плата виробничих робітників;
- паливо та енергія на технологічні цілі;
- інші.

Непрямі витрати – це такі витрати, що пов'язані з роботою підприємства чи його підрозділів загалом або з виробництвом декількох видів продукції і їх неможна безпосередньо віднести на собівартість певного виду продукції (послуг). Вони утворюють комплексні статті калькулювання, які відрізняються за їх функціональною роллю у виробничому процесі і розподіляються між видами продукції спеціальними методами.

7.3.4. Аналіз прямих матеріальних витрат

Ефективність прийняття управлінських рішень значною мірою залежить від організації економічного аналізу матеріальних витрат.

У сучасних умовах спостерігається тенденція до збільшення собівартості продукції, у першу чергу, за рахунок збільшення цін на сировину та основні матеріали, адже зміна норм витрат сировини і матеріалів може значно змінити

споживчі властивості вироблюваної продукції. Фактор цін носить, в основному, зовнішній характер.

Матеріальні витрати оцінюють за всіма одноелементними статтями витрат. Аналіз розпочинають із порівняння фактичних витрат звітного періоду з плановими (прогнозованими, кошторисними, бюджетними тощо). Методика дослідження впливу чинників залежать від галузевих особливостей суб'єктів господарювання, відмінностей технології виробництва, методу управлінського обліку, що використовується на підприємстві, видів матеріальних ресурсів тощо.

Згідно зі структурно-логічною схемою факторного аналізу прямих матеріальних витрат (схема 7.6), факторами першого порядку, які впливають на зміну суми матеріальних витрат, є:

- Зміна обсягу продукції
- Зміна структури продукції
- Зміна рівня витрат на виріб.

Розглянемо методику аналізу впливу цих чинників за допомогою прийому ланцюгових підстановок (табл. 4).

Визначення впливу зміни обсягу продукції:

графа 1 x темп приросту обсягу продукції / 100% = 18800 * (-14,7) % / 100% = - 2764 (тис.грн.).

Вплив зміни структури визначається як різниця поміж графами 2 та 1, яка зменшена на розмір впливу зміни обсягу виробництва = 17300 – 18800 – (- 2764) = 1264 (тис.грн.).

Зміна рівня витрат визначається як різниця поміж графами 3 та 2 = 15869 – 17300 = -1431 (тис.грн.).

Відхилення всього визначається як різниця між графами 3 та 1, або як сума граф 5, 6, 7 = (15869 -18800) = -2931 = -2764+1264+(-1431).

За результатами аналізу, по статті “сировина та матеріали” отримано економію в сумі 2931 тис.грн. Зменшення обсягу товарної продукції вимагало

зниження витрат матеріалів на 2764 тис.грн., але внаслідок зміни структури виробленої продукції в сторону збільшення частки більш матеріаломістких виробів витрати матеріалів збільшилися на 1264 тис. грн. Разом з цим, на більш раціональне використання матеріалів вказує зниження рівня сировинних витрат на вироблену продукцію на 1431 тис. грн.

По статті „купівельні вироби та напівфабрикати”, навпаки, отримані перевитрати в сумі 1447 тис. грн. відбулися внаслідок зміни структури виробленої продукції (у сторону збільшення частки продукції, яка потребує для свого вироблення купівельних виробів та напівфабрикатів) – на 1504 тис. грн. та в результаті перевищення рівня витрат – на 728 тис. грн. Зменшення обсягу виробництва покликано закономірну економію – 785 тис.грн.

Таблиця 4

**Аналіз чинників, що впливають на зміну
загальної суми прямих матеріальних витрат**

Стаття	План	Фактично вироблена товарна продукція		Відхилення			
				в с о б о г о	у т. ч. за рахунок змін		
					обсягу продукції	структури продукції	рівня витрат за окремими виробами
А	1	2	3	4	5	6	7
Сировина та ма- теріали за відра- хуванням відходів	18800	17300	15869	-2931	-2764	1264	-1431
Купівельні вироби та напів- фабрикати	5341	6060	6788	1447	-785	1504	728
Паливо та енергія на технологічні цілі	13590	13910	14154	3564,7	-1998	2318	244
Усього	37731	37270	36811	-920	-5547	5086	-459

Перевитрати по статті „паливо та енергія на технологічні цілі” було також покликано перевитратами за рахунок двох головних чинників.

Під час аналізу витрат на матеріали, незважаючи що досягнута економія, чи отримані перевитрати, слід розглядати зміни у витратах матеріалів за окремими їх видами та за видами продукції (у розрізі асортименту). Із загального переліку використаних матеріалів необхідно вибрати ті види матеріалів, які мають найширше застосування та є найдорожчими (так званий «ABC –аналіз»).

У процесі подальшого аналізу досліджують вплив факторів другого порядку на зміну рівня матеріальних витрат у собівартості одиниці продукції. Рівень матеріальних витрат у собівартості одиниці продукції залежить від: зміни норм витрат і цін придбання одиниці кожного виду матеріальних ресурсів (див. схему.7.6).

Відповідно до методики аналізу, за допомогою прийому абсолютних різниць (табл. 5):

- зміну *норм витрат* визначають множенням різниці між фактичними і плановими витратами кожного виду матеріальних ресурсів на планову ціну одиниці цих ресурсів;

- зміну *цін* визначають добутком різниці між фактичною і плановою ціною одиниці матеріальних ресурсів кожного виду та фактичних їх витрат.

У резерв записуються перевитрати за кількістю і ціною (зі знаком „плюс”).

Таблиця 5

Аналіз впливу чинників на відхилення собівартості

Види матеріалів	Згідно з планом			Фактично			Відхилення (+,-) на одиницю продукції		
	Кількість, кг	Ціна грн.	Сума грн.	Кількість, кг	Ціна грн.	Сума грн.	Усього	у т.ч. за рахунок змін	
								норм	цін
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9
цукор	20	10	200	22	11	242	42	20	22

Витрати цукру на виготовлення одиниці продукції (100 кг) збільшилися на 42 грн., у тому числі за рахунок перевищення норм витрат – на 20 грн., а

також внаслідок зростання цін на придбання цього виду матеріалу – на 22 грн. Для визначення зміни загальної суми матеріальних витрат на цукор необхідно суму відхилень на одиницю продукції помножити на фактичний обсяг виробництва цієї продукції. Для використання отриманого резерву зниження витрат виявляються та усуваються причини перевитрат.

Причини відхилення від норм витрат матеріальних ресурсів виявляють за машинограмами відхилень від норм, використанню вимог на додатковий відпуск матеріалів та за іншою інформацією.

Для виявлення причин відхилень за рахунок збільшення цін зіставляються розрахунки цін на матеріальні ресурси з даними рахунків постачальників, транспортних документів.

На собівартість продукції по статті „Сировина та матеріали” також впливатиме зміна якості використаного матеріалу в тому разі, коли вихід продукції та норма витрат залежать від його якості.

Наприклад, для виробництва 100 кг цукерок «Південні» за нормами необхідно використати 14 кг цукру (першого гатунку). Дані лабораторного аналізу вказують на зменшення частки сухої маси речовини на 10%. Тоді, за планом, перерахованим на фактичну якість буде необхідно 15,4 (14*110%) кг цукру. Визначимо чинники, які обумовили зміну у витратах матеріалу (цукру) за допомогою прийому ланцюгових підстановок (табл.б).

Таблиця б

**Аналіз впливу чинників на витрати матеріальних ресурсів
(у зв'язку зі зміною якості матеріалів)**

Назва матеріалу	За нормою витрат	За нормами, перерахованими на фактичну якість	ф а к т	Відхилення		
				Усього	у т. ч. за рахунок	
					якості матеріалу	норм витрат
А	1	2	3	4	5	6
цукор(кг)	14	15,4	16	2	1,4	0,6

Перевитрати цукру в обсязі 2 кг були пов'язані з погіршенням якості матеріалу, перевитрати склали 1,4 кг, а також з недотриманням норм витрат – перевитрати склали 0,6 кг. Для визначення зміни загальної суми матеріальних витрат на цукор необхідно суму відхилень на одиницю продукції (100 кг) помножити на фактичний обсяг виготовлених виробів.

Під час аналізу матеріальних витрат необхідно звернути увагу на зміну собівартості продукції у зв'язку з погіршенням структури взаємозамінних ресурсів (табл.7).

Таблиця 7

Розрахунок впливу на собівартість продукції взаємозамінних ресурсів

Електро- енергія	План			Факт			Відхилення			
	Кількість (тис. кВт/ч)	Ціна (грн)	Сума (тис.грн.)	Кількість (тис.кВт/ч)	Ціна (грн.)	Сума (тис.грн.)	Усього	в т. ч. за рахунок		
								Норм	Рівня с/с власної електро- енергії	Струк- тури
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.Покупна	30	5	150	60	5	300	X	X	X	X
2.Власна	70	6	420	50	6,5	325	X	X	X	X
3.Разом	100	5,7	570	110	5,68	625	55	57	25	-27

Примітка: гр.2 рядок 3 = $570/100 = 5,7$ (грн.)

гр.5 рядок 3 = $625/110 = 5,68$ (грн.)

гр.7 рядок 3 = $625-570 = 55$ (тис.грн.)

гр.8 рядок 3 = $(110-100) * 5,7 = 57$ (тис.грн.)

гр.9 рядок 3 = $(6,5-6)* 50 = 25$ (тис.грн.)

гр.10 рядок 3 = $55- (57-(-25)) = -27$ (тис.грн.)

Зміну чинника структури можна визначити, якщо розрахувати різницю між середньою плановою ціною при фактичній структурі та середньою

плановою ціною при запланованій структурі, помноженій на фактичну кількість використаної електроенергії.

Середня планова ціна при фактичній структурі = $(625-25) / 100 = 54,545$ (грн.), тоді $(54,545 - 57) * 1100 = -27$ (тис.грн.)

Таким чином, перевитрати електроенергії в сумі 57 тис.грн. були покликані перевищенням норм – 57 тис.грн., підвищенням рівня собівартості власної електроенергії – 25 тис.грн., що було частково компенсовано за рахунок зміни структури взаємозамінних матеріалів (видів електроенергії) – економія витрат склала 27 тис.грн.

На зміну матеріальних витрат значною мірою впливає наявність понадпланових зворотних відходів. Тому необхідно визначити, на яку суму змінилася собівартість продукції, якщо фактичний розмір зворотних відходів відхилився від планового. Також, аналізуючи собівартість за статтями матеріальних витрат, треба розглянути не тільки відхилення фактичних витрат від установлених норм, але й вартісні чинники, наприклад зміни цін та транспортно-заготівельні витрати.

Для визначення впливу відхилення фактичної собівартості продукції від планової за рахунок транспортно-заготівельних витрат використовуються дані бухгалтерського обліку про обсяг та розподілення цих витрат та зведеної калькуляції собівартості продукції (табл. 8).

Таблиця 8

Аналіз впливу змін транспортно - заготівельних витрат (ТЗВ) на собівартість продукції

Показники	Сировина та матеріали		Купівельні вироби		Паливо та енергія	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт
А	1	2	3	4	5	6
1.Матеріальні витрати	923	891	1317	1388	48	51
2.ТЗВ:	5,25	4,46	4,9	5,34	2,3	4,1
2.1.відсоток						
2.2.сума (ряд.1*ряд.2.1.) (ряд.2 + 100)	46	38	61	70	1	2
3.Збільшення (+), зменшення (-) собівартості продукції під впливом зміни ТЗВ, тис.грн. (ряд.2.2.гр.2 – ряд.2.2.гр.1 тощо)	X	-8	X	9	X	1

Таким чином, спростерігається збільшення собівартості продукції по статтях „Купівельні виробі” та „Паливо та енергія”, відповідно на 9 тис.грн. та на 1 тис.грн., а по статті „Сировина та матеріали” економія склала 8 тис.грн. у зв'язку зі змінами обсягу транспортно-заготівельних витрат, що свідчить про наявність резервів зниження собівартості продукції на 10 тис.грн. (9+1).

Для використання виявлених резервів необхідно поліпшити матеріально - технічне постачання, удосконалити систему кооперованих постачань, технологію, конструкторську документацію, використання транспортних засобів.

7.3.5. Аналіз прямих витрат на оплату праці

У більшості галузей промисловості витрати на оплату праці мають другу за значенням частку у виробничій собівартості продукції (див.табл.7.3). Проте загальновідомий принцип випереджуючого зростання середньої продуктивності праці щодо приросту середньої заробітної плати, що забезпечує правильні співвідношення між грошовими доходами та товарною масою, зниження собівартості продукції, зростання накопичень, має суттєвий вплив на рівень темпів розвитку суспільного виробництва. Тому аналізу витрат на оплату праці слід завжди приділяти першочергову увагу.

Оплату праці аналізують у двох напрямках:

- 1) аналіз фонду оплати праці як елемента витрат на виробництво на підставі спеціальної статистичної форми (1-ПВ „Звіт з праці”);
- 2) аналіз оплати праці за окремими статтями калькуляції.

Відхилення у витратах на оплату праці за даними ф № 1-ПВ та „Зведеної калькуляції собівартості продукції” відображають перевитрати або економію на оплату праці робітників, які зайняті в основній діяльності. Невідповідність між відхиленням по статті „ Заробітна плата” в собівартості продукції та показниками про використання фонду оплати праці робітників може бути покликано не тільки перевитратами (чи економією) , а й змінами у структурі продукції та змінами залишків незавершеного виробництва. Слід також мати

на увазі, що у ф.№1 –ПВ відображено фонд заробітної плати всіх робітників основної діяльності, а у статті калькуляції – тільки основних робітників. Тому це відхилення не відповідає тому, яке може бути встановлено під час аналізу використання фонду заробітної плати. Коли за даними калькуляції та ф. № 1-ПВ визначають (хоча й у різних сумах) відхилення однакового напрямку (перевитрати чи економію), тоді, ігноруючи сумові розбіжності, ці відхилення тлумачать одними і теж самими причинами. Коли відхилення різні, слід використовувати дані ф.№ 1-ПВ та результати її аналізу.

Структурно-логічна схема факторного аналізу прямих витрат на оплату праці наведена на схемі 7.7. Методика визначення впливу чинників аналогічна методиці аналізу прямих матеріальних витрат.

З інших комплексних витрат, які включають до виробничої собівартості продукції виділяють як самостійні: втрати від браку, витрати на підготовку і освоєння нової продукції, нової технології, техніки; витрати на гарантійний ремонт, гарантійне обслуговування продукції, науково-дослідні роботи. Для визначення відхилень виробничої собівартості продукції за цими статтями витрат використовуються дані аналітичного обліку наведених статей калькуляції, що дозволяє обчислити суму, напрямок змін, їх причини, винних у перевитратах, а також визначити резерви зниження операційних витрат основної діяльності.

7.3.6. Аналіз непрямих витрат

Відповідно до діючої практики обліку витрат підприємства згідно з П(С)БО 16 „Витрати” економічний аналіз непрямих витрат здійснюється у двох напрямках:

- відповідно до показників виробничої діяльності підприємства (виробничої собівартості продукції);
- відповідно до періодів діяльності.

До непрямих витрат, як частки виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), належать змінні загальновиробничі витрати та постійні розподілені загальновиробничі витрати (див.схему7.4).

До непрямих витрат, які пов'язані з управлінням та обслуговуванням всієї операційної діяльності, належать „адміністративні витрати”.

„Загальновиробничі витрати” відображають витрати на утримання і експлуатацію обладнання та цехові витрати. „Адміністративні витрати” – витрати на управління підприємством та витрати невиробничого призначення.

Ці витрати носять комплексний характер, об'єднують у своєму складі різні, за зв'язком із обсягом виробництва витрати, мають особливості включення у собівартість товарної продукції та собівартість окремих видів продукції.

Кожна стаття складається з окремих елементів, що обумовлено необхідністю планування та обліку цих витрат за статтями калькуляції й подвійного відображення у звітності як самостійних статей калькуляції і кошторису витрат.

У складі загальновиробничих витрат значну питому вагу мають витрати на утримання та експлуатацію обладнання, які за економічним змістом є основними, а за зв'язком з обсягом виробництва є умовно - змінними. Для аналізу умовно - постійних та умовно - змінних витрат застосовується різна методика. За умовно - постійними витратами визначається лише абсолютне відхилення, як різниця між фактичними витратами і плановими. Зміну умовно - змінних витрат характеризує відносне відхилення, яке розраховується в два етапи:

1. Визначається сума скорегованих витрат на відсоток виконання плану випуску продукції.

2. Фактичні витрати порівнюються зі скоригованими і визначається економія чи перевитрати.

Для розрахунків використовуються дані кошторису.

Обсяг розподілених загальновиробничих витрат у собівартості одиниці продукції прямо залежить не лише від кошторису та його виконання, а й від застосованої методики їх розподілу:

- пропорційно кошторисним (нормативним) ставкам;
- верстато-машино-годинам роботи обладнання;
- техніко-економічним коефіцієнтам;
- витратам на обробіток;
- основній заробітній платі виробничих робітників.

Отже, оцінюючи базу розподілу витрат, необхідно вибирати оптимальний варіант з урахування специфіки галузі.

Статті „Адміністративних витрат” мають характер умовно – постійних витрат, тобто вони умовно не залежать від змін обсягу виробництва продукції та основної діяльності підприємства. Їх аналіз проводиться порівнянням фактичних адміністративних витрат з даними кошторису. Для розрахунків використовуються дані про виконання кошторису адміністративних витрат.

Незважаючи на те, що адміністративні витрати мають не таке велике значення в грошовому вимірі в діяльності підприємства, але вони відіграють одну із провідних ролей в організації обліку витрат.

До складу адміністративних витрат на підприємстві належать:

- загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);
- витрати на службові відрядження й утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона);
- винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);

- витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо);
- амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;
- витрати на врегулювання спорів у судових органах;
- податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);
- плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків;
- інші витрати загальногосподарського призначення.

При цьому слід відзначити, що раціональна організація аналітичного обліку витрат взагалі та аналітичний облік адміністративних витрат зокрема мають важливе значення для визначення їх рівня, контролю й аналізу, а також об'єктивного визначення фінансових результатів діяльності підприємства.

Наступний етап аналізу передбачає дослідження причин, що зумовили абсолютне та відносне відхилення непрямих витрат на підприємстві загалом і за кожною статтею витрат. Як невикористані резерви зниження витрат можна розглядати непродуктивні витрати та втрати, перевитрати за рахунок необґрунтованості плану та неправильне віднесення витрат на відповідні статті, порушення у виконанні плану капітальних вкладень та збільшення рівня витрат. Одночасно визначається, чи нема нераціональної економії за такими витратами, як „охорона праці”, «техніка безпеки», „раціоналізаторство та винахідництво” тощо. Більш детальні причини можуть бути встановлені під час розгляду первинної документації.

До витрат періоду, окрім адміністративних належать „Витрати на збут” та „Інші операційні витрати”. „Витрати на збут” відображають витрати, пов'язані з реалізацією продукції та носять умовно – змінний характер. Аналіз проводиться за методикою аналізу умовно – змінних статей загальногосподарських витрат. Але з тією різницею, що витрати на збут пов'язані не з обсягом виробництва, а з обсягом реалізації продукції. Тому ці витрати за кожною статтею коригуються на відсоток виконання плану реалізації за

плановою виробничою собівартістю продукції. Для визначення цього відсотка використовуються дані ф. №2 „Звіт про фінансові результати” та розрахунки планової та фактичної на фактично реалізовану продукцію виробничої собівартості. Під час визначення невикористаних резервів зниження операційних витрат за рахунок витрат на збут слід пам’ятати, що збільшення витрат на маркетингові дослідження, вивчення ринків збуту, рекламу і навіть на ергономічну та естетичну упаковку продукції зазвичай окупаються збільшенням обсягу продаж.

Під час аналізу непрямих витрат визначають також динаміку і напрямки зміни витрат на одну гривню продукції, виконання кошторису з кожного виду витрат (табл. 9).

Таблиця 9

**Аналіз структури та динаміки частки постійних витрат
у чистому доході**

Показники	Сума, тис. грн.		Питома вага витрат у чистому доході, %		Зміна за рік	
	Попередній	Звітний	Попередній	Звітний	Σ	%
А	1	2	3	4	5	6
Чистий дохід	196709	167858	-	-	-28851	-
Адміністративні витрати	7213	7724	3,67	4,6	511	0,93
Витрати на збут	3891	3705	1,98	2,21	-186	0,23
Усього постійних витрат	11104	11429	5,65	6,81	325	1,16

Проаналізувавши структуру та динаміку операційних витрат підприємства, бачимо збільшення постійних та умовно-постійних витрат (адміністративні та збутові витрати) в абсолютному виразі на 325 тис.грн., у тому числі в результаті збільшення адміністративних витрат – на 511 тис.грн., що було частково компенсоване зменшення витрат на збут – на 186 тис.грн. Однак, за умови зниження чистого доходу від реалізації, спостерігається збільшення питомої ваги

як адміністративних, так і витрат на збут – відповідно на 0,93 та 0,23 відсоткових пунктів .

Сучасний економічний аналіз, який направлений на пошук оптимальних управлінських рішень, основним в оцінках рівня витрат визначає позитивну еластичність до зміни фінансових результатів. Тобто, якщо приріст фінансових результатів випереджає приріст непрямих витрат, то такі зміни є цілком доцільними.

Отже, ситуація, що склалася на підприємстві, свідчить про неефективність прийнятих управлінських рішень оскільки обсяг чистого доходу зменшується, а обсяг постійних витрат зростає, що є негативною тенденцією. Таким чином, зниження частки цих витрат у структурі чистого доходу є важливою метою підприємства.

Визначення оптимальності рівня витрат залежить також від умов зовнішнього середовища. В аналітичних дослідженнях необхідно вирішувати задачі оцінювання еластичності впливу державного регулювання економічних процесів, зміни об'єктів та нормативів оподаткування, обмеження зовнішньоекономічної діяльності та митної політики, сприяння підприємництву та забезпеченню інвестиційної привабливості, валютного регулювання та ін.

Остання складова суми операційних витрат основної діяльності – це „Інші операційні витрати”, облік яких ведеться за субрахунками, які відображають витрати операційної діяльності підприємства, крім тих, які віднесені до розглянутих вище статей. Під час їхнього аналізу співвідносяться фактичні та заплановані суми, визначається економія чи перевитрати, причини та ті, хто винні в цьому, обчислюються резерви подальшого їх зменшення.

7.4. Визначення шляхів оптимізації операційних витрат

Одним із напрямків оптимізації витрат підприємства є підрахунок резервів зниження операційних витрат за результатами проведеного аналізу та розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

За методикою підрахування резервів зниження операційних витрат основної діяльності вони поділяються на дві групи:

1. Резерви зниження витрат, які були виявлені в процесі аналізу статей операційних витрат.

2. Економія умовно-постійних витрат за умови мобілізації резерву збільшення обсягу виробництва продукції.

Непродуктивні витрати та невиправдані перевитрати, які було виявлено за статтями витрат, при підрахунку повинні забезпечити уникнення подвійного рахування однакових резервів. Треба виключати економію витрат, яку було одержано внаслідок невиконання конкретних заходів, ураховувати їх негативний вплив на ефективність виробництва продукції. Також треба забезпечити порівнянність показників за часом, у просторі, максимальну єдність методики оцінки та розрахунку обсягу виробництва.

Резерви скорочення витрат визначаються за рахунок конкретних інноваційних заходів:

- Впровадження нових технологій
- Поліпшення організації виробництва та праці
- Застосування ресурсозберігаючої техніки
- Використання маловідходних технологій тощо.

Ці заходи сприяють усуненню непродуктивних витрат і втрат, ліквідації браку, кращому обслуговуванню обладнання, посиленню контролю за зберіганням ресурсів, зменшенню частки управлінських видатків тощо.

Загальний вплив впровадження організаційно-технічних заходів проявляється у зниженні прямих витрат. Так, економія матеріальних витрат розраховується як добуток різниці між матеріаломісткістю кожного виду продукції до і після проведення заходів та обсягу цієї продукції, який планується отримати за рахунок відповідних заходів:

$$E_m = \sum (M_1 - M_0) \times K_{nl} , \quad (7.9)$$

де E_m – сума економії матеріальних витрат, грн.;

M_0 , M_1 – матеріаломісткість окремих видів продукції, відповідно до і після проведення інноваційних заходів, грн.;

K_{nl} – кількість продукції кожного виду, яку планується отримати за рахунок відповідних заходів, од.

Розрахуємо суму економії (-), перевитрат (+) матеріальних витрат за рахунок упровадження всіх організаційно-технічних заходів протягом року (табл.10). Перевитрати склали 4616 тис.грн.

Таблиця 10

Загальні показники використання матеріалів

Показники	Попередній рік	Звітний рік
А	1	2
1.Матеріальні витрати, тис.грн.	37731	36811
2.Чистий дохід, тис.грн.	196709	167858
3.Матеріаломісткість,коп.	19,18	21,93
4.Економія(-), перевитрати(+) матеріальних витрат, тис.грн. ряд.4= =(ряд.3гр.2- ряд.3гр.1) x ряд.2гр.2	X	+4616

Економія витрат на оплату праці розраховується як добуток різниці між трудомісткістю кожного виду продукції до і після проведення заходів та обсягу цієї продукції, який планується отримати за рахунок відповідних заходів:

$$E_T = \sum (T_1 - T_0) \times K_{nl} , \quad (7.10)$$

де E_T – сума економії витрат на оплату праці, грн.;

T_0 , T_1 – трудомісткість окремих видів продукції, відповідно до і після проведення інноваційних заходів, грн.;

K_{nl} – кількість продукції кожного виду, яку планується отримати за рахунок відповідних заходів, од.

Розрахуємо суму економії (-), перевитрат (+) витрат на оплату праці за рахунок упровадження підприємством усіх запланованих організаційно-технічних заходів протягом року (табл.11). Перевитрати склали 6731,1 тис.грн.

Таблиця 11

Загальні показники використання коштів на оплату праці

Показники	Попередній рік	Звітний рік
А	1	2
1.Витрати на оплату праці, тис.грн.	44108	44299
2.Чистий дохід, тис.грн.	196709	167858
3.Оплатомісткість,коп.	22,42	26,43
4.Економія(-), перевитрати(+) витрат на оплату праці, тис.грн. ряд.4= =(ряд.3гр.2- ряд.3гр.1)*ряд.2гр.2	X	+6731,1

Резерв скорочення витрат на утримання основних засобів (E_A) за рахунок реалізації, ліквідації, списання непотрібних, надлишкових споруджень, машин та устаткування визначається як добуток первісної їх вартості (OZ_i) і норми амортизації (A_i):

$$E_A = \sum (OZ_i \times A_i) \quad (7.11)$$

Резерви раціоналізації непрямих витрат визначаються на основі постатейного аналізу з урахуванням позитивної їх еластичності до зміни фінансових результатів.

Добре відомо, що збільшення обсягу виробництва, за інших рівних умов, призводить до зниження собівартості продукції через так звані умовно-постійні витрати на управління виробництвом. Іноді кажуть, що підприємство одержує економію, зумовлену зростанням масштабів виробництва. Джерелами економії, зумовленої змінами масштабів виробництва, є певні фактори. У міру зростання масштабу виробництва впроваджуються нові технології, методи внутрішньої

організації виробництва та праці для того, щоб використати переваги великого виробництва.

Економія умовно-постійних витрат за умови мобілізації резерву збільшення обсягу виробництва продукції розраховується як добуток резерву збільшення обсягу виробництва продукції і питомої ваги умовно-постійних витрат у загальній сумі операційних витрат.

У результаті узагальнення виявлених резервів необхідно розробити управлінські рішення щодо впровадження відповідних заходів, які будуть сприяти мобілізації виявлених резервів. Так, наприклад, для підприємств харчової галузі (підприємств пов'язаних із виробництвом будівельних матеріалів, переробкою сировини та ін.) важливим чинником здешевлення виробництва продукції є раціональне використання відходів – їх регенерація, відновлення, збір, виготовлення побічної продукції тощо. Оптимізація витрат підприємства буде сприяти покращенню якості обслуговування виробництва, підвищенню темпів оновлення техніки, підвищенню ролі мотиваційних систем тощо.

Контрольні питання

1. Необхідність та інформаційні джерела аналізу витрат підприємства.
2. Яких найбільш важливих принципів повинні дотримуватися підприємства для обліку доходів та витрат? Наведіть приклад.
3. Загальна схема формування операційних витрат підприємства та їх аналізу.
4. Охарактеризувати основні статті калькуляції операційної собівартості товарної продукції.
5. Як групуються операційні витрати на виробництво за економічними елементами ?
6. Методика аналізу операційних витрат за показником “ операційні витрати на 1 грн. реалізованої продукції”.
7. Які чинники впливають на зміну витрат на 1 грн. та як розраховується цей вплив ?

8. Аналіз прямих матеріальних витрат (вплив факторів першого порядку).
9. Як розрахувати резерв зниження собівартості за рахунок зниження матеріаломісткості продукції ?
10. Які основні напрями аналізу фонду оплати праці?
11. Які чинники другого порядку впливають на зміну рівня витрат на оплату праці?
12. Як розрахувати резерв зниження собівартості за рахунок зниження оплатомісткості продукції ?
13. За допомогою якого показника доцільно оцінити динаміку непрямих витрат?
14. На які групи розподіляються загальновиробничі витрати? Методика їх аналізу.
13. Методика аналізу адміністративних витрат.
14. Методика аналізу витрат на збут.
15. Методика аналізу інших операційних витрат.
16. Що означає поняття « ефект масштабу»?
17. Як розрахувати економію умовно-постійних витрат за умови мобілізації резерву збільшення обсягу виробництва продукції?
18. Задачі аналізу операційних витрат діяльності.
19. Основні напрями оптимізації операційних витрат.
20. У чому проявляється загальний вплив впровадження організаційно-технічних заходів?

Тестові завдання

1. Аналіз операційних витрат слугує для
 - а) складання регламентованої законодавством фінансової звітності підприємства;
 - б) адекватного управління внутрішніми процесами на підприємстві;
 - в) визначення суми прибутку, що підлягає розподілу в даному періоді;
 - г) забезпечення інформацією таких користувачів, як власники, кредитори, державні органи.

2. При поелементному аналізі операційних витрат використовують

- а) відносні величини ефективності;
- б) відносні величини структури;
- в) відносні величини економії витрат.

3. До складу виробничої собівартості не належать:

- а) втрати від браку;
- б) загальновиробничі витрати;
- в) витрати на збут;
- г) витрати на освоєння та підготовку виробництва.

4. Рівень матеріальних витрат у собівартості одиниці продукції залежить від:

- а) зміни витрат матеріальних ресурсів;
- б) зміни кількості відходів внаслідок відхилення від технології виробництва;
- в) зміни обсягу та структури продукції;
- г) зміни норм витрат і цін придбання одиниці кожного виду матеріальних ресурсів.

5. Витрати на управління та обслуговування виробництвом на 1 грн. продукції розраховуються з метою

- а) визначення резерву зниження собівартості за рахунок цих витрат;
- б) установлення вплив відхилень за окремими статтями цих витрат;
- в) оцінки динаміки цих витрат;
- г) розробки тренду цих витрат.

6. До непрямих витрат, як частки виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), належать:

- а) матеріальні витрати;
- б) витрати на оплату праці;
- в) змінні загальновиробничі витрати та постійні розподілені загальновиробничі витрати;
- г) сировина та матеріали.

7. Факторами першого порядку, які впливають на зміну суми витрат на оплату праці, є:

- а) зміна чисельності робітників та середньорічної виробітки;
- б) зміна обсягу, структури продукції та рівня оплати праці на один виріб;
- в) зміна чисельності працівників та середньої заробітної плати;

г) зміна чисельності та рівня оплати праці на один виріб

8. Факторами другого порядку, які впливають на зміну суми витрат на оплату праці робітників, є:

- а) зміна чисельності робітників та середньорічної виробітки;
- б) зміна обсягу, структури продукції та рівня оплати праці на один виріб;
- в) зміна чисельності працівників та середньої заробітної плати;
- г) зміна чисельності та рівня оплати праці на один виріб.

9. Факторами другого порядку, які впливають на зміну суми витрат на оплату праці категорій працівників окрім робітників, є:

- а) зміна чисельності робітників та середньорічної виробітки;
- б) зміна обсягу, структури продукції та рівня оплати праці на один виріб;
- в) зміна чисельності працівників та середньої заробітної плати;
- г) зміна чисельності та рівня оплати праці на один виріб.

10. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи і витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності регламентуються:

- а) НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»;
- б) П(С)БО 15 «Дохід»;
- в) П(С)БО 16 «Витрати»;
- г) усі П(С)БО.

8. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ключові терміни та поняття

Структурно-логічні схеми

- 8.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу.
- 8.2. Аналіз динаміки та складу фінансових результатів підприємства.
- 8.3. Аналіз фінансових результатів від основної операційної діяльності.
- 8.4. Аналіз кількісного рівня дослідження фінансових результатів.
- 8.5. Аналіз рівня рентабельності підприємства.

Контрольні запитання

Тестові завдання

Ключові терміни та поняття

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.

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.

Чистий дохід (виручка) від реалізації товарів (послуг) – дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, послуг за відрахуванням податків, зборів, знижок тощо.

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.

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.

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.

Прибуток – це частина доходу, що залишається на підприємстві після відшкодування усіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції (робіт, послуг) та іншими видами діяльності.

Фінансовий результат діяльності підприємства – це прибуток або збиток, який отримано в результаті співвідношення доходів та витрат від відповідного виду діяльності підприємства.

Валовий прибуток (збиток) – визначається як різниця чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

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.

Чистий прибуток – це прибуток, який залишається у підприємства після уплати всіх податків з прибутку від оподаткування.

Рентабельність – це відносний показник ефективності діяльності підприємства, який показує співвідношення ефекту із наявними (використаними) ресурсами, сукупність дохідності, вигідності, прибутковості бізнесу.

Загальна рентабельність – характеризує ефективність виробничо-господарської (комерційної) діяльності підприємства.

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.

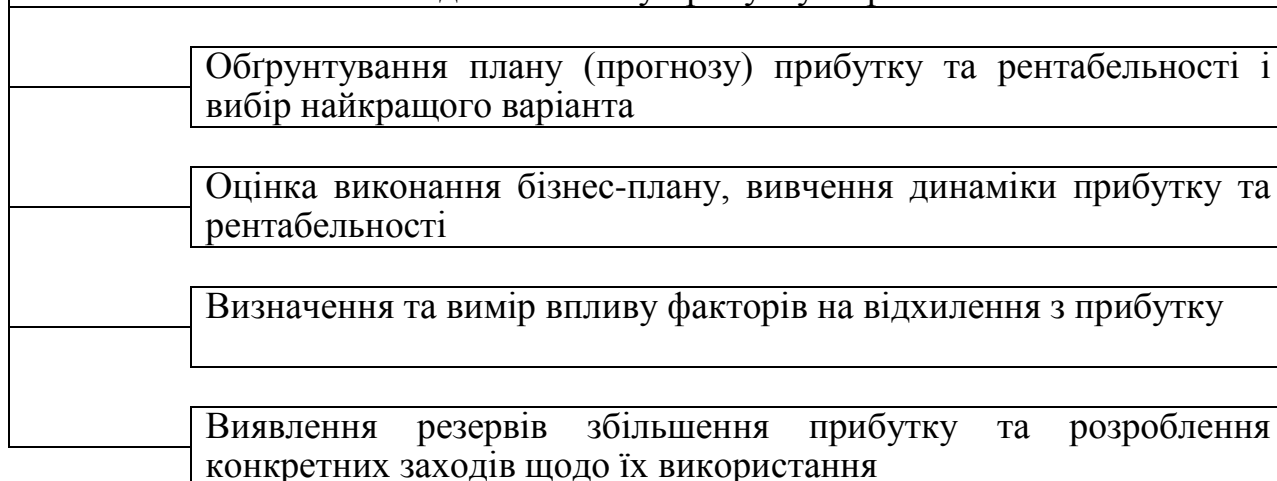
Рентабельність виробництва (підприємства) – найбільш узагальнювальний показник його діяльності, який відображає використання усіх факторів виробництва і реалізації продукції, оборотність господарських коштів та розраховується як відношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, до середньорічної вартості основних засобів та матеріальних оборотних коштів.

Структурно-логічні схеми

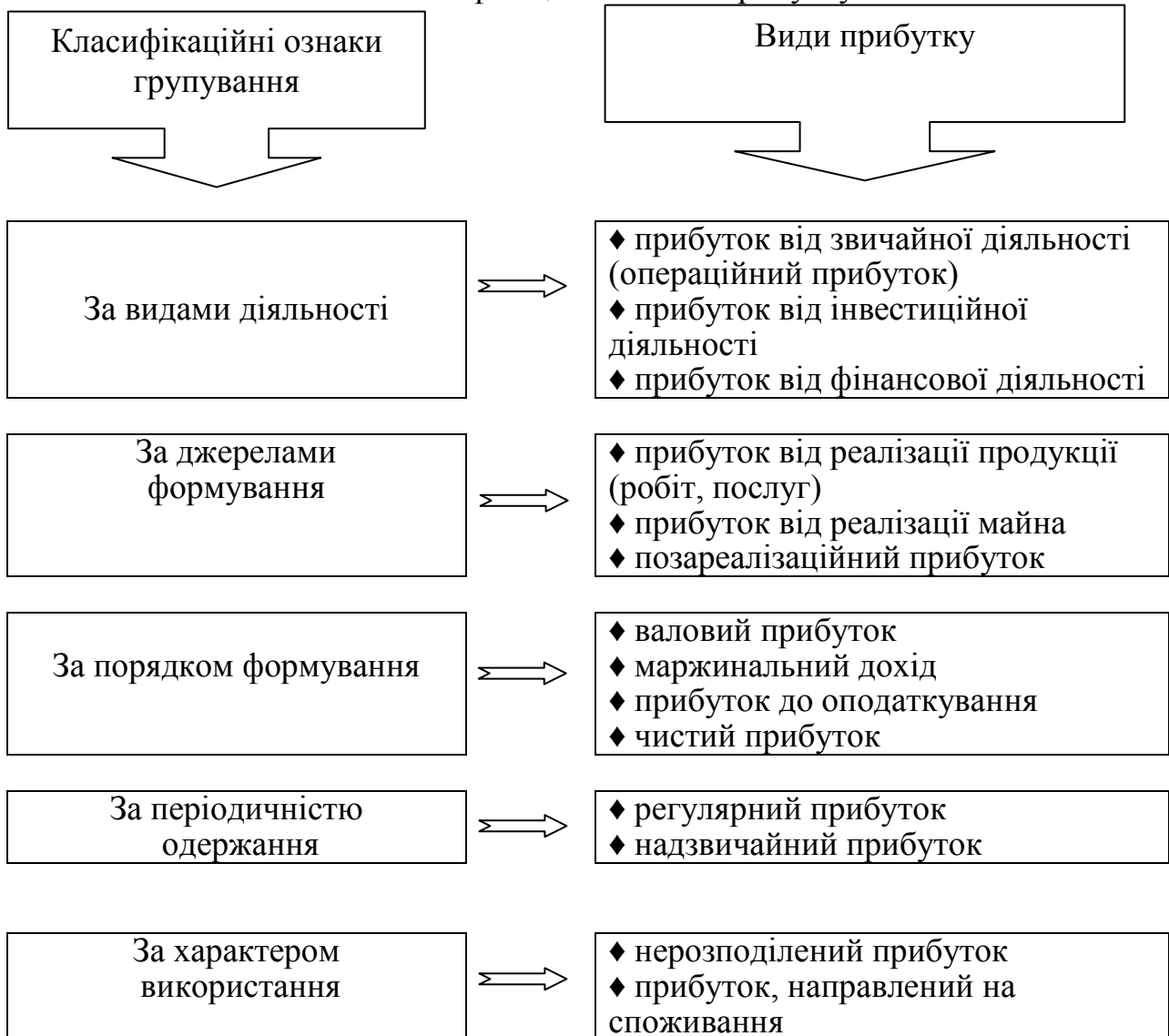
8.1. Основні етапи аналізу фінансових результатів



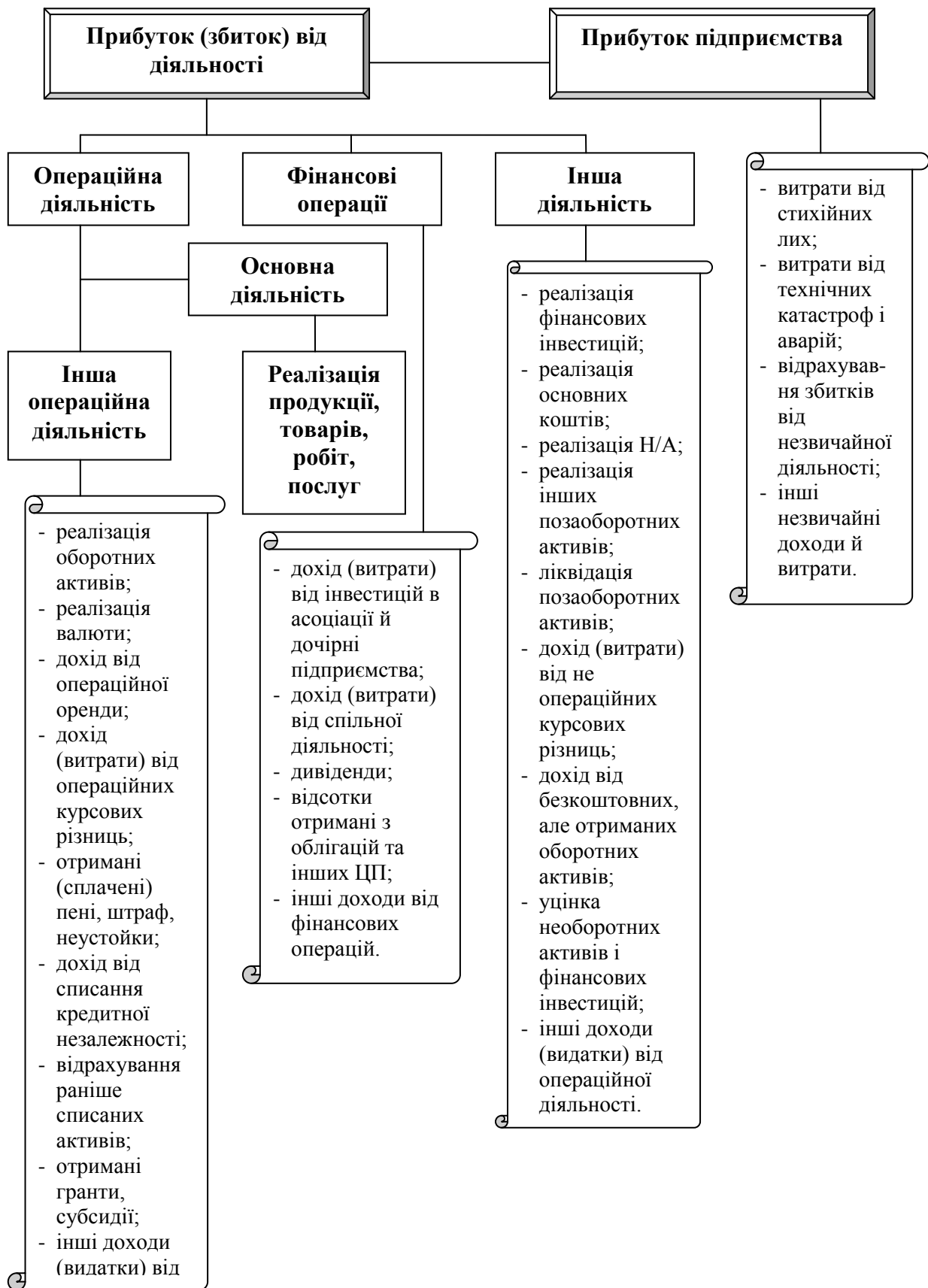
8.2. Основні завдання аналізу прибутку та рентабельності



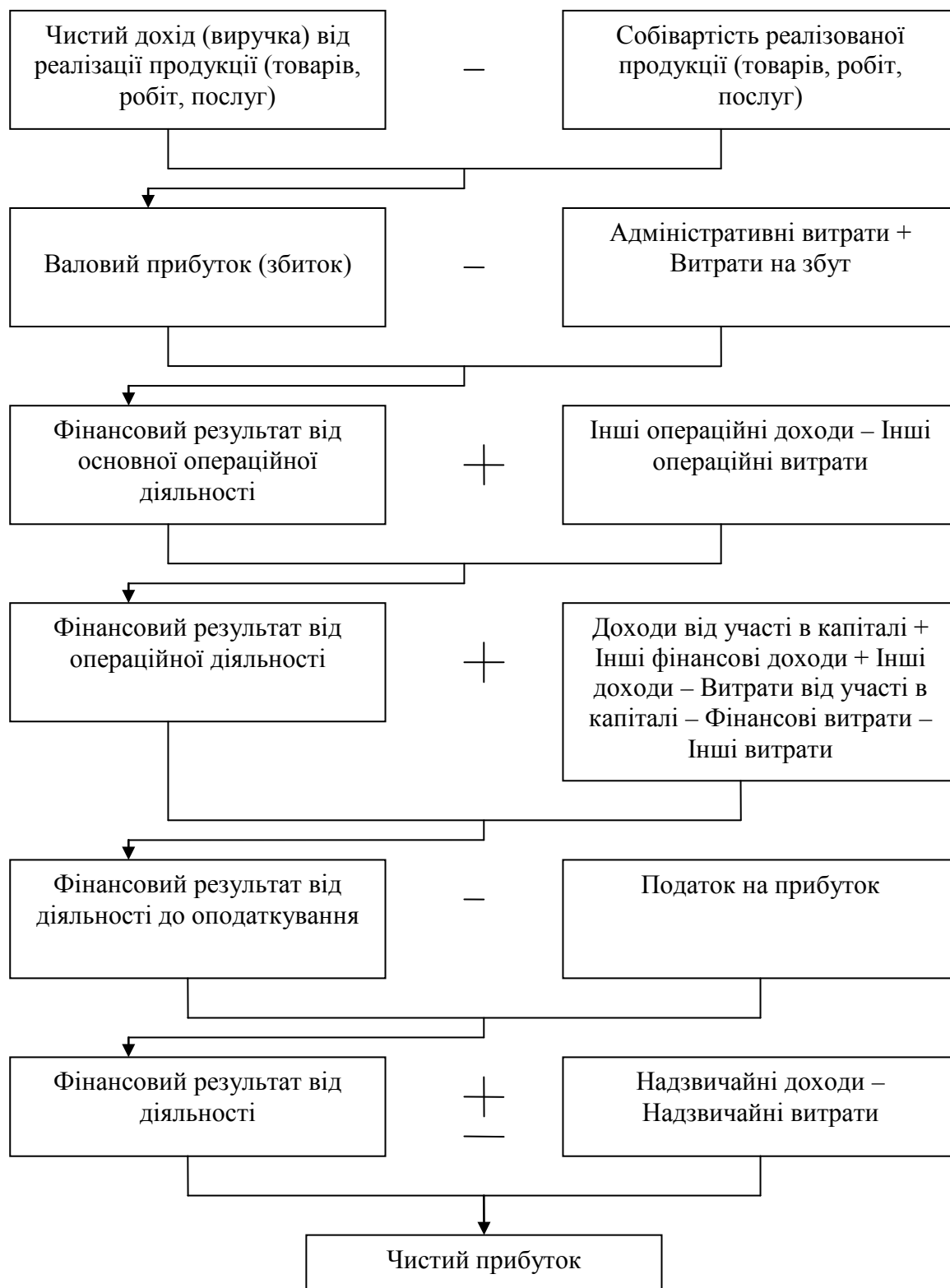
8.3. Класифікаційні ознаки прибутку



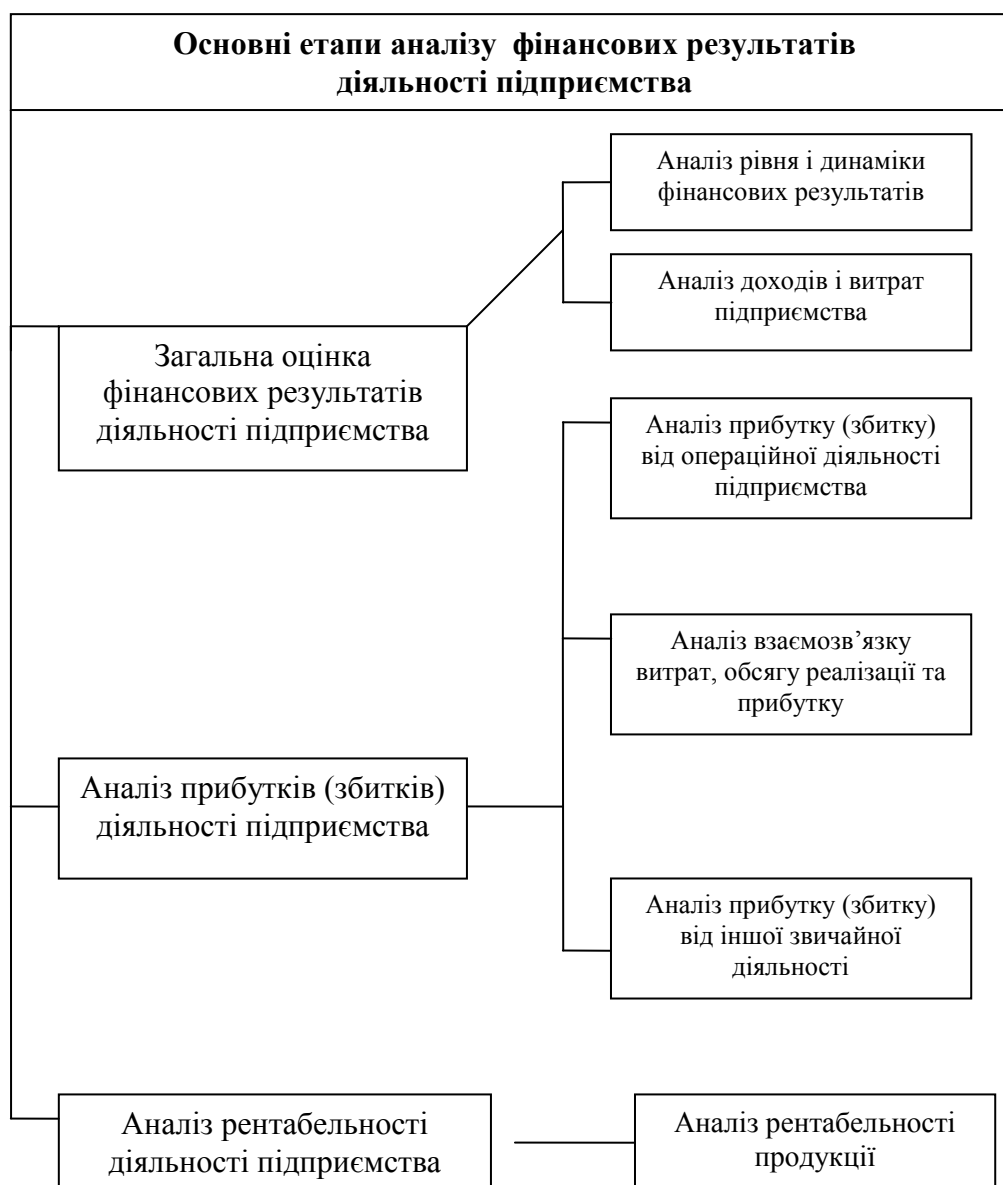
8.4. Структура прибутку підприємства відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку



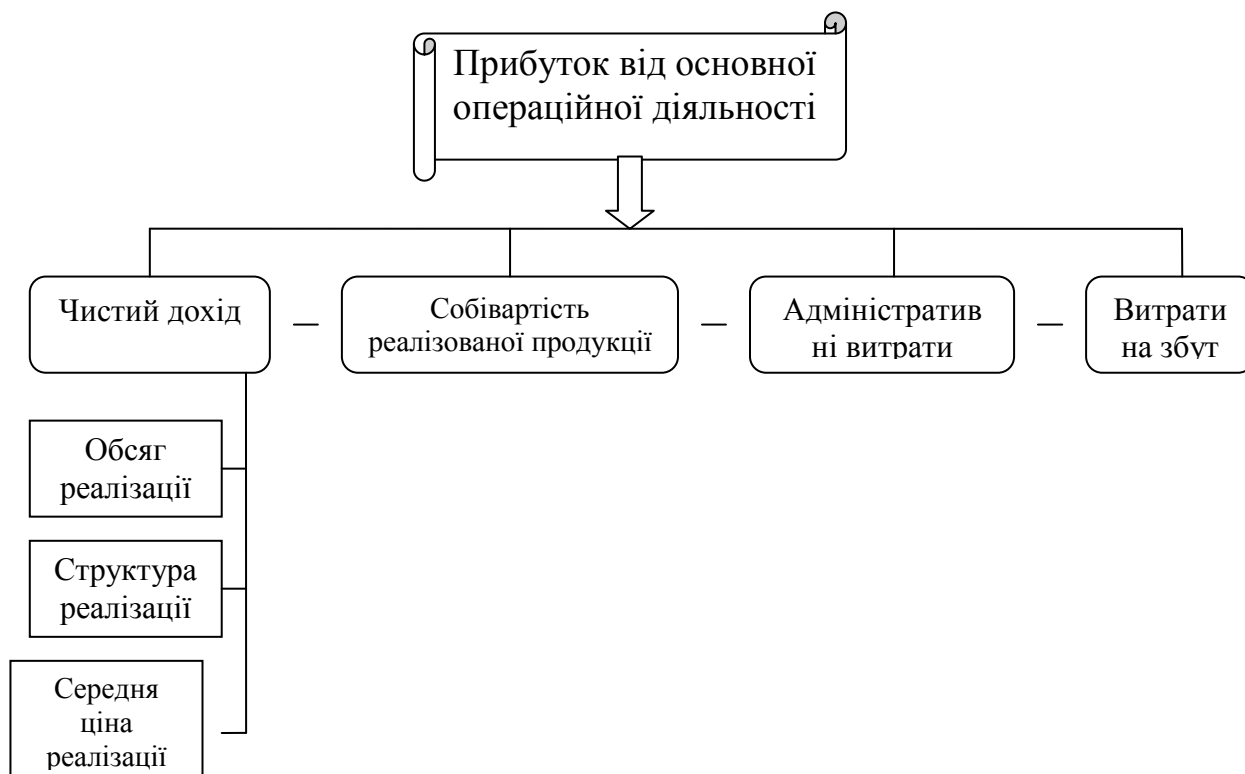
8.5. Модель формування показників прибутку



8.6. Структурно-логічна схема методики аналізу фінансових результатів



8.7. Структурно-логічна схема впливу факторів на прибуток від основної операційної діяльності



8.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу

Функціонування підприємства, незалежно від видів його діяльності і форм власності, визначається його здатністю приносити достатній дохід і прибуток. Прибуток – це кінцевий результат діяльності підприємства, що характеризує абсолютну ефективність його роботи. Прибуток є частиною доданої вартості, яку безпосередньо одержують підприємства після реалізації продукції, робіт і послуг як винагорода за вкладений капітал і ризики підприємницької діяльності. Кількісно вона є різницею між сукупними доходами (після сплати податку на додану вартість, акцизного податку та інших відрахувань з виручки до бюджетних і позабюджетних фондів) і сукупними витратами звітного періоду.

Фінансові результати підприємства залежать від виробничої, постачальницької, маркетингової, збутової, інвестиційної і фінансової діяльності.

Діяльність підприємств може бути не тільки прибутковою, а й збитковою, і залежить від факторів внутрішнього і зовнішнього економічного середовища. Аналіз фінансових результатів характеризується системою абсолютних і відносних показників. Абсолютними показниками є прибуток або збиток. Відносні показники фінансових результатів – значення рентабельності, які характеризують відносний ступінь прибутковості вкладеного капіталу в цілому і за його структурою, здійснених витрат чи отриманого доходу. Ці показники розраховуються залежно від мети оцінки відносної прибутковості (рис. 8.1).

Показники фінансових результатів характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства по всіх напрямках його діяльності: виробничої, збутової, постачальницької, фінансової та інвестиційної. Вони складають основу економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансових відносин зі всіма учасниками комерційної справи.

Різних користувачів фінансової звітності цікавлять тільки певні якості фінансових результатів. Наприклад, адміністрацію підприємства цікавлять величина одержаного прибутку та його структура, чинники, що впливають на його величину. Податкові інспекції зацікавлені в отриманні достовірної інформації про всі доданки бази оподаткування по податку на прибуток. Потенційних інвесторів цікавлять питання якості прибутку, тобто стійкості і надійності отримання прибутку в найближчій і досяжній перспективі, для вибору й обґрунтування стратегії інвестицій, направленої на мінімізацію втрат і фінансових ризиків від вкладень в активи даного підприємства.

При проведенні аналізу фінансових результатів діяльності підприємства велике значення має правильність розуміння економічної суті прибутку і структурних її елементів, що формують цей показник (таблиця 1)

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Звіт про фінансові результати» розрізняють декілька видів прибутку (збитку):

- валовий прибуток (маржинальний дохід) –це різниця між виручкою від реалізації (нетто) і собівартістю реалізованої продукції;

- фінансові результати від основної операційної діяльності – це різниця між валовим доходом та адміністративними витратами і витратам на збут;

- фінансові результати від операційної діяльності – це фінансові результати від основної операційної діяльності плюс інші операційні доходи і мінус інші операційні витрати;

- фінансові результати від діяльності до оподаткування – це фінансові результати від операційної діяльності плюс доходи від інвестиційної і фінансової діяльності мінус витрати від інвестиційної і фінансової діяльності.

Таблиця 1

Класифікація прибутку

Ознака	Вигляд
За видами господарської діяльності	Прибуток від основної операційної діяльності; прибуток від інвестиційної діяльності; прибуток від фінансової діяльності.
За складом елементів, що включаються	Маржинальний (валовий) прибуток; загальний фінансовий результат звітного періоду; прибуток до оподаткування; чистий прибуток.
Залежно від характеру діяльності підприємства	Прибуток від звичайної діяльності; прибуток надзвичайних ситуацій
За характером оподаткування	Оподаткування і неоподатковуваний податком прибуток відповідно до податкового законодавства
За ступенем обліку інфляційного чинника	Номінальний прибуток і реальний прибуток, скоректований на темп інфляції у звітному періоді.
За економічним змістом	Бухгалтерський прибуток та економічний прибуток
За характером використання	Капіталізований прибуток і споживаний прибуток

Структурно-логічна схема формування прибутку подана на рис. 8.2.

Чистий дохід підприємства зменшується на суму собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), адміністративних витрат та витрат на збут. Фінансовий результат характеризує основну операційну діяльність. Операційна діяльність включає інші операційні доходи та витрати. Інші операційні доходи складаються з

- доходів від: купівлі-продажу іноземної валюти; реалізації інших оборотних активів; операційної курсової різниці; безоплатно одержаних оборотних активів; списання кредиторської заборгованості; операційної оренди активів;

- відшкодування раніше списаних активів;

- одержання штрафів, пені, неустойок;

- відшкодування раніше списаних активів;

- доходу від первісного визначення та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю.

Інші витрати операційної діяльності включають:

- витрати на дослідження та розробки;

- витрати на купівлю-продаж іноземної валюти;

- собівартість реалізованих виробничих запасів;

- втрати від операційної курсової різниці;

- втрати від знецінення запасів;

- нестачі і витрати від псування цінностей;

- визнані штрафи, пені, неустойки;

- витрати від первісного визначення та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю.

Фінансовий результат від операційної діяльності збільшується на доходи і зменшується на витрати від фінансової та інвестиційної діяльності.

Чистий прибуток поділяють на капіталізований (нерозподілений) і споживаний. Капіталізований прибуток – це частина чистого прибутку, який

спрямовують на фінансування приросту активів підприємства. Споживаний прибуток – та його частина, яку витрачають на виплату дивідендів акціонерам і засновникам підприємства.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів є:

- аналіз та оцінка рівня і динаміки фінансових результатів;
- факторний аналіз прибутку від основної операційної діяльності;
- аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу продажів і прибутку;
- аналіз резервів зростання прибутку на основі оптимізації обсягу реалізації і рівня витрат;
- аналіз рівня рентабельності підприємства.

Структурно-логічна схема методики аналізу фінансових результатів подана на рисунку 8.3.

Основними джерелами інформації в аналізі фінансових результатів є фінансова звітність підприємства форми № 1 «Баланс» (додаток А1, А2), №2 «Звіт про фінансові результати» (додаток А3), дані аналітичного бухгалтерського обліку, дані внутрішньої управлінської звітності, а також дані бізнес – плану підприємства.

8.2. Методика аналізу динаміки та складу фінансових результатів підприємства

У процесі аналізу 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. Користуючись вертикальним прийомом аналізу, проведемо розрахунки в таблиці 2.

Горизонтальний аналіз динаміки одержаного підприємством прибутку в таблиці 2 показав, що прибуток від основної операційної діяльності зменшився у звітному році порівняно з попереднім на 64%. Так, якщо минулого року підприємство від основної операційної діяльності одержало 11434 тисячі гривень прибутку, то у звітному році лише 4115 тисяч гривень. За аналізований період підприємство одержувало від'ємний результат від іншої операційної діяльності.

Таблиця 2

Аналіз динаміки отриманого прибутку підприємства

Показники	Попередній рік, тис. грн.	Звітний рік, тис. грн.	Відхилення	
			(+, -) тис. грн.	у %
1. Прибуток від основної операційної діяльності (2000 – 2050 – 2130 - 2150)	11434	4115	-7319	-64,0
2. Результат від інших операцій, які пов'язані з операційною діяльністю:	548	122	-426	-77,7
2.1. Інші операційні доходи	3922	3138	-784	-20,0
2.2. Інші операційні витрати	3374	3016	-358	-10,6
3. Фінансовий результат від операційної діяльності (2190 або 2195) = 1 + 2	11982	4237	-7745	-64,6
4. Результат від фінансової та інвестиційної діяльності:	-1480	-1804	-324	21,9
4.1. Дохід від участі в капіталі	0,0	0,0	0,0	0,0
4.2. Втрати від участі в капіталі	0,0	0,0	0,0	0,0
4.3. Інші фінансові доходи	0,0	0,0	0,0	0,0
4.4. Інші доходи	0,0	0,0	0,0	0,0

Продовження таблиці 2

4.5. Фінансові витрати	0,0	0,0	0,0	0,0
4.6. Інші витрати	1480	1804	+324	+21,9
5. Фінансові результати до оподаткування (2290 або 2295) = 3 + 4	10502	2433	-8069	-76,8
6. Витрати (дохід) з податку на прибуток	-3349	-250	-	-
7. Чистий фінансовий результат (2350 або 2355)	7153	2183	-4970	69,5

У попередньому періоді інші операційні доходи склали 3922 тис. грн., у звітному - 3138 тис. грн. Таким чином, інші операційні доходи зменшилися на 784 тис. грн. або, на 20%. За аналізований період на підприємстві інші операційні витрати також зменшилися з 3374 тис. грн. до 3016 тис. грн., або на 10,6%. Таким чином, темпи зниження інших операційних доходів випереджали темпи зниження інших операційних витрат, тому результат від інших операцій у звітному році зменшився 77,7%, що, у свою чергу, негативно вплинуло на фінансовий результат від операційної діяльності. Прибуток від операційної діяльності на підприємстві зменшився з 11982 тис. грн. минулого року до 4237 тис. грн. у звітному році, або на 64,6%.

На підприємстві за аналізований період здійснювалися інші витрати, які зросли з 1480 тис. грн. до 1804 тис. грн., або на 21,9%. З урахуванням того, що на підприємстві не було доходів від інвестиційної і фінансової діяльності, а також інших доходів, одержана сума інших витрат призвела до зниження величини прибутку від діяльності до оподаткування. Так, у попередньому періоді прибуток склав 10502 тис. грн., а у звітному 2433 тис. грн., тобто, на 76,8% нижче рівня попереднього року. Після сплати податку прибуток від діяльності на підприємстві склав відповідно 7153 тис. грн. і 2183 тис. грн. Зниження чистого прибутку склало 4970 тис. грн., або 69,5%.

Таким чином, на підприємстві зниження прибутку від операційної діяльності відбулося за рахунок зменшення прибутку від основної операційної діяльності та результату від інших операцій. Негативним чинником є зростання інших витрат, що привело до зниження величини прибутку від діяльності до

оподаткування. Отже, підприємству необхідно проаналізувати склад інших витрат з метою їх мінімізації, що дозволить збільшити суму прибутку в перспективі.

Вертикальний (структурний) аналіз у таблиці 8.3 свідчить про те, що за аналізований період на підприємстві питома вага виробничих витрат складала більше 90% у виручці від реалізації. Причому спостерігається тенденція до деякого зростання собівартості в структурі виручки, що з одного боку пояснюється наявністю об'єктивних чинників, таких як зростання цін на сировину, матеріали, паливо, енергію. З іншого боку підприємству в умовах жорсткої конкуренції необхідно стежити за оптимізацією своїх витрат, пов'язаних з виробництвом.

Негативним моментом є зростання частки адміністративних витрат та витрат на збут. Так, у попередньому році відсоток їх у виручки був 5,68%, а у звітному – 6,8%. У звітному році частка чистого доходу перевищує рівень усіх витрат лише на 2,5% - така питома вага прибутку від основної операційної діяльності, проти 5,8% у попередньому році.

Операційні доходи у структурі зменшилися на 0,1п.п., на таку ж частку зросли операційні витрати.

Допущення зростання інших витрат негативно позначилося на величині частки прибутку від діяльності до оподаткування, яка скоротилася з 5,3% до 1,4%.

Отже, як горизонтальний, так і вертикальний аналіз прибутку на підприємстві показав, що зростання собівартості в частині керованих витрат, збільшення адміністративних і фінансових витрат є негативними факторами впливу на фінансові результати. Тому підприємству необхідно стежити за собівартістю реалізованої продукції, формуванням постійних та умовно-постійних витрат, вивчати структуру інших витрат з метою збільшення суми прибутку.

**Структурно-динамічний аналіз основних елементів формування
фінансових результатів**

Показники	Сума, тис. грн.		Структура елементів формування чистого прибутку, %		Зміна структури пунктів
	попередній рік	звітний рік	попередній	звітний	
А	1	2	3	4	5
1. Чистий дохід	196709	167858	100	100	-
2. Собівартість реалізованої продукції	174171	152314	88,5	90,7	+2,2
3. Валовий прибуток	22538	15544	11,5	9,3	-2,2
4. Адміністративні витрати	7213	7724	3,7	4,6	+0,9
5. Витрати на збут	3891	3705	1,98	2,2	+0,22
6. Прибуток від основної операційної діяльності	11434	4115	5,8	2,5	_3,3
7. Операційні доходи	3922	3138	2,0	1,9	-0,1
8. Операційні витрати	3374	3016	1,7	1,8	+0,1
9. Прибуток від операц. діяльності	11982	4237	6,1	2,5	-3,6
10. Інші витрати	1480	1804	0,75	1,1	+0,35
11. Прибуток до оподаткування	10502	2433	5,3	1,4	-3,9
12. Чистий прибуток	7153	2183	3,6	1,3	-2,3

8.3. Аналіз фінансових результатів від основної операційної діяльності

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 (рис.8.4.):

- 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.

Таблиця 4

Аналіз прибутку від основної операційної діяльності

Показники	Попередній рік (базис)	Згідно з базисом на фактичну реалізацію	Фактичний рік	Найменування чинників	Вплив на прибуток	
					Розрахунок	Сума
А	1	2	3	4	5	6
1. Виручка від реалізації (без ПДВ)	196709	174587	167858	1. Зміна цін	1.3.-1.2.	-6729
2. Виробнича собівартість реалізованої продукції	174171	149351	152314	2. Зміна виробничої собівартості	2.3.-2.2.	-2963
3.Адміністративні витрати	7213	7213	7724	3. Зміна адміністративних витрат	3.3.-3.2.	-511

4. Витрати на збут	3891	3891	3705	4. Зміна витрат на збут	4.3.-4.2.	+186
5. Прибуток від основної операційної діяльності	11434	14132	4115	5. Зміна обсягу реалізації	6.2.-5.1.	-1629,4
6. Прибуток при фактичному обсягу реалізації	X	9804,6	X	6. Зміна складу продукції	5.2.-6.2.	+4327,8
Загальне відхилення прибутку від основної операційної діяльності						-7319

Аналіз даних таблиці 4 показав, що за рахунок зниження середньореалізаційних цін на продукцію, підприємство зменшило прибуток на 6729 тисяч гривень. За рахунок зростання собівартості прибуток від основної операційної діяльності за аналізований період знизився на 2963 тисячі гривень. Збільшення адміністративних витрат призвело до зниження прибутку на 511 тисяч гривень. Скорочення обсягу продажу зменшило прибуток на 1629,4 тисячі гривень.

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.

Світова облікова практика накопичила певний досвід усунення спотворюючого впливу інфляції на дані фінансової звітності. Існують два основні підходи до обліку впливу зміни цін.

Перший підхід відомий як «оцінка об'єктів бухгалтерського обліку в грошових одиницях однакової купівельної здатності», другий – як «переоцінка об'єктів бухгалтерського обліку в поточну вартість».

В основі першої методики закладена ідея Г. Свінкса про трактування капіталу як вкладених у фірму грошових коштів (пасив), в основі другої – ідея У.Патона, що трактує капітал як сукупність певних матеріальних і нематеріальних цінностей (актив).

Сенс першої методики обліку впливу зміни цін полягає в періодичному щоквартальному або щорічному перерахунку по загальному індексу цін активів і зобов'язань підприємства, визначуваного з урахуванням зміни купівельної спроможності грошової одиниці.

Сенс другої методики полягає в перерахунку всіх статей активу, виходячи з продажних цін. Перевищення активу над пасивом відноситься до статті «нерозподілений прибуток».

Існує ще один метод обліку інфляції, який полягає в переоцінці активів по курсу стабільнішої валюти.

Для зниження дії інфляції на фінансові результати необхідно своєчасно контролювати рівень рентабельності, що закладається в розрахункову ціну виробу.

8.4. Аналіз кількісного рівня дослідження фінансових результатів

Отримання прибутку від ділової активності в умовах ринку є обов'язковою умовою функціонування підприємства. Його життєздатність багато в чому залежить від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача авансованих

засобів, наскільки досягнутий рівень прибутковості створює економічні стимули подальшого зростання виробництва.

Основними чинниками, що визначають динаміку прибутку, є зміна обсягу, собівартості, структури та асортименту продукції, рівня цін.

Відомо, що виробничі витрати діляться на змінні, постійні й умовно постійні. До змінних витрат належить собівартість виробничої і реалізованої продукції, величина якої змінюється залежно від зміни обсягу реалізації. До постійних витрат належать адміністративні витрати і витрати на збут. Їх величина не міняється залежно від зміни обсягу продажів.

Залежно від ділення витрат на змінні й постійні в аналізі рівня прибутку будь-якого виробника може бути використаний метод «контрольної точки».

Суть його полягає в тому, що аналіз проводять у взаємозв'язку рівня реалізації з прибутком, собівартістю, попитом, пропозицією. Розглянемо приклад взаємозв'язку обсягу продажу, прибутку і собівартості (рис.8.5.)

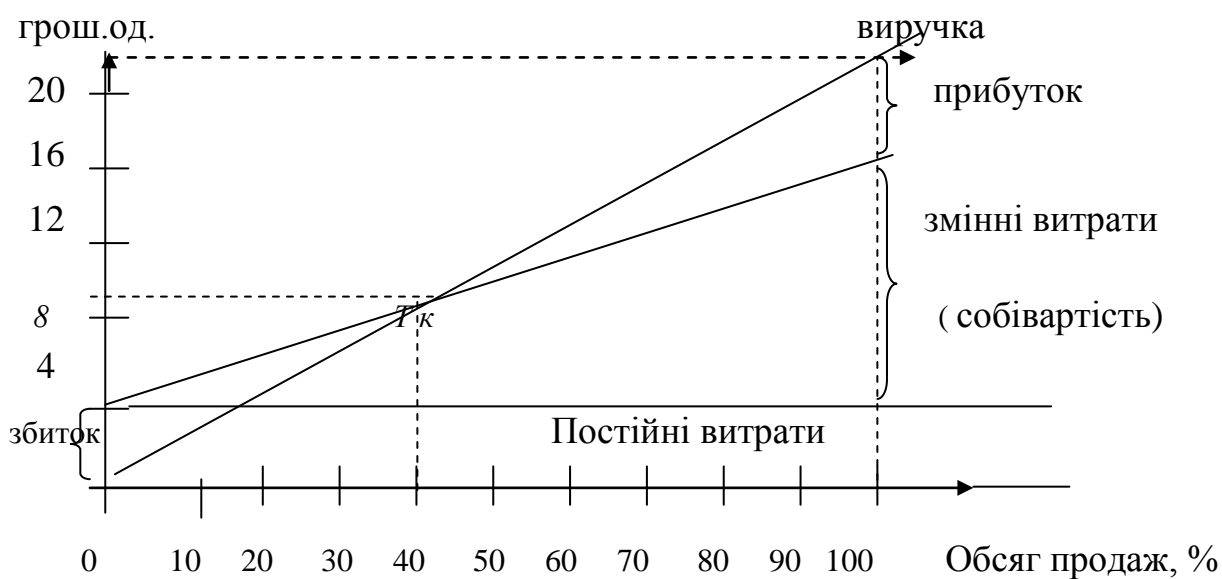


Рис.8.5. Взаємозв'язок рівня продаж, витрат та прибутку.

На графіку по горизонталі показують обсяг продажу (%), орієнтуючи його на максимальну суму виробництва, по вертикалі – витрати та прибуток, які разом складають виручку від реалізації. Графік дозволяє відповісти на питання: за яких умов обсяг продажу підприємство отримає прибуток і за яких умов його не буде. Графік визначає точку, у якій витрати на виробництво і

реалізацію продукції будуть дорівнювати виручці від реалізації та собівартості. Дана точка отримала назву “критична точка обсягу продажу” (Тк).

Відповідно до прикладу вона розташована на рівні 50 % можливого рівня обсягу реалізації. За цієї умови, якщо пакет замовлень на продукцію підприємства перевищує 50 % виробленої продукції, то підприємство буде мати прибуток. Наприклад, при пакеті замовлень у 75 % можливого виробництва і продажу прибуток складе 1/2 планового прибутку, визначений графіком у 4 млн. умовних одиниць. За умови рівності розміру постійних витрат і планового прибутку критична точка обсягу продажу (Тк) буде знаходитися на позначці в 50 % максимального обсягу продукції. Якщо постійні витрати згідно з планом передбачаються в меншому розмірі, ніж прибуток, то сума буде нижче 50 %, зміститься вліво. Графік показує, що на прибуток безпосередньо впливає обсяг продажу і собівартість у тій її частині, яка належить до постійних витрат. Перемінні витрати, які змінюються пропорційно обсягу виробництва у виручці від реалізації, зростають пропорційно зростанню самої виручки. З цієї причини, що їх частка в ціні за одиницю продукції не змінюється, зв'язок прибутку з обсягом продажу і собівартістю проданого є таким, що прибуток буде залежати не тільки від обсягу реалізації, але і від частки постійних витрат, яка буде віднесена на одиницю проданого. Приймаючи рішення про розширення виробництва, роблять відповідні розрахунки планів постійних витрат, а оптимальним визнається той план, де частка постійних витрат буде найменшою.

Умови для побудови графіка (рис.8.6) такі:

обсяг продажу в натуральних одиницях -	1000
виручка від реалізації, грош. од. -	20
перемінні витрати, грош. од.-	8
постійні витрати, грош. од. -	4
прибуток, грош. од. -	8

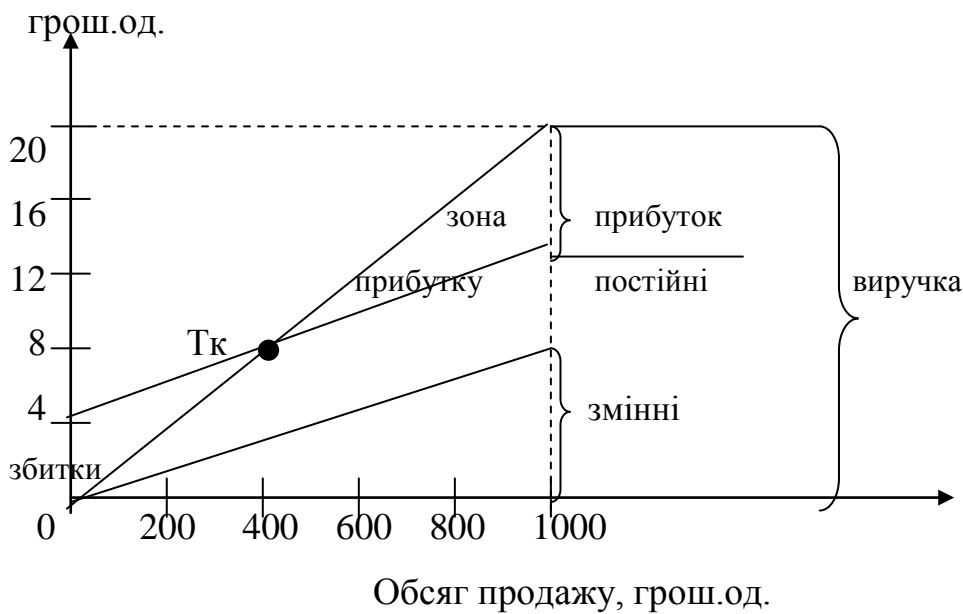


Рис. 8.6. Розрахунок точки критичного обсягу продажу.

На графіку (рис.8.6) видно, що максимальний прибуток більше величини постійних витрат, і тому точка критичного обсягу продажів зрушена вліво. Зона збитку займає всього лише третю частину (максимального) обсягу продажів. Подальші розрахунки підтверджують даний вислів.

Для зручності виведення формул розрахунку аналітичним шляхом точки критичного обсягу продажів будуть використані такі позначення:

T_k - критична точка обсягу продажу.

D_m - дохід маржинальний.

D_u - питома вага маржинального доходу щодо виручки від реалізації.

D_c - ставка маржинального доходу в ціні за одиницю продукції.

C - ціна одиниці продукції.

H - постійні витрати.

R_p - перемінні витрати.

Π - прибуток від реалізації.

V - виручка від продажу.

K - кількість проданого в натуральних одиницях.

Маржинальний дохід розраховується як:

$$D_m = V - R_p \quad (8.1)$$

$$D_m = \Pi + H \quad (8.2)$$

На графіку видно, що критична точка обсягу продажу відноситься до постійних витрат як виручка від продажу до маржинального доходу.

$$T_k : H = V : D_m \quad (8.3)$$

Тоді критична точка обсягу продажу буде знаходитися як:

$$T_k = \frac{V \times H}{D_m} \quad (8.4)$$

Питома вага маржинального доходу визначається як сума D_m , поділена на виручку від реалізації:

$$D_y = \frac{\sum_i D_m}{V} \quad (8.5), \text{ тоді}$$

$$\Pi = D_y \times V - H \quad (8.6)$$

Для нашого прикладу обсяг реалізації відповідає критичному

$$T_k = \frac{20 \times 4}{12} = 6,67 \text{ грош. одиниць}$$

Критична точка обсягу продажу може бути розрахована в натуральному вираженні, при цьому варто зазначити, що відношення постійних витрат до суми маржинального доходу визначає той коефіцієнт, який і встановлює місце знаходження T_k .

$$T_k \text{ в натуральних одиницях} = \frac{K \times H}{D_m} = \frac{1000 \times 4}{12} = 333,3$$

Відповідно до графіка $\Pi = D_m - H = 12 - 4 = 8$ (грош. од.).

Для виконання аналітичних розрахунків необхідно мати такий показник, як питома вага маржинального доходу. У нашому прикладі це:

$$D_y = \frac{12}{20} = 0,6$$

$\Pi_3 = 20 \times 0,6 - 4 = 8$ (ум. од.), де Π_3 – прибуток звітного періоду.

Такий розрахунок прибутку використовується тоді, коли аналізують декілька видів продукції, і якщо відомо питому вагу маржинального доходу

виручки від продажу щодо кожного виду продукції і співвідношення виручки від проданого кожного виду продукції до загальної суми виручки. Тоді D_y знаходиться в цілому як середньоарифметична виважена величина.

Вихідні дані для аналізу в таблиці 5

Таблиця 5

Структура реалізації продукції за планом і фактом виконання

Найменування продукції	Ціна реалізації, грн.	Змінні витрати на одиницю продукції, грн.	Питома вага продукції до загального обсягу реалізації, %	
			план	факт
1. А	150	85	60	50
2. Б	100	60	20	30
3. В	350	240	15	10
4. Г	200	120	5	10

Виручка від реалізації: планова - 1240 тис. грн.

фактична - 1270,8 тис. грн.

Постійні витрати план і факт - 310 тис. грн.

Для виконання аналітичних розрахунків використовують формулу:

$$П = D_y \times В - Н$$

За допомогою цієї формули визначають вплив обсягу реалізації і структури реалізованої продукції на прибуток. Дія останнього фактора впливає на зміну величини середньої питомої ваги маржинального доходу (D_y) – виручки від реалізації. Спочатку розраховують планову величину прибутку, для цього визначають питому вагу маржинального доходу в ціні продукції щодо кожного виду:

$$1. А - (150 - 85) : 150 = 0,43$$

$$2. Б - (100 - 60) / 100 = 0,4$$

$$3. В - (350 - 240) / 350 = 0,31$$

$$4. Г - (200 - 120) / 200 = 0,4$$

Далі визначають середній D_y для всього обсягу реалізації згідно з планом:

$$Ду_{пл.} = (0,43 \times 60 \% + 0,4 \times 20 \% + 0,31 \times 15 \% + 0,4 \times 5 \%) / 100 = 0,4 \text{ або } 40 \%$$

Використовуючи формулу, розрахуємо прибуток:

$$П_{пл.} = 1240 \times 0,4 - 310 = 186 \text{ (тис. грн.)}$$

Розрахунок $P_{факт}$ здійснюється в тій же послідовності:

$Ду$ для кожного виду продукції фактично співпадає з планом.

$$Ду_{факт.} = (0,43 \times 50 \% + 0,4 \times 30 \% + 0,31 \times 10 \% + 0,4 \times 10 \%) / 100 \% = 0,41 \text{ або } 41 \%$$

$$P_{факт.} = 1270,8 \times 0,41 - 310 = 211,02 \text{ (тис. грн.)}$$

$$P_{факт.} - P_{пл.} = 211,02 - 186 = 25,2 \text{ (тис. грн.)}$$

За рахунок збільшення кількості проданої продукції зростає абсолютна сума прибутку. Це дозволяє вважати, що за умови постійної структури реалізації не буде змінюватися середня питома вага маржинального доходу щодо виручки від реалізації. Сума приросту маржинального доходу за умови збільшення виручки склала:

$$(V_{ф.} - V_{пл.}) \times Ду_{пл.} = (1270,8 - 1240) \times 0,4 = 12,32 \text{ (тис. грн.)}$$

Так, за рахунок збільшення обсягу проданого товару, прибуток зріс на 12,32 тис. грн. Зрушення у структурі реалізації призводять до зміни середнього $Ду$. Тому вплив даного фактора розраховується як:

$$(Ду_{факт.} - Ду_{пл.}) \times V_{факт.} = (0,41 - 0,4) \times 1270,8 = 12,71 \text{ (тис. грн.)}$$

Зміна в структурі реалізованої продукції дозволила збільшити прибуток на 12,71 тис. грн.

Вплив на прибуток рівня цін аналізується при їх визначенні для різних варіантів розрахунків і при порівнянні аналітичних розрахунків з фактичними і з плановими, оцінюється вплив на прибуток зміни цін. Вибираючи варіанти структури реалізації продукції, вирішується питання встановлення цін щодо кожного виду. Береться до уваги ринковий попит, ціни, за якими аналогічну продукцію реалізують конкуренти і загальну суму постійних витрат, яка складається для даних умов реалізації. Фактична реалізація, залежно від цілої низки причин, у т.ч. і названих, може бути виконана згідно з цінами, які

відхиляються від передбачених у плані як у бік зниження, так і у бік збільшення.

Розглянемо варіант, коли один із видів продукції частково продано за ціною, нижчою за планову. Наприклад, частина обсягу продукції «В» у середньому реалізувалася за ціною не 350 грн. за одиницю, а 280 грн. Згідно з ціною, нижчою від планової у загальній сумі виручка від продажу склала 1250 грн., або 4 відсотки. Для даної частини реалізованої продукції D_y склала:

$$D_y = (280 - 240) : 280 = 0,14 \text{ або } 14 \%$$

Середня D_y для всього обсягу фактично проданої продукції складе за умови зниження ціни:

$$D_{y \text{ сер.}} = (0,43 \times 50 \% + 0,4 \times 30 \% + 0,31 \times 6 \% + 0,14 \times 4 \% + 0,4 \times 10 \%) / 100 \% = 0,39 \text{ або } 39 \%$$

Прибуток від реалізації (Π) за умови зниження ціни на продукцію «В» та збереженні рівня постійних витрат дорівнює:

$$\Pi = 1250 \times 0,39 - 310 = 177,5 \text{ (тис. грн.)}$$

Зміна ціни за реалізацію «В» у бік зменшення знизила прибуток на 33,52 тис. грн (177,5 – 211,02).

Як бачимо, частину продукції «В» продано за ціною 280 грн. за одиницю, а ціна згідно з планом передбачалася на рівні 350 грн. за одиницю. Собівартість продукції «В» нами в процесі аналізу не розраховувалась, але щодо умовно-планового розміру прибуток від реалізації складає 37,5 % від D_m . Цей відсоток знайдено відповідно до розрахунку:

$$(186 : (310 + 186)) \times 100 = 37,5 \%$$

Для продукції, проданої за ціною, нижчою за планову, ставка маржинального доходу склала 40 грн., тобто всього лише 36 % від повної ставки маржинального доходу визначеної у плані за розміром 110 грн. (ціна - витрати згідно з даною табл.).

Частка постійних витрат у ставці D_m у середньому повинна складати:

$$100 - 37,5 = 62,5 \%,$$

Приклад, що нами розглядається, показує, що покривається менше 1/2 частки постійних витрат. Таким чином, знижена ціна за реалізацію продукції «В» виявилася нижчою від повної собівартості даного виду продукції.

Хоча рішення про продаж частини продукції «В» за заниженою ціною призвело до втрат прибутку на 33,52 тис. грн, підприємство за рахунок продажу за заниженою ціною відшкодувало деяку частину постійних витрат, яка виявилася на рівні 19,14 тис. грн.

$$33,52 : (110 - 40) \times 40 = 19,14 \text{ тис. грн}$$

Розглянемо оцінку рівня постійних витрат, які включено до планового розрахунку прибутку. За такою формулою:

$$П = D_y \times B - H.$$

З формули видно, що прибуток буде тим вищий, ніж нижча буде сума постійних витрат. Такий варіант планового прибутку показує, що постійні витрати займають меншу питому вагу в загальній D_m , а саме 62,5 %. Це значить, що і T_k також знаходиться на тому самому рівні. У випадку зниження обсягу реалізації більш ніж на 37,5 % визначеного планом, підприємству загрожує можливість отримати збитки від підприємницької діяльності. Підвищити прибуток можна за умови зниження питомої ваги постійних витрат у загальній сумі D_m . Цього можна досягти двома шляхами:

1. Знизити абсолютну суму постійних витрат.
2. Збільшити обсяг продажу і по можності D_y щодо виручки за рахунок збільшення виробничих потужностей і покращення структури виробництва і реалізації продукції.

Постійні витрати можуть корегуватися в бік зниження за рахунок тієї частини, яка класифікується як витрати, які представлено на розгляд керівництва (їх сума може бути знижена в процесі фактичного їх використання). За умови зростання обсягу реалізації за рахунок розширення

виробничих потужностей підприємство зазвичай у планових розрахунках збільшує суму постійних витрат, але темпи зростання останніх повинні бути меншими порівняно з передбачуваним зростанням обсягу продажу, тому що не буде відбуватися зростання прибутку. Рівень постійних витрат фактично не повинен відрізнятись від планового рівня, однак іноді виникає подорожчання. Відхилення від планового рівня витрат в обліку часто знеособлене без вказівки конкретного виду продукції. Природно, що фактичний прибуток із цієї причини зменшиться, і щоб оцінити при аналізі прибутку вплив перемінної, використовуємо формулу:

$$\Pi = B \times D_y - H$$

Відхилення від плану щодо собівартості умовно об'єднують з відхиленнями щодо постійних витрат, однак у балансових підрахунках відхилення за рахунок собівартості повинне бути визначено за своїм характером. Припустимо, що відхилення щодо собівартості склало +5 тис. грн, у процесі виробництва були скорочені постійні витрати на 2 тис. грн згідно з рішенням адміністрації. Це було зроблено для того, щоб знизити втрати прибутку з причини перевитрат щодо собівартості. Тоді для нашого прикладу фактична сума постійних витрат, яка використовується для аналізу складає:

$$310 + 5 - 2 = 313 \text{ тис. грн}$$

Загальне відхилення щодо постійних витрат дорівнює +3 тис. грн і розглядається як відхилення від зниження постійних витрат (-2 тис. грн) і відхилення від планових витрат (+5 тис. грн). Оцінюючи вплив на прибуток кожного з названих відхилень у балансовому підрахунку, знак потрібно змінювати на зворотній, тому що збільшення суми постійних витрат призводить до зниження суми прибутку і навпаки.

Відтворимо планові показники:

$$\Pi = 186 \text{ тис. грн} \quad H = 310 \text{ тис. грн} \quad D_y = 0,4 \quad B = 1240 \text{ тис. грн}$$

Питома вага виручки від реалізації:

	планова	фактична
продукції «А» -	60	50
продукції «Б» -	20	30
продукції «В» -	15	6
продукції «Г» -	5	10
«В» за заниженими цінами		4

Фактичні показники:

$$П = 211 \text{ тис. грн} \quad В = 1250 \text{ тис. грн}$$

$$Н = 313 \text{ тис. грн} \quad Д_u = 0,39$$

За цих умов об'єкт аналізу визначається як різниця між фактичним і плановим рівнем прибутку:

$$П_f = 1250 \times 0,39 - 313 = 174,5 \text{ (тис. грн).}$$

$$\text{Зниження прибутку склало: } 174,5 - 186 = -11,5 \text{ (тис. грн)}$$

Тепер повторимо послідовність розрахунків з урахуванням того, що виручка від реалізації фактичного обсягу продажів за плановими цінами складе 1270,8 тис. грн.

Маржинальний дохід у виручці від реалізації рівний 39 %, при цьому частка змінних витрат рівна 61 %. Можна розрахувати абсолютну суму змінних витрат:

$$1250 * 61 : 100 = 762,5 \text{ тис. грн.}$$

Середній D_u при фактичному обсязі реалізації рівний майже 0,40 або 40%. Тоді змінні витрати у виручці рівні 60 %. Прирівнюючи 60 % до абсолютної суми змінних витрат, визначимо виручку від реалізації за умови продажу всієї фактично реалізованої продукції за цінами плановим (передбачуваним). Ця сума дорівнює:

$$762,5 : 60 * 100 = 1270,8 \text{ тис. грн}$$

Тепер повторимо послідовність розрахунків впливу на відхилення прибутку окремих чинників:

За рахунок збільшення кількості реалізованої продукції

$$(1270,8 - 1240) * 0,40 = +12,32 \text{ тис. грн.}$$

За рахунок зрушення в структурі реалізації

$$1270,8 * (0,41 - 0,40) = +12,71 \text{ тис. грн}$$

За рахунок зміни цін

$$1250 * 0,39 - 1270,8 * 0,41 = -33,53 \text{ тис. грн}$$

За рахунок зростання собівартості - 5 тис. грн

За рахунок зниження постійних витрат +2,0 тис. грн

Баланс чинників _____ -11,5 тис. грн

На прикладі аналізованого підприємства проведемо розрахунок «критичної точки продажів» і розрахуємо запас фінансової тривалості (таблиця б).

Дані в таблиці 8.6 показують, що маржинальний дохід підприємства за аналізований період зменшився на 6994 тис. грн., частка маржинального доходу у виручці від реалізації знизилася з 11% минулого року до 9% у звітному році. «Критична точка» обсягу продажів минулого року складала 100945 тисяч гривень, фактична величина склала – 126989 тис. грн., частка «критичного» обсягу у виручці знизилася з 48,7% до 24,3%. Підприємство в звітному році продавши 75,7% своєї продукції змогло покрити витрати, продаж понад даний обсяг принесло підприємству прибуток у 4115 тис. грн. Таким чином, запас фінансової тривалості на підприємстві зменшується на 54895 тис. грн., діяльність підприємства стає менш ефективною.

Для підвищення запасу фінансової тривалості на підприємстві необхідно знижувати частку постійних та перемінних витрат у чистому доході. Проводити політику, спрямовану на зростання обсягу реалізації, пошук нових ринків збуту для своєї продукції.

Аналіз кількісного рівня дослідження фінансових результатів

Показники	Сума, тис. грн.		Відхилення від попереднього періоду, (+, -)
	Попередній рік	Звітний рік	
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	196709	167858	-28851
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	174171	152314	-21857
3. Валовий прибуток (маржинальний дохід)	22538	15544	-6994
4. Частка маржинального доходу виручки від реалізації (п. 3 : п. 1)	0,11	0,09	-0,02
5. Постійні та умовно-постійні витрати	11104	11429	+325
6. “Критична точка” обсягу продажу (п. 5 : п. 4)	100945	126989	+26044
7. Запас фінансової тривалості (п. 1 – п. 6)	95764	40869	-54895
8. Запас фінансової тривалості, % до обсягу продажу (п. 7 : п. 1)	48,7	24,3	-24,4
9. Прибуток (збиток) від основної операційної діяльності (п. 1-п. 2- п. 5)	11434	4115	-7319
10. Прибуток від основної операційної діяльності , у % до ЗФТ (п. 9 : п. 7)	11,9	10,07	-1,83

8.5 Аналіз рівня рентабельності підприємства

Ступінь прибутковості підприємства визначається показником рентабельності. Рентабельність вимірюється системою відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість

різних напрямів діяльності, прибутковість окремих видів продукції. Показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, характеризують остаточні результати господарювання, оскільки їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами.

Показники рентабельності поділяються на три основні групи:

- 1) рентабельність витрат підприємства;
- 2) рентабельність продажів;
- 3) рентабельність виробництва.

До першої групи показників належить рентабельність витрат, рентабельність основної операційної діяльності, рентабельність операційної діяльності.

Показник рентабельності витрат розраховується як відношення валового прибутку підприємства до суми собівартості реалізованої продукції.

Рентабельність основної операційної діяльності розраховується як відношення прибутку від основної операційної діяльності до суми витрат.

Рентабельність операційної діяльності розраховується як відношення прибутку від операційної діяльності до величини витрат, одержаних у ході даного виду діяльності .

Рентабельність продажів розраховується як відношення прибутку від основної операційної діяльності до виручки від реалізації.

До третьої групи належить рентабельність виробництва, яка розраховується як відношення прибутку від основної операційної діяльності до вартості основних фондів і матеріальних оборотних коштів.

Послідовність аналізу рентабельності визначається його завданням, які складаються з оцінки виконання визначених параметрів; вивчення динаміки показників; розрахунок впливу факторів на зміну рівня рентабельності; пошук резервів зростання рентабельності та заходи з їх мобілізації.

У таблиці 8.7 розраховані показники рентабельності витрат та рентабельності продаж підприємства за попередній та звітний рік.

Рентабельність витрат за попередній рік показує, що на одну гривню собівартості на підприємстві було отримано 0,13 гривні валового прибутку. У звітному періоді співвідношення зменшилося до 0,10 гривні валового прибутку на гривню собівартості.

Рентабельність основної операційної діяльності за період склала 6,2 % в попередньому році та 2,5 % у звітному, що дуже низько для підприємства. Рентабельність продаж змінилася з 5,8% до 2,45%, тобто на підприємстві на кожен гривню чистого доходу отримано 0,02 копійки прибутку від основної операційної діяльності.

Рентабельність основної операційної діяльності доцільно аналізувати, урахувавши вплив таких факторів, як зміна структури та асортименту продукції, зміна собівартості продукції, зміна відпускних цін на продукцію.

Для розрахунку впливу факторів на рентабельність основної операційної діяльності використовують ланцюгові підстановки.

Таблиця 7

Аналіз показників рентабельності продажу

Показники	За попередній рік	За звітний рік	Відхилення (+,-)
Чистий дохід, тис. грн	196709	167858	-28851
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	174171	152314	-21857
Валовий прибуток, тис. грн	22538	15544	-6994
Адміністративні витрати, тис. грн	7213	7724	+511
Витрати на збут, тис. грн	3891	3705	-186
Прибуток від основної операційної діяльності, тис. грн	11434	4115	-7319
Рентабельність витрат, %	12,9	10,2	-2,7
Рентабельність основної операційної діяльності, %	6,2	2,5	-3,7
Рентабельність продаж, %	5,8	2,45	-3,35

Факторна модель цього показника така:

$$P = \frac{\text{Поод}}{B} = \frac{\text{ВРП} * \text{СТР} * \text{Ц} - C}{\text{ВРП} * \text{СТР} * C} \quad (8.7)$$

де, P - рентабельність витрат;

Поод – прибуток від основної операційної діяльності;

B – собівартість реалізованої продукції;

ВРП – обсяг реалізації;

СТР – структура реалізації;

Ц – середня ціна реалізації;

C – собівартість реалізованої продукції.

Для розрахунку впливу факторів використовують дані таблиці 8.4

$$P_b = \frac{\text{Поод}_b}{B_b} = \frac{\text{ВРП}_b * \text{СТР}_b * \text{Ц}_b - C_b}{\text{ВРП}_b * \text{СТР}_b * C_b} = 6,2 \%$$

$$P_{ум1} = \frac{\text{Поод}_{ум1}}{B_{ум1}} = \frac{\text{ВРП}_ф * \text{СТР}_ф * \text{Ц}_б - C_b}{\text{ВРП}_ф * \text{СТР}_ф * C_b} = 6,42 \%$$

$$P_{ум2} = \frac{\text{Поод}_{ум2}}{B_{ум2}} = \frac{\text{ВРП}_ф * \text{СТР}_ф * \text{Ц}_ф - C_b}{\text{ВРП}_ф * \text{СТР}_ф * C_b} = 4,4 \%$$

$$P_ф = \frac{\text{Поод}_ф}{B_ф} = \frac{\text{ВРП}_ф * \text{СТР}_ф * \text{Ц}_ф - C_ф}{\text{ВРП}_ф * \text{СТР}_ф * C_ф} = 2,5 \%$$

Рівень рентабельності фактичний знизився порівняно з базовим на 3,7п.п. (2,5-6,2). Розрахунки факторів показали таке:

- за рахунок зміни структури продажу рентабельність зросла на 0,22 пункти (6,42 – 6,2);

- за рахунок зниження ціни рентабельність зменшилась на 2,02 пункти (4,4 – 6,42);

- за рахунок збільшення рівня собівартості рентабельність знизилася на 1,9 пункта (2,5 – 4,4).

Таким чином, негативний вплив зростання собівартості продукції спричинив зниження рівня рентабельності на 1,9 пунктів. Зміна середньої ціни реалізації призвела до падіння рівня рентабельності на 2,02 пункти. Зростання рівня рентабельності пов'язане з змінами структури реалізації продукції. Темпи зростання витрат на підприємстві попереджали темпи зростання обсягу виробництва. Підприємству необхідно продовжувати збільшувати частку рентабельніших видів продукції в загальному обсязі реалізації.

Зміна рентабельності окремих видів продукції відбувається під впливом різних факторів, деякі з них показано на рисунку 8.3. Фактори зміни ціни реалізації і собівартості одиниці продукції вважаються факторами першого порядку, усі інші – факторами другого порядку. Визначення впливу факторів першого порядку проводиться способом ланцюгових підстановок.

Основним показником рентабельності підприємства є рентабельність виробництва.

$$P_v = \text{Под} : \text{ОК}, \quad (8.8)$$

де P_v – рентабельність виробництва;

Под – прибуток від операційної діяльності;

ОК – середньорічна сума операційного капіталу.

У цій моделі середньорічна сума операційного капіталу залежить від чистого доходу від продажу (ЧД) і коефіцієнта обороту капіталу (Коб), який визначається відношенням чистого доходу до середньорічної суми основного й оборотного капіталу. Чим швидше капітал робить оборот на підприємстві, тим менше необхідно його для забезпечення запланованого обсягу продажу, уповільнення обороту капіталу вимагає додаткового залучення засобів для забезпечення того самого обсягу виробництва та реалізації продукції.

Таким чином, на рівень рентабельності виробництва впливають такі фактори:

- зміна частки прибутку на 1 гривню реалізованої продукції;
- зміна фондомісткості продукції;
- зміна оборотності оборотних коштів.

Таблиця 8

Аналіз рентабельності виробництва продукції

Показники	Попередній період	Звітний період	Відхилення (+,-)
1. Прибуток від операційної діяльності тис. грн	11434	4115	-7319
2. Чистий дохід, тис. грн	196709	167858	-28851
3. Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн	131952	137382	+5430
4. Середньорічні залишки матеріальних оборотних коштів, тис. грн	2962	3139	+177
5. Середньорічна вартість виробничих фондів (п.3+п.4), тис. грн	134914	140521	+5607
6. Коефіцієнт фондомісткості продукції (п.3/п.2), коп.	1,58	0,82	-0,76
7. Коефіцієнт закріплення оборотних коштів (п.4/п.2)	0,015	0,019	+0,04
8. Прибуток на 1 гривню реалізованої продукції (п.1/п.2), коп.	0,06	0,02	-0,04
9. Рівень рентабельності виробництва (п.1/п.5),%	8,5	2,9	-5,6

За даними таблиці 8, рівень рентабельності виробництва за звітний період зменшився на 5,6 відсоткового пункту.

Вплив факторів на зміну рентабельності розраховується способом ланцюгових підстановок:

1. Вплив за рахунок зміни частки прибутку на 1 грн. реалізованої продукції:

$$P_{в1} = 0,02 : (1,58 + 0,015) * 100 = 1,25$$

Вплив цього фактора становить $1,25 - 8,5 = -7,25$

Отже, за рахунок зменшення частки прибутку на 1 гривню реалізованої продукції рівень рентабельності зменшився на 7,25 відсоткового пункту.

2. Вплив за рахунок зміни фондомісткості основних виробничих фондів:

$$P_{в2} = 0,02 : (0,82 + 0,015) * 100 = 2,48$$

Вплив цього фактора становить $2,48 - 1,25 = +1,23$

Отже, за рахунок зменшення фондомісткості рівень рентабельності виробництва збільшився на 1,23 відсоткового пункту.

3. Вплив зміни коефіцієнта закріплення матеріальних оборотних коштів, тобто зміни тривалості обороту обігових коштів:

$$2,9 - 2,48 = +0,42$$

За рахунок зменшення тривалості обороту обігових коштів рентабельність зросла на 0,42 відсоткового пункту.

Отже, загальний вплив факторів становить (- 5,6) відсоткового пункту:

$$(-7,25 + 1,23 + 0,42)$$

Таким чином, рентабельність виробництва підприємства знизилася на 5,6 відсоткових пунктів за рахунок зменшення рентабельності продаж. На підприємстві подальше збільшення рентабельності можна за рахунок зростання прибутковості продаж. З метою мобілізації резервів зростання рівня рентабельності виробництва слід оптимізувати витрати, підвищити рівень ефективності використання виробничого потенціалу, розширити ринки збуту продукції.

Контрольні запитання

1. Охарактеризуйте основні показники прибутку і порядок їх розрахунку.
2. Викладіть методику розрахунку впливу факторів на зміну суми прибутку від основної операційної діяльності.
3. Що таке маржинальний аналіз і для чого його використовують.
4. Викладіть суть методики маржинального аналізу прибутку.
5. Що таке беззбитковий обсяг продажів і зона безпеки підприємства.
6. Як визначають величину беззбиткового обсягу продажів і зони безпеки підприємства за аналітичним і графічним методами.
7. Як роблять обґрунтування управлінських рішень у бізнесі на основі маржинального аналізу.
8. Охарактеризуйте основні показники рентабельності і методику їх розрахунку.
9. Викладіть факторну модель і методику розрахунку впливу факторів на зміну рівня рентабельності продукції.
10. Назвіть основні джерела резервів збільшення прибутку і методику їх підрахунку.

Тестові завдання

1. Як розрахувати чистий прибуток, якщо прибуток від операційної діяльності – 200 тис. грн., дохід від участі в капіталі – 10 тис. грн., фінансові витрати – 7 тис. грн., податок на прибуток від звичайної діяльності – 58 тис. грн.

- а) $200 + 10 - 58$;
- б) $200 - 7 - 58$;
- в) $200 + 10 - 7 - 58$.

2. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування – це

- а) валовий прибуток + фінансові доходи;
- б) фінансовий результат від операційної, інвестиційної та інших видів звичайної діяльності;
- в) фінансовий та інші доходи та витрати.

3. На прибуток від реалізації впливають такі основні фактори:

- а) зміна обсягу, структури продаж та зміна витрат на збут;
- б) зміна собівартості та цін реалізованої продукції;
- в) зміна обсягу, структури та собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат, витрат на збут та цін на продукцію.

4. Валовий прибуток – це

- а) виручка від реалізації продукції;
- б) різниця між чистим доходом та собівартістю виробленої продукції;
- в) різниця між виручкою (чистим доходом) та собівартістю реалізованої продукції

5. Прибуток від основної операційної діяльності визначається як:

- а) різниця між фінансовими результатами від операційної діяльності та іншими операційними витратами;
- б) різниця між чистим доходом, адміністративними витратами і витратами на збут;
- в) різниця між чистим доходом, собівартістю реалізованої продукції, адміністративними витратами і витратами на збут;
- г) різниця між валовим прибутком і результатом від іншої операційної діяльності.

6. «Критичний обсяг продажів» визначається як:

- а) відношення прибутку від основної операційної діяльності до чистого доходу;
- б) відношення постійних витрат до маржинального доходу;
- в) відношення маржинального доходу до чистого доходу;
- г) відношення постійних витрат до маржинального доходу помножене на чистий дохід.

7. На прибуток від основної операційної діяльності впливають:

- а) зміна обсягу виробництва продукції; зміна виробничої собівартості; зміна рентабельності;
- б) зміна структури послуг; зміна обсягу реалізації; зміна цін; зміна залишків готової продукції;
- в) зміна структури послуг; зміна обсягу реалізації; зміна собівартості реалізованих послуг; зміна цін;

г) зміна структури послуг; зміна обсягу реалізації; зміна собівартості реалізованих послуг; зміна цін; зміна адміністративних витрат та витрат на збут.

8. Адміністративні витрати слід віднести до таких груп:

- а) постійні;
- б) змінні;
- в) умовно-постійні;
- г) умовно-змінні.

9. Указати спосіб розрахунків впливу реалізаційних цін на прибуток від основної операційної діяльності:

- а) шляхом порівняння фактичного доходу з базисним;
- б) шляхом порівняння фактичного чистого доходу з базисним, перерахованим на фактичний обсяг і склад продажу;
- в) шляхом порівняння фактичного чистого доходу з базисним, перерахованим на фактичний обсяг продажу;
- г) шляхом порівняння фактичного доходу з фактичною собівартістю реалізації.

10. Указати спосіб розрахунку впливу зміни обсягу реалізації на прибуток від основної операційної діяльності:

- а) шляхом порівняння фактичного прибутку від основної операційної діяльності з базисним;
- б) шляхом порівняння базисного операційного прибутку, перерахованого на фактичний обсяг і склад продажу з базисним операційним прибутком;
- в) шляхом порівняння фактичного операційного прибутку з базисним, перерахованим на фактичний обсяг продажу;
- г) шляхом порівняння фактичного доходу з фактичною собівартістю реалізації.

11. Указати спосіб розрахунку впливу зміни собівартості реалізованої продукції на прибуток від основної операційної діяльності:

- а) шляхом порівняння фактичної собівартості реалізованої продукції з базисною та зміною знака результату на протилежний;
- б) шляхом порівняння фактичної собівартості реалізованої продукції з базисним її показником, перерахованим на фактичний обсяг реалізації;
- в) шляхом порівняння фактичної собівартості реалізованої продукції з базисним її показником, перерахованим на фактичний обсяг реалізації та зміною знака результату на протилежний;
- г) шляхом порівняння фактичного доходу з фактичною собівартістю реалізації.

9. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Ключові терміни та поняття

Структурно-логічні схеми

- 9.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу.
- 9.2. Аналіз динаміки складу і структури активів підприємства та джерел їхнього фінансування.
- 9.3. Аналіз абсолютних і відносних показників фінансової стійкості підприємства.
- 9.4. Аналіз ліквідності й платоспроможності підприємства.
- 9.5. Аналіз ефективності використання оборотних коштів підприємства.

Контрольні запитання

Тестові завдання

Ключові терміни та поняття

Фінансовий стан – це здатність (спроможність) підприємства фінансувати свою діяльність.

Валюта балансу - це орієнтована сума коштів, вона є обліковою величиною і не відображає реальної суми, яку можна отримати в разі ліквідації підприємства.

Коефіцієнт приросту майна підприємства – визначається як співвідношення різниці валюти балансу на кінець та на початок року до її величини на початок року.

Монетарні активи – статті балансу, що відображають засоби і зобов'язання в поточній грошовій оцінці.

Немонетарні активи – основні засоби, незакінчене капітальне будівництво, виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, товари для продажу.

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

Коефіцієнт прибутковості (рентабельності) капіталу – це узагальнюючий показник міри ефективності використання капіталу, визначається відношенням прибутку до середньорічної суми капіталу.

Грошовий потік - неперервний процес руху коштів у часі та вимірювач спроможності підприємства покривати свої витрати і погашати зобов'язання власними ресурсами.

Самофінансування - це фінансування за рахунок заробленого підприємством прибутку.

Капітал – це засоби, які є в розпорядженні суб'єкта господарювання для здійснення діяльності з метою одержання прибутку.

Основний капітал – це вкладення коштів з довгостроковою метою в основні засоби, фінансові інвестиції, нематеріальні активи, спільні підприємства та ін.

Коефіцієнт прибутковості (рентабельності) основного капіталу – це показник ефективності використання основного капіталу, який характеризує розмір прибутку в розрахунку на одну гривню вартості основного капіталу й обчислюється як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості основного капіталу.

Обіговий (оборотний) капітал – перебуває у сфері виробництва (виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів) та у сфері обігу (готова продукція на складі та відвантажена покупцям, кошти в розрахунках, короткострокові фінансові вкладення, готівка в касі, кошти на рахунках у банках, товари та ін.) Він функціонує як у грошовій, так і матеріальній формах.

Резервний капітал - створюється згідно з законодавством або відповідно до установчих документів за рахунок чистого прибутку підприємства.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) - показує, на скільки збільшилась величина власного капіталу підприємства за рахунок результатів його діяльності.

Засоби спеціального призначення і цільового фінансування - це безоплатно отримані цінності від фізичних і юридичних осіб, а також безповоротні та поворотні бюджетні асигнування на утримання об'єктів соцкультпобуту і на відновлення платоспроможності підприємств на бюджетному фінансуванні.

Позиковий капітал – це кредити банків і фінансових компаній, позики, кредиторська заборгованість, лізинг, комерційні папери та ін.

Дебіторська заборгованість – це заборгованість підприємств, організацій, осіб даному підприємству.

Кредиторська заборгованість – заборгованість постачальникам ресурсів, персоналові підприємства з оплати праці, бюджетові, позабюджетним фондам.

Фінансова стійкість підприємства – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому і зовнішньому середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику.

Наявність власних оборотних коштів (ВОК), їх збереження та ефективне використання – важлива ознака фінансової стійкості підприємства. ВОК визначають як різницю між загальною сумою власного капіталу, забезпечення наступних витрат і платежів та довгострокових зобов'язань (I, II та III розділи пасиву балансу) та необоротними активами (I розділ активу балансу) або як різницю між поточними активами та поточними зобов'язаннями.

Платоспроможність – це наявність у підприємства коштів для погашення ним у встановлений термін і в повному обсязі своїх боргових зобов'язань, які впливають із кредитних та інших операцій грошового характеру.

Ліквідність балансу – можливість суб'єкта господарювання перетворити активи в готівку і погасити свої платіжні зобов'язання.

Ліквідність активів – це величина, зворотна ліквідності балансу за часом перетворення активів у грошові кошти. Чим менше часу необхідно для перетворення того чи іншого активу в грошову форму, тим вища його ліквідність.

Ступінь ліквідності активу - визначається проміжком часу, необхідним для його перетворення у грошову форму.

Ліквідність підприємства – це фінансова гнучкість, тобто здатність позичати кошти з різних джерел, збільшувати акціонерний капітал, продавати активи, швидко реагувати на кон'юнктуру ринку та ін.

Кредитоспроможність – здатність своєчасно розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

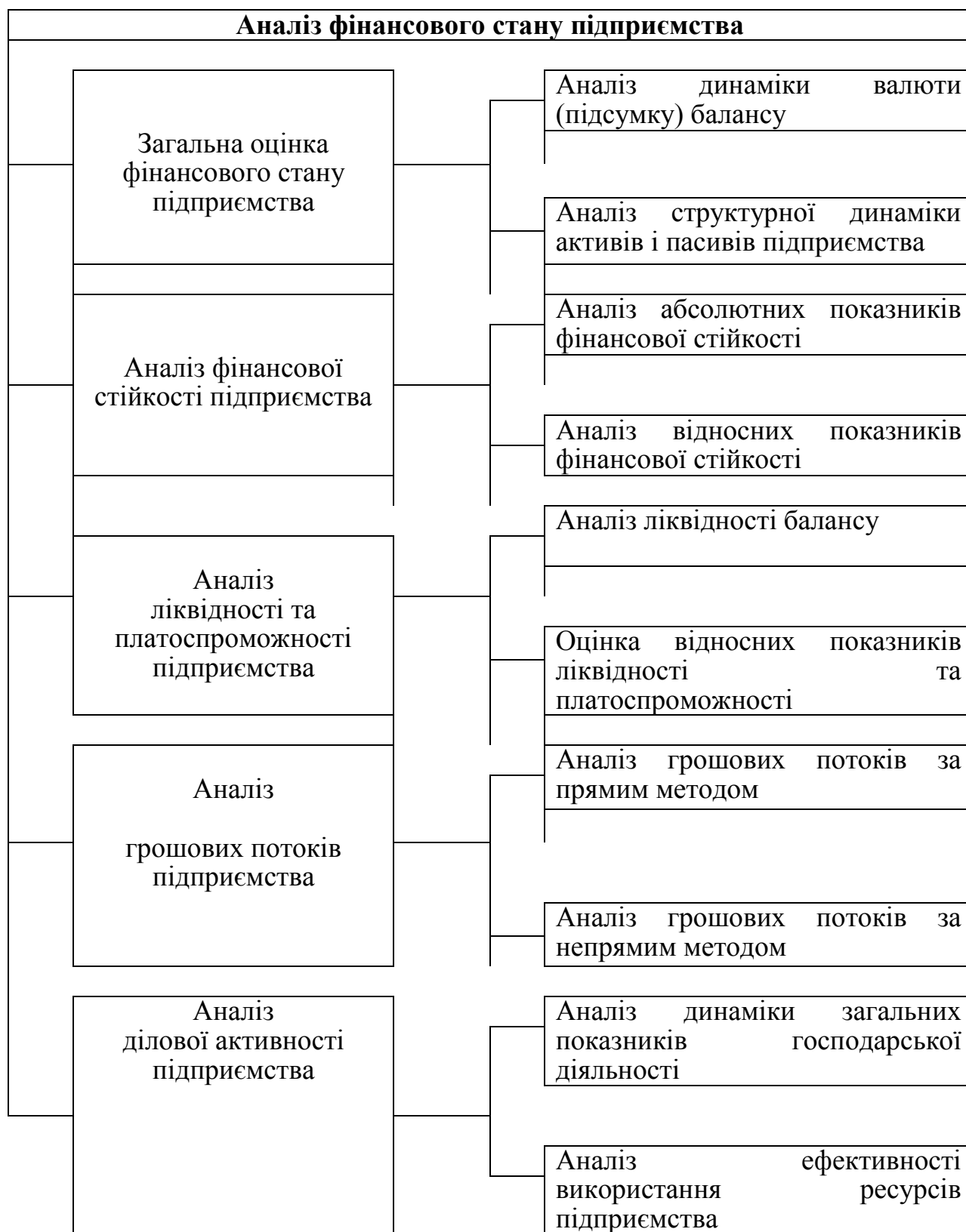
Кредитоспроможність позичальника – це наявність передумов для одержання кредиту і здатність повністю та в установлений термін розрахуватися з банком за своїми зобов'язаннями.

Фінансове прогнозування має за мету передбачити можливі очікувані негативні зміни фінансового стану, визначити ймовірність банкрутства підприємства.

Діагностика ймовірності банкрутства – проводиться прогнозування обсягу реалізації продукції, доходів, витрат, чистих грошових потоків та складається прогнозний баланс.

Структурно-логічні схеми

9.1. Основні етапи аналізу фінансового стану підприємства



9.2. Класифікація видів аналізу фінансового стану підприємства



9.3. Основні завдання аналізу фінансового стану підприємства

	Оцінка динаміки, складу та структури активів і пасивів
	Визначення динаміки негативних статей балансу
	Оцінка різких змін окремих статей балансу
	Аналіз ліквідності та платоспроможності
	Оцінка фінансової стійкості
	Оцінка грошових потоків
	Аналіз ділової активності
	Оцінка стану на ринку цінних паперів
	Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства
	Оцінка ймовірності неплатоспроможності та банкрутства
	Пошук шляхів покращення фінансово-майнового стану підприємства

9.4. Етапи проведення експрес-аналізу

Етапи експрес-аналізу	
Перший етап	проводиться перевірка показників фінансової звітності за формальними та якісними ознаками (наявність усіх необхідних форм і додатків, відповідність підсумків, взаємна ув'язка показників різноманітних форм звітності)
Другий етап	установлюється характер змін у складі засобів підприємства та в їх джерелах, які відбулися в аналізованому періоді
Третій етап	здійснюється розрахунок та оцінка динаміки відносних показників, які характеризують фінансовий стан суб'єкта господарювання
Четвертий етап	формування висновків та рекомендацій за результатами проведеного аналізу

9.5. Система показників оцінки фінансового стану підприємства

Показники структури капіталу	За терміном розміщення	Довгостроковий капітал	Основні засоби
			Довготермінові фінансові вкладення
			Нематеріальні активи
	За джерелами утворення	Поточні активи	Запаси
			Дебіторська заборгованість
			Короткострокові фінансові вкладення
Ефективність використання капіталу	Прибутковість (рентабельність) капіталу	Грошові кошти	
		Власний капітал	
		Джерела власних коштів	
Інтенсивність використання капіталу	Оборотність капіталу	Позиковий капітал	
		Довготермінові фінансові зобов'язання	
		Короткострокові фінансові зобов'язання	
Кредитоспроможність	Попередня оцінка позичальника	Прибутковість загального капіталу	
		Прибутковість оборотного капіталу	
		Прибутковість власного капіталу	
		Коефіцієнт оборотності	
		Тривалість одного обороту	
	Платоспроможність	Період функціонування підприємства	
		Наявність бізнес-плану	
		Прибуткова діяльність	
	Фінансова стійкість	Показники структури капіталу	Погашення позик у минулому
			Сплата відсотків за користування кредитом
			Коефіцієнт абсолютної ліквідності
		Показники стану основних коштів	Коефіцієнт швидкої ліквідності
			Коефіцієнт поточної ліквідності
			Коефіцієнт фінансової незалежності
		Показники стану оборотних засобів	Коефіцієнт фінансової стійкості
			Коефіцієнт фінансової залежності
			Плече фінансового важеля
			Частка основного капіталу у власному
		Надійність	Коефіцієнт модернізації
			Коефіцієнт реальної вартості майна
Коефіцієнт стабільності структури оборотних коштів			
Коефіцієнт маневрування власного оборотного капіталу			
Коефіцієнт забезпечення матеріальних оборотних фондів власними джерелами фінансування			
Надійність	Коефіцієнт забезпечення кредиту		
	Оборотність дебіторської заборгованості		
	Оборотність кредиторської заборгованості		
	Оборотність готової продукції		

9.1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу

Проведення аналізу ринкових показників дозволяє на ранній стадії антикризового управління підприємством виявити сигнали негативних дій зовнішнього й внутрішнього середовища на його фінансову стійкість. Відсутність систематизованого спостереження за станом ринкової активності та стратегічного бачення перспектив розвитку підприємства часто змушує його керівництво зіткнутися із загрозою банкрутства.

З багатьох причин, що призводять до такої ситуації, можна виділити слабке вивчення чинників, які тією або іншою мірою впливають на конкурентоспроможність підприємства. Тому особливого значення набуває впровадження системи моніторингу, що в широкому значенні передбачає спеціально організоване спостереження за станом об'єктів, явищ, процесів, з метою їхнього оцінювання, контролю або прогнозу. Відповідно до виробничо-фінансової діяльності підприємства значення цієї системи важко переоцінити, оскільки спостереження за діями зовнішнього й внутрішнього середовища дозволяє визначити сигнали про позитивні й негативні тенденції відповідно до тієї чи іншої ринкової ситуації та вибрати шлях стратегічного розвитку.

Створення системи моніторингу показників діяльності підприємства базується, вперш за все, на результатах аналізу його фінансового стану. Тому є сенс надати деякі визначення щодо зазначеної економічної категорії.

По-перше, 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.

По-друге, 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.

Узагальнення трактувань щодо зазначеної економічної категорії показало, що фінансовий стан підприємства залежить майже від усіх аспектів його виробничо-фінансової діяльності, а саме: від виконання виробничої програми, зменшення собівартості виробленої продукції і, відповідно, збільшення генерування прибутку від її реалізації. Також у процесі аналізу фінансового стану товариства слід урахувувати вплив чинників, які діють у сфері обігу і пов'язані з організацією процесу кругообігу капіталу – поліпшення взаємин з постачальниками сировини та матеріалів, удосконалення процесу реалізації продукції, а також пов'язаного з ним розрахункового механізму.

Зазначимо, що зовнішнім проявом фінансового стану підприємства є його поточна платоспроможність, а внутрішнім – фінансова стійкість. Ця сторона фінансового стану підприємства забезпечує його стабільну платоспроможність у тривалій перспективі. В основі фінансової стійкості організації лежить збалансованість активів і джерел їхнього фінансування, доходів і витрат, позитивних і негативних грошових потоків.

Платоспроможність підприємства – це його здатність вчасно задовольняти платіжні вимоги постачальників згідно з договорами, повертати кредити, виплачувати заробітню платню персоналу, здійснювати платежі до бюджету.

Фінансова стійкість підприємства є відображенням стабільного перевищення доходів організації над її витратами, забезпечує вільне маневрування її грошовими коштами, і шляхом ефективного використання цих коштів сприяє безперервному процесу виробництва і реалізації продукції. Вона визначається ступенем забезпеченості запасів власними і позиковими джерелами їхнього формування, та співвідношенням обсягів власних і

позикових коштів, необхідних для фінансування виробничо-фінансової діяльності підприємства.

Внаслідок проведення будь-якої господарської операції фінансовий стан підприємства може поліпшитися, залишитися незмінним або погіршитись. У зв'язку з цим зазначимо, що фінансовий стан суб'єкта господарювання може бути стійким, нестійким та кризовим.

Організація будь-якого спостереження за станом об'єктів економічного аналізу базується на постановці завдань, вирішення яких дозволить досягти поставленої мети дослідження і, відповідно, формує особливості в методиці проведення аналізу, яка використовується для розв'язання поставлених завдань.

Метою проведення аналізу фінансового стану підприємства є виявлення факторів, які обумовлюють зміни у фінансовому стані підприємства та прогноз основних тенденцій розвитку його виробничо-фінансової діяльності.

Відповідно до поставленої мети, під час оцінювання фінансового стану підприємства аналітик повинен вирішити такі основні завдання:

1. вчасно й об'єктивно діагностувати фінансовий стан підприємства, визначити його "болючі точки" і вивчити причини їх виникнення;
2. знайти резерви поліпшення фінансового стану підприємства, його платоспроможності і фінансової стійкості;
3. надати конкретні рекомендації, які спрямовані на більш ефективне використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства;
4. зробити прогноз можливих фінансових результатів і розробити моделі фінансового стану при різноманітних варіантах використання ресурсів.

Аналіз фінансового стану підприємства складається з декількох основних етапів.

Початковим етапом аналізу фінансового стану підприємства є оцінювання динаміки складу і структури активів товариства і джерел їхнього фінансування.

Логічна послідовність початку проведення аналізу фінансового стану підприємства саме в цьому напрямку обумовлена тим, що при оцінюванні складу і структури майна підприємства визначається забезпеченість товариства основним і оборотним капіталом; наявність на його рахунках грошових коштів, необхідних для негайного погашення зобов'язань товариства по короткострокових кредиторських заборгованостях; міра забезпеченості підприємства виробничим потенціалом та ін.

Аналіз джерел фінансування майна підприємства дозволить виявити фактори, які обумовлюють збільшення або зменшення власного капіталу товариства; визначити залежність підприємства від зовнішнього фінансування його діяльності; проаналізувати ступінь фінансування основного капіталу товариства за рахунок його власного капіталу тощо. Таким чином, з метою створення загальної об'єктивної картини фінансового стану підприємства і визначення “болючих точок”, які спостерігаються у його виробничо-фінансовій діяльності, проводиться аналіз динаміки складу та структури активів підприємства і джерел їхнього фінансування.

Наступним етапом аналізу фінансового стану підприємства є визначення міри забезпеченості його запасів основними джерелами фінансування; співвідношення між обсягами власних та позичкових коштів; здатності підприємства своєчасно погашати свої зобов'язання перед кредиторами, а також оцінювання ефективності використання оборотних коштів підприємства, яка визначається їхньою оборотністю. Отже, на цьому етапі проведення аналізу фінансового стану визначають, у якому стані знаходяться параметри життєздатності підприємства – фінансова стійкість, платоспроможність, ефективність використання його ресурсів та капіталу, і внаслідок дії яких факторів вони погіршилися, або поліпшилися протягом досліджуваного періоду.

Після виявлення основних тенденцій у зміні виробничо-фінансової діяльності досліджуваного підприємства формулюються висновки стосовно

ефективності господарювання на ньому і враховуючі виявлені під час проведення аналізу недоліки у виробничо-фінансовій діяльності товариства, надаються рекомендації стосовно їхнього усунення.

9.2. Аналіз динаміки складу і структури активів підприємства і джерел їхнього фінансування

Аналіз майна (ресурсів) підприємства та джерел їхнього фінансування проводять за допомогою складання агрегованого порівняльного аналітичного балансу. Оцінюючи структуру майна підприємства, разом з проведенням горизонтального аналізу, проводять ще й вертикальний аналіз. Основною метою такого аналізу є виявлення співвідношення між основним та оборотним капіталом, що у свою чергу, дозволить виявити тенденції у зміні майна підприємства в бік зменшення або збільшення його ліквідності й оборотності. Співвідношення цих розділів (необоротних і оборотних активів) повинно відповідати специфіці та виробничій спрямованості підприємства.

Вертикальний аналіз оборотного капіталу, тобто аналіз його структури, повинен вказати на зміни питомої ваги запасів, дебіторської заборгованості і грошових коштів у структурі майна підприємства. Занадто велике збільшення цих статей у підсумку активу балансу підприємства без відповідних змін у його виробничій діяльності, може свідчити, у визначеній мірі, про зниження фінансової стійкості організації.

На основі даних щодо структури і складу майна підприємства, на початок і на кінець досліджуваного періоду визначають активи, що характеризують його виробничий потенціал.

$$\text{Виробничий пот енціал} = \frac{\text{основні засоби (за залишковою вартістю)} + \text{виробничі запаси} + \text{незавершене виробництво} + \text{витрати майбутніх періодів}}{\text{виробництво}} = (9.1)$$

Зміна питомої ваги виробничого потенціалу в загальній сумі активів товариства дозволяє зробити висновки щодо нарощування або зниження виробничого процесу на підприємстві.

Після проведення аналізу майна товариства оцінюють склад та структуру джерел фінансування його активів. При проведенні аналізу пасиву балансу підприємства необхідно визначити співвідношення в структурі між власним і позиковим капіталом, розрахувати питому вагу власного капіталу в підсумку пасиву балансу підприємства (це значення повинно бути вище або дорівнювати 50% – тоді, за найбільш узагальнюючими оцінками, вважають, що організація є фінансово стійкою).

Особливу увагу при аналізі власного капіталу приділяють змінам нерозподіленого прибутку або непокритим збиткам. Також багато уваги приділяють дослідженню структури позикового капіталу – виділяють довгострокові зобов'язання, короткострокові кредити і кредиторську заборгованість. Негативним при цьому є збільшення суми кредиторської заборгованості, оскільки підприємство починає фінансувати свою господарську діяльність за рахунок найбільш ризикових джерел. Це також указує на наявність проблем у товариства із залученням менш ризикових джерел фінансування свого майна – власного капіталу, довгострокових зобов'язань та короткострокових банківських кредитів.

Таким чином, аналіз майна підприємства та джерел його фінансування дозволяє виявити негативні тенденції або больові точки у виробничо-фінансовій діяльності підприємства, а саме: установити забезпеченість підприємства необоротними активами; оцінити, чи достатньо на підприємстві найбільш ліквідних активів – грошових коштів і їхніх еквівалентів та поточних фінансових інвестицій; проаналізувати, як змінюється структура оборотного капіталу підприємства – у бік зменшення чи збільшення ліквідності. Це, у свою чергу, вкаже на негативні або позитивні тенденції у зміні платоспроможності підприємства і дозволить надати рекомендації щодо приведення у відповідність з рекомендованими нормативами, значення таких показників, як запаси, дебіторська заборгованість (засоби в розрахунках) і грошові кошти та їхні еквіваленти.

Підсумком аналізу динаміки й структури джерел фінансування активів підприємства повинен бути висновок щодо їх раціональної структури в тенденціях щодо зміни суми позикового капіталу. Також наприкінці проведення аналізу бажано надати рекомендації, які дозволять підприємству в майбутньому збільшити фінансування свого майна за рахунок власних коштів, не бути занадто залежним від найбільш ризикового джерела фінансування активів товариства – кредиторської заборгованості.

Зробимо спробу провести аналіз складу і структури майна підприємства, та джерел його фінансування на прикладі досліджуваного підприємства (табл. 9.1).

Аналіз зміни величини і структури майна підприємства показав, що загальна сума його активів за аналізований період зменшилася на 4,7 млн. грн. або на 2,7%. Зазначене зменшення майна організації відбулося внаслідок зменшення оборотних активів (їхня вартість зменшилася на 10,1 млн.грн.). Натомість, вартість необоротних активів протягом досліджуваного періоду суттєво зросла (на 3,7%). Отже, співвідношення між оборотними та необоротними активами на кінець звітної року порівняно з його початком змінилося в бік зниження мобільності структури активів товариства (з 0,18 на початок року до 0,11 на кінець року). Це вказує на зниження оборотності скупного капіталу підприємства.

У складі оборотних активів відбулися такі зміни: протягом аналізованого періоду відбулося зростання суми запасів на 233 тис.грн. або приблизно на 1%. Питома вага цієї статті у структурі оборотних активів товариства збільшилася з 11 до 19,6%. Найбільш суттєве зменшення спостерігається за сумою дебіторської заборгованості. Якщо на кінець попереднього року засоби в розрахунках становили 21,2 млн. грн., то на кінець звітної року вони склали вже 11,5 млн.грн., тобто зменшилися на 46%. Це вказує на зниженні продажів продукції підприємства в кредит. Зазначимо, що відбулося збільшення авансів, виданих підприємством своїм постачальникам у рахунок виконання ними

зобов'язань по постачанню товарів на адресу організації (заборгованість за виданими авансами збільшилась з 1,8 до 2,7 млн. грн.).

Вертикальний аналіз балансу товариства показав, що питома вага дебіторської заборгованості у складі його майна на кінець звітної періоду склала 67% проти 78-ми відсоткового рівня на кінець попереднього року, що також підтверджує зниження комерційного кредитування покупців продукції товариства та зменшення заборгованості постачальників перед підприємством. Грошові кошти та їхні еквіваленти товариства за досліджуваний період збільшились у 3,6 раза, і на кінець звітної року склали 939 тис. грн. Їхня питома вага в структурі майна підприємства збільшилась з 0,8 до 5,5%. Усе це свідчить, що структура оборотних активів організації на кінець звітної періоду порівняно з попереднім дещо поліпшилась з позиції платоспроможності.

За аналізований період відбулося збільшення активів, що характеризують виробничий потенціал підприємства у вартісному виразі (з 135 млн. грн. до 141 млн. грн.). Питома вага цього показника в складі майна товариства також дуже висока (на кінець звітної року – 97,3%), що дозволяє підприємству збільшувати обсяги виробництва продукції.

Таким чином, аналіз складу та структури майна організації показав, що на підприємстві протягом досліджуваного періоду структура майна стала менш мобільною. Це, у свою чергу, відбулося знизенням оборотності активів підприємства. Крім того, вказані зміни у структурі оборотного капіталу свідчать про зменшення темпів реалізації продукції.

Далі проаналізуємо склад і динаміку джерел фінансування активів підприємства. Згідно з даними табл. 1 видно, що активи товариства придбані переважно за рахунок його власних коштів. На це вказує перевищення питомої ваги власного капіталу в складі джерел фінансування майна організації (у середньому 63%), порівняно з рекомендованим теоретично

обґрунтованим значенням цього показника (воно повинно бути більше або дорівнювати 50%).

Таблиця 1

Агрегований порівняльний аналітичний баланс підприємства

№ з/п	Стаття балансу	на кінець попереднього року		на кінець звітнього року		зміни у звітньому році порівняно з попереднім		
		тис. грн.	% до підсумку	тис. грн.	% до підсумку	абсолютні (+,-), тис. грн.	темп приросту, %	структури, в.п.
Актив								
1	Майно разом	176100	100	171429	100	-4671	-2,7	-
1.1	Необоротні активи	148728	84	154197	90	5469	3,68	6
1.2	Оборотні активи	27167	15	17019	9,9	-10148	-37,35	-5,1
1.2.1	Запаси	3110	11	3343	19,6	233	0,07	8,6
1.2.2	Дебіторська заборгованість	21123	78	11455	67	-9668	-45,8	11
1.2.3	Грошові кошти та їх еквіваленти	206	0,8	939	5,5	733	355,8	4,7
1.2.4	Інші оборотні активи	2481	9	1042	6,1	-1439	-58	-2,9
1.2.5	Витрати майбутніх періодів	247	0,9	240	1	-7	-2,83	0,1
1.3	Необоротні активи та групи вибуття	205	0,1	213	0,1	8	3,9	-
	Виробничий потенціал	135161	77	140761	82	5600	4,14	5
Пасив								
1	Джерела майна	176100	100	171429	100	-4671	0,027	-
	Власний капітал	108748	62	110931	65	2183	2,01	3
1.1	Зареєстрований капітал	25000	22,99	25000	22,5	-	-	-0,49
1.1.1	Нерозподілений прибуток	6851	6,30	8677	7,82	1826	26,7	1,52
1.1.2	Позиковий капітал	67352	38	60498	35	-6854	-10,2	-3
2	Довгострокові зобов'язання	2249	3,34	1648	2,72	-601	-26,7	-0,62
3.	Короткострокові кредити та позики	-	-	-	-	-	-	-
3.1	Кредиторська заборгованість і поточні зобов'язання	65103	96,6	58850	97,3	-6253	-9,6	0,7

Аналіз показав, що протягом досліджуваного періоду власний капітал підприємства збільшився на 2,2 млн. грн. або на 2%. Його збільшення

відбулося, головним чином, за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку протягом аналізованого періоду (з 6,9 млн. грн. до 8,7 млн. грн. або на 27%), що свідчить про ефективне здійснення господарської діяльності на підприємстві.

Питома вага власного капіталу в структурі джерел фінансування майна товариства зменшилася з 62% на кінець попереднього року до 65% на кінець звітнього року. Це вказує на незначне збільшення незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування його господарської діяльності.

Позиковий капітал товариства в абсолютному виразі зменшився на 10,2% і на кінець звітнього періоду склав 60,5 млн.грн. Його частка в структурі джерел фінансування майна знизилася з 38 до 35%.

Аналізуючи склад та структуру позикового капіталу організації, відмітимо негативну тенденцію у фінансуванні діяльності підприємства. Управлінський персонал удався до покриття потреб підприємства в капіталі задля фінансування оборотних активів за рахунок найбільш ризикового джерела фінансування майна – кредиторської заборгованості. Хоча це джерело й зменшилося протягом досліджуваного періоду на 6,3 млн. грн. або на 9,6%, проте його частка у структурі позикового капіталу зросла з 96,6 до 97,3%.

Аналіз показав, що негативною тенденцією в фінансуванні майна організації є збільшення її залежності від найбільш ризикового джерела фінансування оборотних активів – кредиторської заборгованості, що в подальшому може негативно відобразитися на його платоспроможності. З метою зменшення залежності підприємства від найбільш термінових зобов'язань управлінському персоналу треба поповнити власні оборотні кошти товариства шляхом збільшення генерування прибутку від його виробничо-господарської діяльності, а також здійснити емісію акцій підприємства у відкритий продаж. Усі надані рекомендації дозволять поліпшити фінансову стійкість організації.

Далі перейдемо до аналізу внутрішньої характеристики фінансового стану підприємства – його фінансової стійкості, яка є одним із головних параметрів життєздатності будь-якої організації.

9.3. Аналіз абсолютних і відносних показників фінансової стійкості підприємства

Фінансова стійкість підприємства, як уже раніше зазначалося, є відображенням стабільного перевищення доходів організації над її видатками, забезпечує вільне маневрування її грошовими коштами, і шляхом ефективного використання цих коштів, сприяє безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції.

Фінансову стійкість підприємства можна проаналізувати за допомогою абсолютних і відносних показників. **Абсолютними показниками** фінансової стійкості є показники, які відображають, якою мірою запаси товариства профінансовані за рахунок його власних та позикових джерел. Задля характеристики джерел формування запасів розраховують три основних показники:

1. Наявність **власних оборотних коштів (ВОК)** на підприємстві, які дорівнюють різниці між його власним капіталом на необоротними активами.

Необхідно розрізняти поняття “оборотні кошти” і “власні оборотні кошти”. Якщо перше поняття відображає в собі складову частину майна (активів) підприємства і її, умовно кажучи, можна потримати в руках (мається на увазі, наприклад, наявність залишків готової продукції або сировини та матеріалів на складі), то друге поняття узагальнює в собі основне джерело формування запасів товариства, тобто складову його пасивів. Власні оборотні кошти неможна потримати в руках, але коли у підприємства вони відсутні, то йому можна влучно поставити діагноз – “підприємство фінансово нестійке”. Це вказує на наявність проблем у його фінансово-господарській діяльності.

2. Наявність *власних та довгострокових позикових джерел формування запасів* товариства (*ВОК + ДЗ*). Цей показник визначається шляхом збільшення власних оборотних коштів підприємства на суму довгострокових пасивів.

3. *Загальна величина основних джерел формування запасів* розраховується шляхом додавання до власних оборотних коштів та довгострокових зобов'язань (*ВОК + ДЗ*) суми короткострокових кредитів банків (*КК*).

Наведеним трьома показниками джерел фінансування запасів відповідають три показники забезпеченості запасів джерелами їхнього формування (тобто можна відповісти на питання, достатньо цих основних джерел для того, щоб повною мірою сформувати запаси підприємства, чи ні):

1. *надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів* розраховується як різниця між величиною власних оборотних коштів та запасами товариства;

2. *надлишок (+) або нестача (-) власних та довгострокових джерел формування запасів* розраховується як різниця між величиною власних оборотних коштів і довгострокових зобов'язань товариства та його запасами;

3. *надлишок (+) або нестача (-) загальної суми основних джерел формування запасів* розраховується як різниця між величиною основних джерел формування запасів та запасами товариства.

Вказані абсолютні показники фінансової стійкості підприємства, як правило, записуються у вигляді таких моделей:

1. власні оборотні кошти – запаси;
2. (власні оборотні кошти + довгострокові зобов'язання) – запаси;
3. (власні оборотні кошти + довгострокові зобов'язання + короткострокові кредити) – запаси.

або 1. $ВОК - З$; (9.2)

2. $(ВОК + ДЗ) - З$; (9.3)

3. $(ВОК + ДЗ + КК) - З$. (9.4)

Наявність надлишків прирівнюється до 1, нестача до 0.

Відповідно до наведених моделей аналізу фінансової стійкості підприємства розрізняють чотири її типи:

1. Абсолютна фінансова стійкість підприємства – 1.1.1.

Абсолютну фінансову стійкість мають підприємства, які відрізняються високим рівнем платоспроможності і не залежать від зовнішніх джерел фінансування своєї виробничо-фінансової діяльності. Джерелом фінансування запасів таких підприємств є власні оборотні кошти.

2. Нормальна фінансова стійкість підприємства – 0.1.1.

Нормальну фінансову стійкість мають підприємства, на яких підтримується поточна платоспроможність (тобто ці підприємства можуть вчасно покрити свої зобов'язання по короткострокових кредиторських заборгованостях). Управлінський персонал цих підприємств уміє раціонально використовувати позикові кошти, а також так керує виробничо-фінансовою діяльністю підприємства, що вона характеризується високою ефективністю (виробничо-комерційна діяльність підприємства приносить йому прибуток). Основний показник економічної ефективності підприємства – рентабельність (наприклад, рентабельність власного капіталу), у таких товариств коливається на високому рівні, що вказує на їхню інвестиційну привабливість. Джерелом фінансування запасів таких підприємств є їхні власні оборотні кошти та довгострокові зобов'язання.

3. Нестійкий фінансовий стан підприємства – 0.0.1.

Нестійкий фінансовий стан підприємства характеризується порушенням його поточної платоспроможності, виникненням необхідності залучення додаткових позикових джерел фінансування запасів. Джерелом фінансування запасів таких підприємств є їхні власні оборотні кошти, довгострокові зобов'язання та короткострокові кредити. При цьому зазначені підприємства мають можливість у найближчому майбутньому оновити свою платоспроможність. Можливість швидко (з мінімальними втратами ресурсів та

часу) відновити платоспроможність підприємства пояснюється тим, що сигнали прояву фінансової кризи – слабкі, тобто їх можна швидко локалізувати і не допустити прояву сильних кризових сигналів. Однак усе це можна зробити тільки за умови швидкого реагування на прояви цих слабких сигналів зовнішнього і внутрішнього середовища.

4. Кризовий фінансовий стан підприємства – 0.0.0.

Кризовий фінансовий стан підприємства характеризується повною втратою його платоспроможності. Джерелом фінансування запасів таких підприємств є їхня кредиторська заборгованість. Більше того, таке підприємство знаходиться на межі банкрутства. Слід указати, що передбанкрутний стан товариства є наслідком відсутності реагування на прояви слабких сигналів фінансової кризи, які згодом (процес розгортання фінансової кризи на підприємстві є тривалим у часі) перетворилися на сильні. Такі сильні сигнали (наприклад, тривале генерування збитків від здійснення виробничо-фінансової діяльності, яке супроводжується наявністю прострочених заборгованостей по кредитах) управлінський персонал підприємства вже не спроможний самостійно подолати. За таких умов господарювання управлінський персонал цих підприємств, як правило, вдається до санаційних заходів задля стабілізації їхньої господарської діяльності. Проведемо аналіз абсолютних показників фінансової стійкості товариства на прикладі досліджуваного підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз типу фінансової стійкості підприємства

№ з/п	Показники	на кінець попереднього року	на кінець звітнього року
1	Власний капітал, тис. грн.	108748	110931
2	Необоротні активи, тис. грн.	148728	154197
3	Власні оборотні кошти, тис. грн. (1-2)	-39980	-43266
4	Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	2249	1648
5	Наявність власних та довгострокових джерел покриття запасів, тис. грн. (3+4)	-37731	-41618
6	Короткострокові кредити і позики, тис. грн.	-	-

7	Загальна сума основних джерел покриття запасів, тис. грн. (5+6)	-37731	-41618
8	Запаси, тис. грн.	3110	3343
9	Надлишок, нестача власних оборотних коштів для покриття запасів, тис. грн. (3-8)	-43090	-46609
10	Надлишок, нестача власних оборотних коштів та довгострокових зобов'язань для покриття запасів, тис. грн. (5-8)	-40841	-44961
11	Надлишок, нестача основних джерел для покриття запасів, тис. грн. (7-8)	-40841	-44961
12	Тип фінансової стійкості	0.0.0	0.0.0
13	Запас фінансової стійкості у днях (пок.11 : чиста виручка від реалізації продукції) x 360	x	X
14	Надлишок (+) або нестача (-) коштів на 1 грн. запасів (11 : 8), грн.	-13,1	-13,5

Розрахунок абсолютних показників фінансової стійкості організації свідчить, що на підприємстві власних оборотних коштів було недостатньо для того, щоб повністю профінансувати його запаси як на кінець попереднього, так і на кінець звітнього року. Довгострокових зобов'язань було замало для покриття нестачі власних оборотних коштів задля фінансування потреби товариства у запасах (нестача власних оборотних коштів та довгострокових зобов'язань для покриття запасів збільшилася з 40,8 до 45 млн.грн., або на 10,3%).

Таким чином, розрахунок абсолютних показників фінансової стійкості товариства свідчить про те, що протягом досліджуваного періоду фінансовий стан організації – кризовий (0.0.0).

Під час визначення типу фінансової стійкості підприємства необхідно мати чітку відповідь на запитання: “які причини у господарській діяльності підприємства зумовили наявність саме такого (розрахованого за абсолютними показниками) типу фінансової стійкості?” Відповідь на це питання можна отримати завдяки розрахункам відносних показників фінансової стійкості товариства та їхнім рекомендованим значенням. Відносні показники – коефіцієнти - дозволяють порівнювати фінансові показники підприємства за різні періоди його діяльності, а також порівнювати їх із показниками інших підприємств.

На відміну від абсолютних показників фінансової стійкості при розрахунку відносних показників, власний капітал слід розраховувати як суму власного капіталу та джерел фінансування майна підприємства, які умовно є прирівняними до власного капіталу. Це такі джерела: забезпечення наступних витрат і платежів та доходи майбутніх періодів. Зазначене твердження будується на тому, що основною метою аналізу відносних показників фінансової стійкості підприємства, як уже раніше зазначалося, є виявлення причин, які зумовили погіршення або поліпшення його фінансового стану. Виявлення ж причин, у свою чергу, відбувається шляхом проведення аналізу тенденцій у розвитку виробничо-фінансової діяльності товариства. Тенденції відображають загальні напрями у розвитку господарської діяльності товариства, тому розрахунки показників, аналіз яких дозволяє “побачити” його прогресивний або регресивний розвиток, не носять вкрай точного характеру. У зв’язку з цим, при обчисленні відносних показників фінансової стійкості підприємства його власний капітал слід ураховувати в розрахунках як суму власного капіталу товариства, забезпечень наступних витрат і платежів та доходів майбутніх періодів.

Існує велика кількість коефіцієнтів, за допомогою яких можна проаналізувати фінансову стійкість підприємства. Охарактеризуємо дев’ять коефіцієнтів, які дозволяють найбільш точно виявити причини, що зумовлюють погіршення або поліпшення фінансового стану підприємства.

1. Коефіцієнт автономії ((фінансової незалежності) або концентрації власного капіталу)

$$\text{Коефіцієнт автономії} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валют а балансу}} \quad (9.5)$$

Рекомендоване значення цього показника $\geq 0,5$

Коефіцієнт автономії характеризує незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його господарської діяльності. Він показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі джерел фінансування майна

підприємства. Зростання цього коефіцієнта характеризує тенденцію до зниження залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування його активів. Чим вище зазначений коефіцієнт, тим підприємство більш фінансово стійке та незалежне від кредитів та займів.

Рекомендоване значення коефіцієнта автономії більше або дорівнює 0,5. Це означає, що майно підприємства повинно бути мінімум на 50% профінансовано (придбано) за рахунок його власних коштів. П'ятдесят відсотків є нижньою межею, згідно з якою підприємство буде вважатися незалежним. Розмір рекомендованого значення цього коефіцієнта залежить від галузевої специфіки та від виробничого потенціалу підприємства. У разі зниження цього коефіцієнта та одночасному зростанні швидкості оборотності оборотних коштів підприємства, наявності стабільного попиту на вироблену продукцію, налагоджених каналів постачання та збуту і низького рівня постійних витрат – підприємство також буде вважатися фінансово стійким. Тому для формулювання остаточних висновків щодо фінансової стійкості досліджуваного підприємства, тенденції у зміні коефіцієнта автономії бажано порівнювати з тенденціями у зміні інших коефіцієнтів фінансової стійкості товариства (наприклад, із змінами коефіцієнтів маневреності власного капіталу та забезпеченості запасів власними оборотними коштами та ін.). Ця порада впливає з того, що зазвичай при аналізі відносних коефіцієнтів фінансової стійкості товариства спостерігаються наступні тенденції у розвитку його фінансово-господарської діяльності. Незважаючи на те, що коефіцієнт автономії як на кінець попереднього, так і за звітний період відповідає рекомендованому значенню ($\geq 0,5$) і протягом досліджуваного періоду має тенденцію до збільшення, що вказує на зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування його майна у звітному періоді порівняно з попереднім, подальший аналіз коефіцієнтів показує, що на підприємстві спостерігається відсутність власних оборотних коштів. Це вже на відміну від раніше зробленого висновку свідчить про те, що товариство має проблеми з

фінансуванням своєї виробничо-комерційної діяльності. Вказані проблеми виникли внаслідок того, що всі наявні у підприємства власні кошти повністю вкладені у необоротні активи. Тобто спостерігається таке: з одного боку – у товариства достатньо наявного власного капіталу, щоб профінансувати частину свого майна (згідно з рекомендованим значенням коефіцієнта автономії), а з іншого боку – весь цей власний капітал повністю вкладений в основний капітал, який неможна швидко (у короткостроковому періоді) трансформувати у грошові кошти. Внаслідок цього в товариства відсутні власні оборотні кошти, необхідні для покриття його потреби в запасах, і управлінський персонал цього підприємства буде змушений звернутися до банку або безпосередньо до постачальників сировини та матеріалів із проханням надати йому короткостроковий банківський або комерційний кредит.

Таким чином, узагальнення обох виявлених тенденцій у розвитку підприємства показує, що воно втратило свою фінансову стійкість. Цей остаточний висновок зроблено за допомогою аналізу таких відносних показників фінансової стійкості як коефіцієнт маневреності власного капіталу та забезпеченості запасів власними оборотними коштами. Тому наведений приклад наочно свідчить про те, що остаточні висновки щодо покращення або погіршення фінансової стійкості підприємства слід формулювати за допомогою аналізу коефіцієнта автономії разом з іншими показниками, які уточнюють причини зміни фінансового стану товариства.

Наступним коефіцієнтом, який дозволяє проаналізувати фінансову стійкість підприємства, є **коефіцієнт фінансової залежності**.

$$\text{2.Коефіцієнт фінансової залежності } i = \frac{\text{Валют а балансу}}{\text{Власний капіт ал}} \quad (9.6)$$

Рекомендоване значення цього показника ≥ 1

Цей коефіцієнт показує, яка сума активів підприємства припадає на одну гривню його власних коштів. Рекомендоване значення коефіцієнта фінансової залежності більше або дорівнює 1. Тобто, якщо значення цього коефіцієнта

дорівнює 1 або 100%, то це вказує на те, що підприємство не використовує позикові кошти при фінансуванні свого майна. Також це свідчить про те, що його господарська діяльність повністю фінансується за рахунок власного капіталу. Якщо ж значення коефіцієнта фінансової залежності дорівнює 1,5, то його можна пояснити таким чином: на кожні 1,5 гривні, вкладених в активи підприємства, припадає 1 гривня власних коштів та 0,5 гривні – позикових.

3. Коефіцієнт фінансового ризику

$$\text{Коефіцієнт фінансового ризику} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Власний капітал}} \quad (9.7)$$

Рекомендоване значення цього показника ≤ 1

Зазначений коефіцієнт є узагальнюючим при аналізі фінансової стійкості підприємства. Зростання його значення свідчить про посилення залежності підприємства від позикових коштів і, відповідно, зниженні його фінансової стійкості.

Рекомендоване значення коефіцієнта фінансового ризику менше або дорівнює 1. Якщо значення цього показника дорівнює 1, то це означає, що на одну гривню, вкладену у власний капітал підприємства, припадає одна гривня позикових коштів. Це крайня межа (рівність між власними та позиковими коштами підприємства), яка явно показує міру його фінансової стійкості. Якщо ж значення коефіцієнта дорівнює, наприклад, 1,2 – то це свідчить про остаточну втрату фінансової стійкості товариства, оскільки на одну гривню власного капіталу припадає 1,2 гривні позикового. Це означає, що майно, яке належить підприємству, придбано переважно за рахунок позикового капіталу і управлінський персонал товариства вже не в змозі самостійно приймати рішення щодо розвитку підприємства. Тобто остаточне рішення про здійснення тієї чи іншої угоди вже буде прийматися тільки після згоди на це кредиторів товариства.

4. Коефіцієнт мобільності

$$\text{Коефіцієнт мобільності } i = \frac{\text{Оборот ні акт иви}}{\text{Необорот ні акт иви}} \quad (9.8)$$

Оптимальне співвідношення між цими видами активів 30 на 70%

Цей коефіцієнт характеризує, скільки оборотних коштів (у гривнях) припадає на одну гривню необоротних активів. Тобто відображає структуру майна підприємства. Структура майна підприємства або органічна будова його капіталу є одним із критеріїв, який, так би мовити, визначає тип фінансової стійкості товариства. Для пояснення інформаційної значущості коефіцієнта мобільності при проведенні аналізу фінансової стійкості підприємства наведемо такий приклад. Якщо вертикальний аналіз майна підприємства показує, що за досліджуваний період структура його активів змінилася таким чином: зменшилася частка необоротних активів, і, відповідно, зросла питома вага оборотних активів, то це свідчить про прискорення оборотності авансованого капіталу підприємства. Такий висновок можна також зробити після проведення аналізу тенденції зміни коефіцієнта мобільності (протягом досліджуваного періоду значення цього коефіцієнта збільшиться). Це, у свою чергу, означає, що на кінець звітної періоду порівняно з попереднім, оборотного капіталу в підприємства стало більше ніж основного. Наведена тенденція в зміні органічної будови капіталу підприємства свідчить про те, що його маневреність та дохідність зросли за аналізований період, що є ознакою підвищення фінансової стійкості товариства. Тому тенденція щодо збільшення коефіцієнта мобільності вкаже, умовно кажучи, на підвищення фінансової стійкості організації.

Співвідношення між оборотним та основним капіталом варіюється залежно від галузевої належності та розмірів підприємства, виду його діяльності та ін. Оптимальне співвідношення між цими видами активів повинно бути 30 на 70%.

5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу

$$\text{Коефіцієнт маневреності } i \text{ власного капіталу} = \frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Власний капітал}} \quad (9.9)$$

Рекомендоване значення цього показника $\geq 0,1$

Цей коефіцієнт показує, яка частка власного капіталу підприємства перебуває в мобільній формі. Якщо значення коефіцієнта, наприклад, становить 0,4 – це означає, що 40% власного капіталу підприємства перебуває в мобільній формі. Тобто ці власні кошти направлені на фінансування поточної діяльності підприємства. За рахунок цих коштів були частково (або повністю) придбані сировина і матеріали та інші складові оборотного капіталу товариства.

Таким чином, коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу перебуває в обороті, тобто в тій формі, яка дає змогу вільно маневрувати цими засобами. Чим вище значення цього коефіцієнта, тим ефективніше використовуються власні оборотні кошти підприємства і, відповідно, вища міра його фінансової стійкості.

6. Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами

$$\text{Коефіцієнт забезпеченості } i \text{ запасів власними оборотними коштами} = \frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Запаси}} \quad (9.10)$$

Рекомендоване значення цього показника ≥ 1

Рекомендоване значення коефіцієнта маневреності власного капіталу більше або дорівнює 0,1. Зазначений коефіцієнт характеризує міру фінансової стійкості по відношенню до покриття власними оборотними коштами величини запасів товариства. Чим вище значення цього коефіцієнта, тим більш фінансово стійким є досліджуване підприємство. На кожну гривню, яка вкладена в запаси, повинна приходиться одна гривня (або більше) власних оборотних коштів.

7. Коефіцієнт автономії джерел формування запасів

$$\frac{\text{Коефіцієнт автономії джерел формування запасів}}{\text{Коефіцієнт автономії джерел формування запасів}} = \frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Основні джерела формування запасів}} \quad (9.11)$$

Цей коефіцієнт характеризує частку власних оборотних коштів у загальній сумі основних джерел формування запасів підприємства. Щодо його рекомендованого значення, відмітимо, що чим більше цей коефіцієнт, тим більш фінансово стійке досліджуване підприємство. Оптимальним значенням коефіцієнта автономії джерел формування запасів є 1. Таке значення вказаного коефіцієнта показує, що джерела формування запасів товариства повністю складаються з його власних оборотних коштів. Це, у свою чергу, свідчить про абсолютну фінансову стійкість аналізованого підприємства.

8. Коефіцієнт кредиторської заборгованості

$$\frac{\text{Коефіцієнт кредиторської заборгованості}}{\text{Коефіцієнт кредиторської заборгованості}} = \frac{\text{Кредиторська заборгованість}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (9.12)$$

Цей коефіцієнт показує питому вагу кредиторської заборгованості у складі поточних зобов'язань підприємства. Кредиторська заборгованість, як уже раніше було зазначено, є найбільш ризиковим джерелом фінансування оборотних активів товариства, оскільки термін його повернення кредиторам є найбільш коротким (порівняно з короткостроковими кредитами банків). Тому найбільш прийнятним є фінансування оборотних активів підприємства за рахунок короткострокових кредитів (які треба повертати банку через рік), ніж за рахунок кредиторської заборгованості (ці зобов'язання необхідно погашати через місяць). Із зазначеного випливає, що чим менше значення коефіцієнта кредиторської заборгованості, тим більш фінансово стійке підприємство. Разом з тим, відмітимо, що зазвичай управлінській персонал підприємства вдається до

покриття його потреб у сировині, матеріалах та ін. за рахунок найбільш строкових зобов'язань. Фінансовим менеджерам підприємства необхідно контролювати терміни погашення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та внутрішньої кредиторської заборгованості підприємства задля збереження його фінансової стійкості.

9. Коефіцієнт співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю

$$\frac{\text{Коефіцієнт співвідношення між дебіт орською т а кредит орською заборгованіст ю}}{\text{Дебіт орська заборгованіст ь}} = \frac{\text{Дебіт орська заборгованіст ь}}{\text{Кредит орська заборгованіст ь}} \quad (9.13)$$

Цей коефіцієнт показує, достатньо в підприємства грошових коштів, які будуть перераховані на його поточний рахунок від дебіторів наприкінці терміну погашення дебіторської заборгованості, для покриття найбільш строкових зобов'язань підприємства, чи ні. Наприклад, якщо значення зазначеного коефіцієнта на кінець попереднього року складало 0,70, а на кінець звітного року – 0,80, то це означає, що на кінець попереднього року грошових коштів, які підприємство отримає від дебіторів наприкінці терміну погашення дебіторської заборгованості, вистачить для того, щоб покрити 70% його найбільш строкових зобов'язань. На кінець звітного року, відповідно, цих коштів вистачить для покриття вже 80% найбільш строкових зобов'язань товариства. Усе це вказує на поліпшення фінансової стійкості підприємства у звітному році порівняно з попереднім. Аналіз виявленої тенденції у зміні коефіцієнта співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства, як правило, підтверджує виявлені раніше тенденції до зниження або збільшення його фінансової стійкості за допомогою таких коефіцієнтів, як коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт фінансового ризику та ін. Тому остаточні висновки щодо зниження або збільшення фінансової стійкості товариства необхідно формулювати на основі

аналізу тенденцій у зміні всіх наведених дев'яти відносних показників, на основі яких можна проаналізувати фінансову стійкість підприємства.

Щодо рекомендованого значення коефіцієнта співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства, то практика показує, що воно повинно дорівнювати 1. За таких умов господарювання коштів, які будуть отримані підприємством від дебіторів, повністю вистачить для покриття найбільш строків зобов'язань підприємства перед кредиторами.

Розглянемо методику аналізу відносних показників фінансової стійкості товариства на прикладі досліджуваного підприємства (табл. 3).

Згідно з даними табл. 3 видно, що як на кінець попереднього періоду, так і на кінець звітного аналізоване підприємство було фінансово нестійке, стало більш фінансово стійким, що підтверджується, у першу чергу, негативною динамікою коефіцієнтів маневреності власного капіталу та забезпеченості запасів власними оборотними коштами.

Таблиця 3

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства

№ з/п	Показники	Методика розрахунку	на кінець попереднього року	на кінець звітного року	зміна
1	Коефіцієнт автономії (рекомендоване значення $\geq 0,5$)	[Власний капітал]: [Валюта балансу]	0,62	0,65	0,03
2	Коефіцієнт фінансової залежності (рекомендоване значення ≥ 1)	[Валюта балансу]: [Власний капітал]	1,62	1,55	-0,07
3	Коефіцієнт фінансового ризику (рекомендоване значення ≤ 1)	[Позиковий капітал]: [Власний капітал]	0,62	0,55	-0,07
4	Коефіцієнт мобільності (рекомендоване значення варіюється залежно від галузі, у якій функціонує підприємство)	[Оборотні активи]: [Необоротні активи]	0,18	0,11	-0,07
5	Коефіцієнт маневреності власного капіталу (рекомендоване значення $\geq 0,1$)	[Власні оборотні кошти]: [Власний капітал]	-0,37	-0,39	-0,02
6	Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами (рекомендоване значення ≥ 1)	[Власні оборотні кошти]: [Запаси]	-12,86	-12,94	-0,08
7	Коефіцієнт автономії джерел формування запасів (рекомендоване значення – збільшення)	[Власні оборотні кошти]: [Основні джерела формування запасів]	x	x	x

8	Коефіцієнт кредиторської заборгованості (рекомендоване значення – зменшення)	[Кредиторська заборгованість]: [Поточні зобов'язання]	1	1	0
9	Коефіцієнт співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю (рекомендоване значення =1)	[Дебіторська заборгованість]: [Кредиторська заборгованість]	0,32	0,19	-0,13

Негативна тенденція щодо фінансової стійкості товариства пов'язана, в першу чергу, зі зміною органічної будови капіталу підприємства в бік збільшення необоротних активів. Про це свідчить зниження коефіцієнта мобільності протягом досліджуваного періоду з 0,18 до 0,11. Це, у свою чергу, негативно відбилося на маневреності власного капіталу (зазначений коефіцієнт протягом досліджуваного періоду знизився -0,37 до -0,39). Тобто, увесь наявний власний капітал товариства повністю вкладений у необоротні активи і його все одно не вистачає для їхнього фінансування.

Таким чином, видно, що незважаючи на те, що питома вага власного капіталу у складі джерел фінансування активів зростає з 62 до 65%, він повністю вкладений у необоротні активи, і, відповідно, товариство втратило свою фінансову стійкість.

Зазначимо, що нами не було розраховано значення коефіцієнта автономії джерел формування запасів, оскільки на підприємстві відсутні власні оборотні кошти.

Після розгляду внутрішньої характеристики фінансового стану підприємства – фінансової стійкості, перейдемо до висвітлення методики оцінювання його зовнішнього критерію – платоспроможності.

9.4. Методика аналізу ліквідності й платоспроможності підприємства

В економічній літературі прийнято розрізняти ліквідність активів, ліквідність балансу і ліквідність підприємства.

Під **ліквідністю активу** розуміють здатність його до трансформації у грошові кошти, а ступінь ліквідності активу визначається проміжком часу, необхідним для його перетворення у грошову форму. Чим менше потрібно часу для інкасації певного активу, тим вища його ліквідність. При цьому варто розрізняти поняття ліквідності сукупних активів як можливість їхньої швидкої реалізації при банкрутстві й самоліквідації підприємства і поняття ліквідності оборотних активів, що забезпечує його поточну платоспроможність. Мається на увазі, що кожен вид оборотних активів має пройти відповідні стадії операційного циклу, перш ніж трансформуватися в готівку. Тобто, грошові кошти, вкладені у виробничі запаси, повинні послідовно пройти стадії незавершеного виробництва, готової продукції, дебіторської заборгованості, і тільки після цього вони прийдуть до своєї вихідної форми.

Ліквідність балансу – можливість суб'єкта господарювання перетворити активи в готівку і погасити свої платіжні зобов'язання, а точніше - це ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, термін погашення яких у готівку відповідає терміну погашення платіжних зобов'язань. Якісна відмінність цього поняття від ліквідності активів у тому, що ліквідність балансу відбиває міру погодженості обсягів і ліквідності активів з розмірами і термінами погашення зобов'язань, тоді як ліквідність активів визначається безвідносно до пасиву балансу.

Коли говорять про **ліквідність підприємства**, мають на увазі наявність у нього оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення поточних зобов'язань, хоча б і з порушенням термінів погашення, які передбачені контрактами.

Ліквідність підприємства визначається наявністю в нього ліквідних засобів, до яких належить наявність готівки, грошових коштів на рахунках у банках та елементи оборотного капіталу, які легко можна реалізувати. Ліквідність відображає здатність підприємства в будь-який момент часу здійснювати необхідні витрати.

Таким чином, *ліквідність підприємства* – це його здатність перетворювати свої активи у гроші для покриття всіх необхідних платежів по мірі настання їх терміну.

Ліквідність можна розглядати з двох боків: як час, необхідний для продажу активу, і як суму, яка виручена від його продажу. Два ці боки тісно пов'язані: часто можна продавати активи за короткий час, але зі значною знижкою в ціні.

Нездатність підприємства погасити свої боргові зобов'язання протягом декількох місяців перед кредиторами та бюджетом призводить до банкрутства.

Після надання характеристики такому поняттю, як ліквідність, перейдемо до розгляду поняття “платоспроможність”.

Платоспроможність – це можливість підприємства наявними в нього грошовими ресурсами вчасно погашати свої платіжні зобов'язання. Розрізняють поточну платоспроможність, що склалася на певний момент часу, і перспективну платоспроможність, що очікується в короткостроковій, середньостроковій і довгостроковій перспективі.

Поточна (технічна) платоспроможність означає наявність у достатньому обсязі коштів і їхніх еквівалентів для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що вимагає негайного погашення. Звідси основними індикаторами поточної платоспроможності є наявність достатньої суми коштів і відсутність у підприємства прострочених боргових зобов'язань.

Перспективна платоспроможність забезпечується погодженістю зобов'язань і платіжних засобів протягом прогнозованого періоду, що, у свою чергу, залежить від складу, обсягів і ступеня ліквідності поточних активів, а також від обсягів, складу і швидкості дозрівання поточних зобов'язань до погашення. При внутрішньому аналізі платоспроможність прогнозується на підставі вивчення грошових потоків. Зовнішній аналіз платоспроможності здійснюється, як правило, на основі вивчення показників ліквідності.

Поняття ліквідності та платоспроможності є дуже близькими, але друге – більш містке. Поліпшення платоспроможності підприємства нерозривно пов'язано з політикою управління оборотним капіталом, яка націлена на мінімізацію фінансових зобов'язань. Це образно ілюструється американським висловом: “Оборот – це суєта, прибуток – здоровий глузд, грошові кошти – це реальність”. Інакше кажучи, прибуток – довгострокова мета підприємства, але в короткостроковому плані навіть прибуткове підприємство може збанкрутіти внаслідок відсутності грошових коштів.

Неплатоспроможність (неліквідність) підприємства заснована на нестачі платіжних засобів, і означає нездатність підприємства в довгостроковій перспективі погасити свої борги. Неплатоспроможність може призвести до банкрутства.

Для оцінювання ліквідності та платоспроможності зазвичай застосовують такі прийоми, як аналіз ліквідності балансу та розрахунок фінансових коефіцієнтів платоспроможності.

Під час проведення аналізу ліквідності балансу здійснюють порівняння активів, які згруповані за мірою їх ліквідності, із зобов'язаннями за пасивом, які згруповані за строками їх погашення. Групування здійснюється по відношенню до балансу.

Методика аналізу ліквідності балансу підприємства полягає в тому, що, по-перше, проводять групування його активів за мірою їх ліквідності (швидкості перетворення в грошові кошти).

Виділяють *чотири* групи активів за мірою ліквідності:

- найбільш ліквідні активи (A_1);
- швидко реалізовані активи (A_2);
- повільно реалізовані активи (A_3);
- важко реалізовані активи (A_4).

Найбільш ліквідні активи (A_1) – це сума всіх статей грошових коштів та їх еквівалентів, які можуть бути негайно використані задля здійснення

поточних розрахунків. До цієї групи включають і короткострокові фінансові інвестиції (цінні папери).

Швидко реалізовані активи (A_2) – це дебіторська заборгованість (засоби в розрахунках), для перетворення якої у грошові кошти потрібен деякий час.

Зазначимо, що засоби в розрахунках можна швидко (порівняно із запасами) трансформувати в готівку тому, що, наприклад, продаж продукції підприємства в кредит його покупцям (тобто поява дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги) передбачає надходження грошових коштів на розрахункові рахунки підприємства за відвантажену раніше продукцію через визначений термін часу (тиждень, місяць тощо). Якщо ж надходження платежів від дебіторів за наявності яких-небудь причин затримується, то управлінський персонал підприємства може звернутися до дебіторів зі скаргами, тим самим, стимулюючи їх до сплати своїх боргів. Цю заборгованість також можна реалізувати банкам, які займаються факторинговими операціями, і, тим самим, отримати в короткі терміни необхідну готівку.

Повільно реалізовані активи (A_3) – це матеріальні оборотні кошти (запаси), які за ступенем ліквідності займають проміжне положення між швидко реалізовуваними і важко реалізовуваними (немобільними) активами. Зазвичай ці активи, а саме: сировину і матеріали, будівельні матеріали, запасні частини, малоцінні та швидко зношувані предмети ... незавершене виробництво – важко тимчасово реалізувати, оскільки потрібний доволі тривалий період часу (можна один або декілька місяців) для знаходження покупця на це майно. Залишки готової продукції і товарів на складах підприємства реалізуються також по мірі наявності попиту на ці види матеріальних оборотних коштів підприємства. Отже, наявність на підприємстві наднормативних запасів є небажаною, оскільки призводить до “заморожування” грошових коштів організації на доволі тривалий час. Це, у

свою чергу, призводить до погіршення ліквідності й фінансової стійкості підприємства.

До повільно реалізовуваних активів також належать інші оборотні активи, витрати майбутніх періодів та необоротні активи, утримувані для продажу, й групи вибуття.

Важко реалізовані активи (A_4) – це активи, призначені для використання в господарській діяльності товариства протягом тривалого періоду.

Після групування активів підприємства за мірою їх ліквідності необхідно згрупувати пасиви підприємства залежно від міри збільшення термінів погашення зобов'язань. Відносно цього критерію виділяють *чотири* групи пасивів:

- найбільш термінові зобов'язання (P_1);
- короткострокові зобов'язання (P_2);
- довгострокові зобов'язання (P_3);
- постійні пасиви (P_4).

Найбільш термінові зобов'язання (P_1) – це кредиторська заборгованість. Причому для аналізу ліквідності балансу підприємства до її складу (як найбільш термінові зобов'язання) входять: векселі оримані, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги та поточні зобов'язання за розрахунками: з одержаних авансів, з бюджетом та інші поточні зобов'язання.

Короткострокові зобов'язання (P_2) – це короткострокові кредити банків. До цієї групи пасивів також належить поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, поточні забезпечення та доходи майбутніх періодів.

Довгострокові зобов'язання (P_3) – це довгострокові кредити банку та позики (третій розділ пасиву балансу підприємства).

Постійні пасиви (P_4) – це власний капітал.

Після групування активів підприємства за мірою їх ліквідності та пасивів за мірою їх терміновості, зрівнюють різні групи активів з відповідними їх групами пасивів і роблять висновки про міру ліквідності балансу та поточну й перспективну платоспроможність підприємства.

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо одночасно виконуються такі вимоги:

$$A_1 \geq P_1; A_2 \geq P_2; A_3 \geq P_3; A_4 \leq P_4 \quad 9.14$$

Необхідною вимогою абсолютної ліквідності балансу підприємства є виконання перших трьох нерівностей. Четверте носить балансуєчий характер, однак несе в собі глибинний економічний зміст: коли постійні пасиви більше в абсолютному вираженні за важко реалізовані активи, то це свідчить про дотримання мінімальної вимоги до фінансової стійкості підприємства – наявності власних оборотних коштів. Якщо будь-яке з нерівностей має знак протилежний зафіксованому в оптимальному варіанті, то ліквідність балансу відрізняється від абсолютної. Теоретично нестача коштів по одній групі активів компенсується надлишком по іншій, однак на практиці менш ліквідні засоби не можуть замінити собою більш ліквідні.

Порівняння A_1-P_1 та A_2-P_2 дозволяє виявити поточну ліквідність підприємства, що свідчить про платоспроможність (неплатоспроможність) у найближчий час. Порівняння A_3-P_3 відображає перспективну ліквідність, на основі якої прогнозується довгостроково орієнтована платоспроможність .

Проведемо аналіз ліквідності балансу підприємства (табл. 4).

Аналіз даних, які наведені в табл. 4, показав, що баланс підприємства як на кінець попереднього, так і на кінець звітнього року не відповідає критеріям абсолютної ліквідності. На це вказує нестача найбільш ліквідних активів для покриття найбільш термінових зобов'язань: на кінець попереднього року вона склала 64,9 млн.грн., а на кінець звітнього року – 57,9 млн.грн. Зазначені цифри вказують на те, що на кінець попереднього року 0,3%, а на кінець звітнього – 1,6% найбільш термінових зобов'язань були покриті найбільш ліквідними

активами, що вказує на незначну позитивну тенденцію щодо ліквідності балансу підприємства.

Таблиця 4

Аналіз ліквідності балансу підприємства

Активи	Сума, тис. грн.		Пасиви	Сума, тис. грн.		Надлишок (+), нестача (-), тис. грн.	
	на кінець попереднього року	на кінець звітного року		на кінець попереднього року	на кінець звітного року	на кінець попереднього року	на кінець звітного року
А	1	2	3	4	5	1-4	2-5
Найбільш ліквідні	206	939	Найтерміновіші зобов'язання	65103	58850	-64897	-57911
Швидко реалізовані	21123	11455	Короткострокові	-	-	21123	11455
Повільно реалізовані	5796	4598	Довгострокові	2249	1648	3547	2950
Важко реалізовані	148728	154197	Постійні	108748	110931	-39980	-43266
Баланс	176100	171429	Баланс	176100	171429	X	X

Протягом досліджуваного періоду управлінський персонал підприємства не залучав короткострокових займів та кредитів, тому спостерігається істотний надлишок швидко реалізованих активів підприємства порівняно з короткостроковими зобов'язаннями. Цей надлишок протягом аналізованого періоду зменшився з 21,2 до 11,5 млн. грн.

Наявність надлишку повільно реалізованих активів над довгостроковими зобов'язаннями (на кінець звітного року – 3 млн. грн., що менше на 17% за відповідний показник попереднього року) свідчить, що у довгостроковій перспективі в товариства є важелі для збереження платоспроможності. Проте відсутність власних оборотних коштів свідчить, що стабілізуюча складова (фінансова стійкість) для збереження ліквідності відсутня (постійні пасиви істотно менші за важко реалізовані активи).

Таким чином, аналіз показав, що баланс підприємства як на кінець попереднього, так і на кінець звітного року не є абсолютно ліквідним, оскільки спостерігається нестача абсолютно ліквідних активів для покриття найбільш термінових зобов'язань. Разом з тим, згідно з проведеними розрахунками видно, що протягом досліджуваного періоду частка найбільш термінових

зобов'язань, які підприємство може негайно покрити, збільшилася з 0,3 до 1,6%, що, безумовно, свідчить про позитивну тенденцію щодо ліквідності балансу.

Як уже раніше зазначалося, від міри ліквідності підприємства залежить міра його платоспроможності. Існують такі коефіцієнти платоспроможності:

1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності

$$\text{Коефіцієнт абсолютної ліквідності} = \frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти (A}_1\text{)}}{\text{Поточні зобов'язання (П}_1\text{+П}_2\text{)}} \quad (9.15)$$

Рекомендоване значення цього коефіцієнта $\geq 0,2 - 0,25$.

Рівень коефіцієнта абсолютної ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань може бути погашено за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів. Чим більша його величина, тим вища гарантія погашення боргів.

Рекомендоване значення зазначеного коефіцієнта можна проінтерпретувати таким чином: за рахунок найбільш ліквідних активів повинно бути погашено не менше 25% поточних зобов'язань підприємства.

2. Коефіцієнт проміжної або швидкої ліквідності

$$\text{Коефіцієнт проміжної (швидкої) ліквідності} = \frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти + дебіт орська заборгованість (A}_1\text{ + A}_2\text{)}}{\text{Поточні зобов'язання (П}_1\text{+П}_2\text{)}} \quad (9.16)$$

Рекомендоване значення цього коефіцієнта $\geq 0,8 - 1$.

Цей коефіцієнт показує прогнозовані платіжні можності підприємства в умовах своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Він характеризує очікувану платоспроможність підприємства на період, який дорівнює середній тривалості одного обороту дебіторської заборгованості, а також оцінює здатність підприємства до погашення своїх поточних зобов'язань у разі його важкого фінансового положення, коли немає можності продати запаси.

Збільшення коефіцієнта швидкої ліквідності за рахунок зростання дебіторської заборгованості навряд чи позитивно відіб'ється на платоспроможності товариства. Низький рівень цього коефіцієнта вказує на необхідність постійної роботи з дебіторами для забезпечення можності

обернення найбільш ліквідної частини оборотних коштів (порівняно із запасами) в грошову форму для розрахунків за поточними зобов'язаннями підприємства.

3. Коефіцієнт покриття або коефіцієнт загальної ліквідності

$$\text{Коефіцієнт загальної ліквідності} = \frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти + дебіт орська заборгованість + запаси (A}_1 + A_2 + A_3)}{\text{Поточні зобов'язання (П}_1 + П_2)} \quad (9.17)$$

Рекомендоване значення цього коефіцієнта ≥ 2

Рівень коефіцієнта загальної ліквідності показує достатність у підприємства оборотних коштів для покриття своїх поточних зобов'язань. Він також характеризує запас фінансової міцності внаслідок перевищення оборотних активів над поточними зобов'язаннями. Перевищення значення зазначеного коефіцієнта понад вказаного рекомендованого значення вважається для підприємства небажаним, оскільки за таких умов господарювання відбувається неефективне нарощування запасів.

Проведемо аналіз платоспроможності підприємства на досліджуваному підприємстві (табл. 5).

Аналізуючи розрахунки коефіцієнтів платоспроможності товариства, бачимо, що на кінець попереднього року на підприємстві жоден коефіцієнт не відповідав рекомендованому значенню показників платоспроможності організації.

На початок року управлінський персонал підприємства зміг за рахунок наявних грошових коштів та їх еквівалентів покрити лише 0,3% поточних зобов'язань товариства (нормативне значення від 20 до 25%).

На початку досліджуваного періоду лише 32,8% поточних зобов'язань були покриті за рахунок швидко реалізовуваних активів. Зазначимо, що таке значення коефіцієнта швидкої ліквідності (0,328) значно нижче його рекомендованого значення (0,8-1). Тобто в підприємства на кінець

попереднього року були відсутні в достатній кількості засоби у вигляді швидко реалізовуваних активів, які повинні разом із грошовими коштами покривати 80% або повністю всі поточні зобов'язання товариства.

Таблиця 5

Аналіз показників платоспроможності підприємства

№ з/п	Показники	Методика розрахунку	на кінець попереднього року	на кінець звітного року	зміна у звітному році порівняно з попереднім
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (рекомендоване значення $\geq 0,2-0,25$)	[Грошові кошти та їх еквіваленти]: [Поточні зобов'язання]	0,003	0,016	0,013
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності (рекомендоване значення $\geq 0,8-1$)	[Грошові кошти та їх еквіваленти + кошти у розрахунках]: [Поточні зобов'язання]	0,328	0,21	-0,118
3	Коефіцієнт загальної ліквідності (рекомендоване значення ≥ 2)	[Оборотні активи]: [Поточні зобов'язання]	0,417	0,289	-0,128

Щодо значення коефіцієнта загальної ліквідності, зазначимо, що за рахунок наявних на підприємстві оборотних активів на кінець звітного року можна покрити лише 29% поточних зобов'язань товариства. Це на 12,8 відсоткових пунктів менше ніж на кінець попереднього року. Отже, товариство визнано неплатоспроможним. Тому бажано вжити заходів щодо поліпшення платоспроможності підприємства, а саме - реструктуризація частини поточних зобов'язань та підвищення оборотності дебіторської заборгованості.

9.5. Методика аналізу ефективності використання оборотних коштів підприємства

Стійкий фінансовий стан підприємства створюється внаслідок постійного моніторингу показників ринкової активності товариства та швидкої реакції його управлінського персоналу у відповідь на вплив зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства на його основні параметри життєдіяльності: фінансову стійкість, платоспроможність та ефективність використання ресурсів.

Ефективність використання ресурсів визначається їх оборотністю.

Під оборотністю коштів розуміють тривалість проходження коштами окремих стадій виробництва та обігу.

Економічне значення оборотності таке:

- від неї залежить величина необхідних підприємству активів для здійснення процесу виробництва та збуту продукції (товарів, робіт та послуг);
- прискорення оборотності капіталу дозволяє досягнути ефекту, який виражається, у першу чергу, у збільшенні випуску продукції без додаткового залучення фінансових ресурсів. Крім того, за рахунок прискорення оборотності капіталу відбувається збільшення суми прибутку, тому що звичайно до вихідної грошової форми він повертається зі збільшенням. Якщо виробництво і реалізація продукції є збитковими, то прискорення оборотності засобів веде до погіршення фінансових результатів і “проїдання” капіталу. Зі сказаного випливає, що потрібно прагнути не лише до прискорення руху капіталу на всіх стадіях кругообігу, а й до його максимальної віддачі, що виражається в збільшенні суми прибутку на одну гривню капіталу.

Внаслідок прискорення оборотності капіталу поліпшується фінансовий стан підприємства.

Розглянемо методику аналізу оборотних коштів підприємства з позиції оцінювання фінансових вкладень у ці активи. Вибір саме цього об'єкта аналізу обумовлений тим, що оборотний капітал є дуже мобільним і від якості управління ним як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді залежить життєздатність підприємства.

Для розрахунку ефективності використання оборотних коштів підприємства використовуються такі коефіцієнти:

1. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів

$$\text{Коефіцієнт оборотності оборотних коштів} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг}}{\text{Середньорічна вартість оборотних активів}} \quad (9.18)$$

Цей коефіцієнт відображає середню кількість оборотів оборотних коштів за відповідний період часу, тобто швидкість їх обороту.

Сповільнення оборотності оборотних коштів викликає збільшення коштів, які залучені в господарський оборот, їх відволікання в наднормативні запаси. Це є однією з причин нестійкого фінансового стану підприємства. Прискорення оборотності оборотних коштів, зазвичай, свідчить про вивільнення коштів з обороту. Однак вважаємо за потрібне сказати, що зростання цього показника характеризується позитивно, якщо супроводжується зростанням коефіцієнта оборотності запасів.

2. Коефіцієнт оборотності запасів

$$\text{Коефіцієнт оборотності запасів} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг}}{\text{Середньорічна вартість запасів}} \quad (9.19)$$

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.

Також розраховують коефіцієнт оборотності готової продукції, який показує швидкість обороту готової продукції підприємства. Його зростання вказує на збільшення попиту на готову продукцію, а зниження – навпаки.

Коефіцієнт оборотності грошових коштів показує середню кількість оборотів грошових коштів та їх еквівалентів на підприємстві.

3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості

$$\text{Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг}}{\text{Середньорічна вартість дебіторської заборгованості}} \quad (9.20)$$

Аналіз цього коефіцієнта дозволяє виявити, скільки разів у середньому дебіторська заборгованість (або тільки рахунки покупців) перетворювались у грошові кошти протягом досліджуваного періоду. Зазначимо, що в знаменнику

цього коефіцієнта може бути як середньорічна вартість чистої реалізаційної вартості дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги (тоді будуть аналізуватися тільки перетворення рахунків покупців у грошові кошти) або середньорічна вартість всіх засобів у розрахунках.

Зростання коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості означає скорочення продажів продукції підприємства в кредит, а зниження – підвищення обсягів комерційного кредиту.

Незважаючи на те, що для проведення аналізу цього коефіцієнта не існує іншої бази порівнювання, окрім середньогалузевих коефіцієнтів, цей показник корисно зрівнювати з коефіцієнтом оборотності кредиторської заборгованості. Такий підхід дозволяє порівняти умови комерційного кредитування, які досліджуване підприємство надає іншим підприємствам, з тими умовами, згідно з якими вони надають йому відстрочку платежу.

4. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості

$$\text{Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг}}{\text{Середньорічна вартість кредиторської заборгованості}} \quad (9.21)$$

У знаменнику цього коефіцієнта може бути як середньорічна вартість кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги, так і середньорічна вартість усієї кредиторської заборгованості підприємства (починаючи з кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги і закінчуючи іншими поточними зобов'язаннями).

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.

5. Тривалість одного обороту (у днях)

$$\text{Тривалість одного обороту у (дні)} = \frac{\text{Середньорічна вартість оборотних коштів або їх складових частин} \times 360 \text{ днів}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг}} \quad (9.22)$$

Чим вище значення коефіцієнта оборотності оборотних коштів або їх складових, тим нижча тривалість одного їх обороту.

6. Сума вивільнення коштів з обороту у зв'язку з прискоренням оборотності (або додаткове залучення коштів в оборот) визначається таким чином:

$$\frac{\text{Чистий дохід за звітний рік} \times \text{зміна тривалістю обороту}}{360 \text{ днів}} \quad (9.23)$$

Розглянемо особливості методики аналізу ефективності використання оборотних коштів підприємства (табл. 6).

Розрахуємо суму додатково залучених в оборот оборотних коштів підприємства за рахунок значного зниження ефективності їх використання:

$$\frac{167\,858 \text{ тис.грн.} \times 9 \text{ днів}}{360 \text{ днів}} = 4196,45 \text{ тис. грн.}$$

Сума додатково залученої в оборот дебіторської заборгованості:

$$\frac{167\,858 \text{ тис.грн.} \times 5,04 \text{ дня}}{360 \text{ днів}} = 2350,01 \text{ тис. грн.}$$

Аналіз даних, які наведені в табл. 9.6, показав, що у зв'язку з уповільненням оборотності оборотних коштів на підприємстві на 9 днів додатково залученими в оборот ("омертвленими" в процесі виробничо-комерційної діяльності) у звітному році були кошти на суму 4,2 млн.грн. Якби оборотний капітал обертався у звітному році не за 47,52 дня, а за 38,52 дня, то для забезпечення фактичної виручки від реалізації продукції, товарів та послуг у розмірі 167 858 тис. грн., треба було б мати в обороті не 22093 тис.грн. оборотного капіталу (середньорічна вартість), а 17896,55 тис.грн., тобто менше на 4196,45 тис.грн. Найбільша міра додаткового залучення коштів за звітний період спостерігалась за засобами в розрахунках (дебіторській заборгованості).

Необхідно проаналізувати причини зміни тривалості одного обороту оборотних коштів.

Таблиця 6

Аналіз ефективності використання оборотних коштів підприємства

Показники	Роки		Зміна у звітному році порівняно з попереднім
	попередній	звітний	
1. Чистий дохід, тис. грн.	196709	167858	-28851
2. Середньорічна вартість оборотних коштів, тис. грн.:	21090	22093	1003
2.1. запаси;	3084	3226,5	142,5
2.2. засоби у розрахунках;	16281	16289	8
2.3. грошові кошти та їх еквіваленти;	233,5	572,5	339
2.4. інші оборотні активи.	1491,5	1761,5	270
3. Кредиторська заборгованість, тис. грн.	54602	61976,5	7374,5
4. Коефіцієнти оборотності:			
4.1. оборотних коштів, у тому числі:	9,33	7,6	-1,73
– запасів;	63,78	52,02	-11,76
– засобів у розрахунках;	12,08	10,3	-1,78
– грошових коштів та їх еквівалентів;	842,44	293,2	-549,24
– інших оборотних активів.	131,89	95,3	-36,59
1.2. Кредиторської заборгованості	3,6	2,71	-0,89
5. Тривалість обороту в днях:			
5.1. оборотних коштів, у тому числі:	38,52	47,52	9
– запасів;	5,65	6,84	1,19
– засобів у розрахунках;	29,88	34,92	5,04
– грошових коштів та їх еквівалентів;	0,36	1,08	0,72
– інших оборотних активів.	2,88	3,6	0,72
5.2. Кредиторської заборгованості	100,08	132,84	32,76

Основними факторами, які впливають на зміну тривалості одного обороту оборотних коштів, є:

- середньорічна вартість залишків оборотних коштів;
- обсяг реалізації продукції.

Для розрахунку впливу цих факторів на зміну результативного показника (тривалості обороту оборотних коштів) розраховують тривалість обороту при середньорічних залишках оборотних коштів за звітний рік та обсязі реалізації (чистому доходу) за попередній рік (табл. 7).

Результати факторного аналізу розрахунку оборотності оборотного капіталу показали, що тривалість одного обороту оборотних коштів протягом досліджуваного періоду збільшилася на 9 днів і склала у звітному році 47,52

дня. Таке значене збільшення тривалості обороту було обумовлено, головним чином, зменшенням чистої виручки від реалізації продукції з 196,7 млн. грн. у попередньому році до 167,9 млн.грн. у звітному році, що сповільнило тривалість одного обороту оборотних коштів протягом досліджуваного періоду на 7,12 днів.

Таблиця 7

Аналіз впливу факторів та зміну оборотності
оборотного капіталу підприємства

Види оборотного капіталу	Тривалість одного обороту в днях			Зміна		
	попередній рік	при обсязі реалізації за попередній рік та середньорічних залишках оборотних коштів за звітний рік	звітний рік	усього	у тому числі за рахунок	
					середньорічних залишків оборотних коштів	обсягу реалізації продукції
А	1	2	3	4 = 3-1	5= 2-1	6 = 3-2
1. Запаси	5,65	5,90	6,84	1,19	0,25	0,94
2. Засоби в розрахунках	29,88	29,81	34,92	5,04	-0,07	5,11
3. Грошові кошти	0,36	1,05	1,08	0,72	0,69	0,03
4. Інші оборотні активи	2,88	3,22	3,6	0,72	0,34	0,38
5. Усього оборотного капіталу	38,52	40,4	47,52	9	1,88	7,12

Збільшення середньорічних залишків оборотних коштів також призвело до сповільнення тривалості одного обороту 1,88 дня.

Аналізуючи тривалість обороту в структурі оборотного капіталу, бачимо, що збільшення тривалості обороту засобів у розрахунках (дебіторської заборгованості) на 5 днів обумовлено зменшенням обсягу реалізації продукції, що призвело до сповільнення тривалості одного обороту дебіторської заборгованості на 5,11 дня.

Таким чином, управлінському персоналу підприємства необхідно для підвищення ефективності використання оборотних коштів провести низку заходів, що сприяють збільшенню обсягу реалізації продукції та оптимізації величини складових оборотних активів.

Контрольні запитання

1. Який економічний зміст поняття “фінансовий стан підприємства”?
У зв’язку з чим підвищується значимість його аналізу на сучасному етапі?
2. Які основні етапи проведення аналізу фінансового стану підприємства?
3. У чому полягає сутність аналізу динаміки складу і структури активів підприємства та джерел їхнього фінансування?
4. За допомогою яких абсолютних показників можна провести аналіз фінансової стійкості підприємства?
5. За допомогою яких коефіцієнтів можна провести аналіз фінансової стійкості підприємства?
6. У чому полягає сенс проведення аналізу ліквідності балансу підприємства?
7. За допомогою яких коефіцієнтів можна провести аналіз платоспроможності підприємства?
8. За допомогою яких коефіцієнтів можна провести аналіз ефективності використання оборотних коштів на підприємстві?
9. Яким чином проводиться аналіз впливу факторів на зміну оборотності оборотного капіталу підприємства?

Тестові завдання

1. Основними методиками аналізу балансу є:
 - а) вертикальний та горизонтальний аналіз;
 - б) вертикальний та порівняльний аналіз;
 - в) вертикальний та горизонтальний аналіз, аналіз коефіцієнтів;
 - г) аналіз коефіцієнтів.

2. Виробничий потенціал підприємства розраховується:

- а) як різниця між оборотними коштами підприємства та його поточними зобов'язаннями;
- б) як сума основних засобів (за залишковою вартістю), виробничих запасів, незавершеного виробництва та витрат майбутніх періодів;
- в) як різниця між власним капіталом та необоротними активами підприємства;
- г) як сума оборотних активів підприємства та витрат майбутніх періодів.

3. На поліпшення фінансової стійкості на підприємстві у звітному році порівняно з попереднім указують такі тенденції:

- а) коли протягом досліджуваного періоду збільшилося фінансування запасів підприємства за рахунок його власних оборотних коштів;
- б) коли протягом досліджуваного періоду зменшилось фінансування запасів підприємства за рахунок його власних оборотних коштів;
- в) коли у звітному році порівняно з попереднім основних джерел фінансування запасів підприємства не вистачає для того, щоб покрити всю суму його запасів;
- г) коли протягом досліджуваного періоду збільшилось фінансування запасів підприємства за рахунок кредиторської заборгованості.

4. Аналіз фінансової стійкості підприємства проводять за допомогою:

- а) коефіцієнта автономії;
- б) коефіцієнта рентабельності продажів;
- в) коефіцієнта загальної ліквідності;
- г) коефіцієнта оборотності оборотних коштів.

5. Який економічний зміст має значення коефіцієнта маневреності власного капіталу, якщо воно, наприклад, дорівнює 0,4?

- а) наявних на підприємстві грошових коштів та їхніх еквівалентів вистачить, щоб негайно покрити 40% поточних зобов'язань підприємства;
- б) на одну гривню власного капіталу підприємства припадає 40 копійок позикових коштів;
- в) 40% власного капіталу підприємства перебуває в мобільній формі, тобто направлено на фінансування потреб товариства у запасах та ін;
- г) наявних на підприємстві грошових коштів та їхніх еквівалентів вистачить, щоб негайно покрити 40% зобов'язань підприємства по оплаті праці.

6. Баланс вважається ліквідним, якщо:

- а) $A1 \geq П1, A2 \geq П2, A3 \leq П3, A4 \leq П4$;
- б) $A1 \geq П1, A2 \geq П2, A3 \geq П3, A4 \geq П4$;
- в) $A1 \geq П1, A2 \geq П2, A3 \geq П3, A4 \leq П4$;
- г) $A1 \geq П1, A2 \geq П2, A3 \leq П3, A4 \geq П4$.

7. Який із наведених коефіцієнтів показує, яка частина поточних зобов'язань підприємства може бути погашена негайно?

- а) коефіцієнт загальної ліквідності;
- б) коефіцієнт швидкої (проміжної) ліквідності;
- в) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- г) коефіцієнт робочого капіталу.

8. Ефективність використання оборотних коштів на підприємстві відображають такі показники:

- а) коефіцієнт оборотності та час одного обороту в днях;
- б) знос малоцінних та швидкозношуваних предметів;
- в) рентабельність оборотних коштів та рентабельність власного оборотного капіталу;
- г) фондоозброєність.

9. Тривалість одного оберту оборотних коштів підприємства розраховується як:

- а) відношення виручки від реалізації продукції без податків до вартості оборотних коштів підприємства на кінець звітної періоду;
- б) відношення виручки від реалізації продукції без податків до середньої за звітний період вартості оборотних коштів підприємства;
- в) відношення середньої вартості оборотних коштів, помноженої на кількість днів періоду, який аналізується, до виручки від реалізації продукції без податків;
- г) відношення середньої вартості оборотних коштів, помноженої на кількість днів періоду, який аналізується, до обсягу виробництва продукції.

10. Коефіцієнт автономії розраховується як:

- а) відношення власного капіталу до загальної суми до джерел коштів підприємства;
- б) відношення власного капіталу до оборотних активів;
- в) відношення власного капіталу до поточних зобов'язань;
- г) відношення власного капіталу до необоротних активів.

Література

1. Конституція України – Офіц. текст із змін. станом на 15 травн. 2014 р.// [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Податковий кодекс України – Офіц. текст із змін. станом на 1 січ. 2015 р. // Дебет-Кредит. Спеціальний випуск «Податковий кодекс України». – 2015. – № 4. – 288 с.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» – Офіц. текст із змін. станом на 1 січня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій – Офіц. текст із змін. станом на 8 люте 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dtk.com.ua>.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» – Офіц. текст із змін. станом на 18 березня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Наказ Міністерства статистики України «Про затвердження типових форм первинного обліку» від 29.12.1995 р. № 352 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ligazakon.ua.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» – Офіц. текст із змін. станом на 9 серпня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» – Офіц. текст із змін. станом на 9 серпня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Міжнародні стандарти фінансової звітності – Офіц. текст із змін. станом на 1 січн. 2015 р.// [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=408095&cat_id=408093&ctime=1423500775962

10. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: [учебник] / под ред. А.А. Канке – М., изд-во “Форум”, 2013. – 301 с.
11. Банк В.Р. Финансовый анализ: [учеб. пособ.] / В.Р.Банк, С.В.Банк, Л.В.Тараскина. – М.: ТК Велби, изд-во “Перспектив”, 2006. – 344 с.
12. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: [учеб. пособ.] / Татьяна Борисовна Бердникова. – М., Ось-89, 2013. – 215 с.
13. Беспалов М.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): [учебное пособие] / М.В. Беспалов, И.Т. Абдукаримов. – М., Инфра, 2013 – 516 с.
14. Бородина Е.И. Анализ финансовой отчетности: [учебное пособие для магистров] / Елена Ивановна Бородина. – М., изд-во “Омега –л”, 2013. – 488 с.
15. Волкова Н.А. Організація та методика економічного аналізу: [навчальний посібник] / Н.А.Волкова, Н.Е.Подвальна – Одеса, ОДЕУ, ротапринт, 2013.– 267 с
16. Гайдаєнко О. М. Стратегічний аналіз: [навчальний посібник] / Ольга Миколаївна Гайдаєнко. – Одеса: Атлант. – 2010. – 324с.
17. Джоголь О.С. Сучасні підходи щодо формування фінансової звітності відповідно до вимог міжнародних стандартів / О.С. Джоголь // Науковий вісник НЛТУ України. – № 23. – 2013. – С.230-235.
18. Організація та методика економічного аналізу: [навч. посіб.] / Бойко Л.О., Волчек Р.М., Гайдаєнко О.М., Нападовська І.В., Подвальна Н.Е., Шевчук Н.С. / за ред. Н.А. Волкової. – Одеса, ОДЕУ, ротапринт, 2011.– 348 с.
19. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2012 року, частина 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://apu.com.ua>

20. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2012 року, частина 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://apu.com.ua>
21. Мних Є.В. Фінансовий аналіз: [підручник] / Є. В. Мних, Н.С. Барабаш. – К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2014. – 536 с.
22. Мних Є.В. Економічний аналіз: [підручник] / Євгеній Володимирович Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.
23. Савицкая Г.В. Анализ производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий: [учеб. пособ.] / Глафира Викентьевна Савицька. – М.: Инфа, 2013. – 654 с.
24. Станиславчик Е.Н. Анализ финансового состояния неплатежеспособных предприятий / Евгений Николаевич Станиславчик. – М.: Ось-89, 2014. – 202 с.
25. Сучасні проблеми розвитку економічного аналізу як інструменту ефективності діяльності: [монографія]/ за ред. Волкової Н.А. - Одеса, ОДЕУ, ротапринт, 2012.– 236 с.
26. Черниш С.С. Економічний аналіз: [навч. посіб.,3-є вид.] / С.С. Черниш. – К.: ЦУЛ, 2010. – 256 с.
27. Экономический анализ: учебное пособие для студентов – иностранцев всех форм обучения, всех специальностей/ Под ред. Волковой Н.А./ – Одесса, ротапринт, ОНЭУ. – 2014. – 220с.

Додатки

Додаток А.1

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на _____ 20__ р.
Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	412	334
первісна вартість	1001	657	659
накопичена амортизація	1002	(245)	(325)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	16361	16478
Основні засоби	1010	131952	137382
первісна вартість	1011	250334	268338
знос	1012	(118382)	(130956)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Додатковий рядок Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016		
Додатковий рядок Знос інвестиційної нерухомості	1017	()	()
Довгострокові біологічні активи	1020		
Додатковий рядок Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021		
Додатковий рядок Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	()	()
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	3	3
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Додатковий рядок Гудвіл	1050		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	148728	154197
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	3110	3343
Додатковий рядок Виробничі запаси	1101	2962	3139
Додатковий рядок Незавершене виробництво	1102		
Додатковий рядок Готова продукція	1103		
Додатковий рядок Товари	1104	148	204
Поточні біологічні активи	1110		
Додатковий рядок Векселі отримані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	19099	7416
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	1812	2689
з бюджетом	1135	1	1180
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Додатковий рядок Дебіторська заборгованість із розрахунків за нарахованими доходами	1140		
Додатковий рядок Дебіторська заборгованість із розрахунків за внутрішніми розрахунками	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	211	170
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	206	939
Додатковий рядок Готівка	1166	76	17
Додатковий рядок Рахунки в банках	1167	130	922
Витрати майбутніх періодів	1170	247	240
Інші оборотні активи	1190	2481	1042

Усього за розділом II	1195	27167	17019
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	205	213
Баланс	1300	176100	171429

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	25000	25000
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	31787	31787
Додатковий рядок Емісійний дохід	1411		
Резервний капітал	1415	45110	45467
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6851	8677
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Додатковий рядок Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	108748	110931
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1490	1202
Додатковий рядок Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520	759	446
Додатковий рядок Довгострокові забезпечення виплат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Додатковий рядок Благодійна допомога	1526		
Усього за розділом II	1595	2249	1648
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Додатковий рядок Векселі видані			
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	59757	50356
розрахунками з бюджетом	1620	1389	459
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	1098	746
розрахунками з оплати праці	1630	2430	1780
Додатк. рядок Поточна кредиторська заборгованість з отриманих авансів	1635	36	5108
Додатковий рядок Поточна заборгованість з розрахунків із учасниками	1640		
Додатковий рядок Поточна заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	393	401
Усього за розділом III	1695	65103	58850
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	176100	171429

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на _____ 20__ р.

Форма № 1

Код за ДКУД

1801001

Актив	Код рядка	На початок попереднього періоду	На кінець попереднього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	3	412
первісна вартість	1001	182	657
накопичена амортизація	1002	(179)	(245)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1705	16361
Основні засоби	1010	129307	131952
первісна вартість	1011	233113	250334
знос	1012	(103806)	(118382)
Інвестиційна нерухомість	1015		0
Додатковий рядок Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016		
Додатковий рядок Знос інвестиційної нерухомості	1017	()	()
Довгострокові біологічні активи	1020		
Додатковий рядок Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021		
Додатковий рядок Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	()	()
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	3	3
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	52	
Додатковий рядок Гудвіл	1050		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	131070	148728
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	3058	3110
Додатковий рядок Виробничі запаси	1101	2893	2962
Додатковий рядок Незавершене виробництво	1102		
Додатковий рядок Готова продукція	1103		
Додатковий рядок Товари	1104	165	148
Поточні біологічні активи	1110		
Додатковий рядок Векселі отримані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7669	19099
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	3685	1812
з бюджетом	1135	1	1
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Додатковий рядок Дебіторська заборгованість із розрахунків за нарахованими доходами	1140		
Додатковий рядок Дебіторська заборгованість із розрахунків за внутрішніми розрахунками	1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	84	211
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	261	206
Додатковий рядок Готівка	1166	13	76
Додатковий рядок Рахунки в банках	1167		130
Витрати майбутніх періодів	1170	280	247
Інші оборотні активи	1190	502	2481
Усього за розділом II	1195	15540	27167
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	87	205

Баланс	1300	146697	176100
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	25000	25000
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	31787	31787
Додатковий рядок Емісійний дохід	1411		
Резервний капітал	1415	29518	45110
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	15592	6851
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Додатковий рядок Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	101897	108748
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		1490
Додатковий рядок Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520	699	759
Додатковий рядок Довгострокові забезпечення виплат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
Додатковий рядок Благодійна допомога	1526		
Усього за розділом II	1595	699	2249
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Додатковий рядок Векселі видані			
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	39109	59757
розрахунками з бюджетом	1620	1595	1389
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	784	1098
розрахунками з оплати праці	1630	1897	2430
Додатк. рядок Поточна кредиторська заборгованість з отриманих авансів	1635	26	36
Додатковий рядок Поточна заборгованість з розрахунків із учасниками	1640		
Додатковий рядок Поточна заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	690	393
Усього за розділом III	1695	44101	65103
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	146697	176100

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за _____ 20__ р.

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	167858	196709
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(152314)	(174171)
Валовий:			
прибуток	2090	15544	22538
збиток	2095	()	()
Інші операційні доходи	2120	3138	3922
Додатковий рядок Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Додатковий рядок Дохід від первісного визнання біологічних активів та с/г продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	(7724)	(7213)
Витрати на збут	2150	(3705)	(3891)
Інші операційні витрати	2180	(3016)	(3374)
Додатковий рядок Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Додатковий рядок Витрати від первісного визнання біологічних активів та с/г продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	4237	11982
збиток	2195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Додатковий рядок Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	(1804)	(1480)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	2433	10502
збиток	2295	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(250)	(3349)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	2183	7153
збиток	2355	()	()

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід	2465	2183	7153

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	36811	37731
Витрати на оплату праці	2505	44299	44108
Відрахування на соціальні заходи	2510	16317	16273
Амортизація	2515	13358	15388
Інші операційні витрати	2520	6181	5829
Разом	2550	116966	119329

ПРИМІТКИ ДО РІЧНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ
(за звітний період)

II. ОСНОВНІ ЗАСОБИ (за первісною вартістю)

Групи основних засобів	Код рядка	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Вибуло за рік	Залишок на кінець року	
		первісна (переоцінена) вартість	знос			первісна (переоцінена) вартість	знос
1	2	3	4	5	6	7	8
Земельні ділянки	100						
Капітальні витрати на поліпшення земель	110						
Будинки, споруди та передавальні пристрої	120	69843	42925	6000		75843	42459
Машини та обладнання	130	130131	57425	6195	1239	135087	61316
Транспортні засоби	140	44402	13657	1690	701	45391	16266
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	150						
Робоча і продуктивна худоба	160						
Багаторічні насадження	170						
Інші основні засоби	180	5958	4375	6165	106	12017	10915
Бібліотечні фонди	190						
Малоцінні необоротні матеріальні активи	200						
Тимчасові (нетитульні) споруди	210						
Природні ресурси	220						
Інвентарна тара	230						
Предмети прокату	240						
Інші необоротні матеріальні активи	250						
Разом	260	250334	118382	20050	2046	268338	130956

Додаток А.5
Витяг з форми №1П - НПП

Додаткова інформація :

№ п/п	Показники	Попередній рік	Звітний рік
1.	Вартість виробленої продукції у діючих цінах, тис.грн.	201732	185914
2.	Вартість виробленої продукції у порівняних цінах, тис.грн.	201732	181614

Додаток А.6

№ п/п	Зиди матеріальних ресурсів	Планова потреба	Фактична наявність
1.	Р-1, тис.шт.	40	55
2.	Р-2, кг	600	1750
3.	Р-3, кг	920	780

ЗВІТ ІЗ ПРАЦІ
(за попередній період)
Розділ І. Склад фонду оплати праці та інші виплати

Назва показників	Код рядка	За період з початку року, тис. грн
1. Фонд оплати праці штатних працівників, усього (ряд.4020+4030+4080)	4010	62708
у тому числі:	4020	
Фонд основної заробітної плати		59252
Фонд додаткової заробітної плати, усього	4030	3456
зокрема:		
- надбавки та доплати до тарифних ставок та посадових окладів	4040	579
- премії та винагороди, що носять систематичний характер (щомісячні, щоквартальні)	4050	2794
- виплати в порядку компенсації втрати заробітної плати згідно з чинним законодавством: у зв'язку з порушенням термінів її виплати	4060	-
внаслідок зростання споживчих цін	4070	28
Заохочувальні та компенсаційні виплати, усього	4080	450
із них:	4090	
- матеріальна допомога		450
- соціальні пільги, що носять індивідуальний характер	4100	-
Оплата за невідпрацьований час (із ряд. 4030, 4080)	4110	-
Зокрема оплата (компенсація) основної та додаткової відпустки	4111	-
Рядки 4120-4150 заповнюються у звіті за січень-грудень		
Натуральна оплата праці, нарахована продукцією, що дозволена до виплати працівникам (із ряд. 4010)	4120	-
2. Виплати, що не входять до фонду оплати праці		-
Доходи, дивіденди, проценти згідно з акціями, внесками та договорами оренди земельних ділянок та майна, що нараховані до сплати (у грошовій та натуральній формі):	4030	-
- штатним працівникам облікового складу		
- особам, які не передбачають в обліковому складі	4140	-
Нараховано виплат працівникам за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням	4144	275
з них:	4145	205
- оплата перших п'яти днів тимчасової непрацездатності за рахунок коштів підприємства		
3. Реалізовано продукції та послуг		
Вартість проданої продукції та наданих послуг штатним працівникам у рахунок нарахованої заробітної плати (дивись пп. 2.1.7 Інструкція зі статистики заробітної плати)	4150	-

ЗВІТ ІЗ ПРАЦІ
(за звітний період)
Розділ І. Склад фонду оплати праці та інші виплати

Назва показників	Код рядка	За період з початку року, тис. грн
1. Фонд оплати праці штатних працівників, усього (ряд.4020+4030+4080)	4010	98759
у тому числі:		
Фонд основної заробітної плати	4020	60541
Фонд додаткової заробітної плати, усього	4030	38218
зокрема:		
- надбавки та доплати до тарифних ставок та посадових окладів	4040	-
- премії та винагороди, що носять систематичний характер (щомісячні, щоквартальні)	4050	30800
- виплати в порядку компенсації втрати заробітної плати згідно з чиним законодавством: у зв'язку з порушенням термінів її виплати	4060	-
внаслідок зростання споживчих цін	4070	-
Заохочувальні та компенсаційні виплати, усього	4080	2356
із них:	4090	
- матеріальна допомога		1963
- соціальні пільги, що носять індивідуальний характер	4100	-
Оплата за невідпрацьований час (із ряд. 4030, 4080)	4110	-
зокрема оплата (компенсація) основної та додаткової відпустки	4111	-
Рядки 4120-4150 заповнюються у звіті за січень-грудень		
Натуральна оплата праці, нарахована продукцією, що дозволена до виплати працівникам (із ряд. 4010)	4120	-
2. Виплати, що не входять до фонду оплати праці		
Доходи, дивіденди, проценти згідно акцій, внесків та договорів оренди земельних ділянок та майна, що нараховані до сплати (у грошовій та натуральній формі):	4030	-
- штатним працівникам облікового складу		
- особам, які не передбачають в обліковому складі	4140	-
Нараховано виплат працівникам за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням	4144	349
з них:	4145	
- оплата перших п'яти днів тимчасової непрацездатності за рахунок коштів підприємства		264
3. Реалізовано продукції та послуг		
Вартість проданої продукції та наданих послуг штатним працівникам у рахунок нарахованої заробітної плати (дивись пп.. 2.1.7 Інструкція зі статистики заробітної плати)	4150	-

ЗВІТ ПРО ВИКОРИСТАННЯ РОБОЧОГО ЧАСУ
(за попередній період)

Розділ І. Використання робочого часу

Назва показників	Код рядка	За період із початку року	
		Людино-годин	Працівників, осіб
Фонд робочого часу, усього (ряд. 3020+3040)	3010	2449408	1196
Відпрацьовано, усього**	3020	2133664	×
з них надурочно	3030	-	×
Невідпрацьовано, усього (сума рядків з 3050 до 3150)	3040	315744	×
у тому числі:			
щорічні відпустки (основні та додаткові)	3050	223289	1035
тимчасова непрацездатність	3060	41856	218
навчальні відпустки та інші неявки, передбачені законодавством	3070	45679	×
неявки у зв'язку з тимчасовим переведом для роботи на іншому підприємстві	3080	-	-
неявки з дозволу адміністрації	3090	2680	×
відпустки за ініціативою адміністрації	3100	-	-
неявки у зв'язку з переведенням на скорочений робочий день, тиждень	3120	-	-
простої	3130	2240	×
масові невиходи на роботу (страйки)	3140	-	-
прогули	3150	-	×
	3180		

** із форми № 1-ПВ (термінова-місячна) рядок 1060 гр. 2 за відповідний період

ЗВІТ ПРО ВИКОРИСТАННЯ РОБОЧОГО ЧАСУ
(за звітний період)

Розділ І. Використання робочого часу

Назва показників	Код рядка	За період із початку року	
		Людино-годин	Працівників, осіб
Фонд робочого часу, усього (ряд. 3020+3040)	3010	2415586	1183
Відпрацьовано, усього**	3020	2104202	×
з них надурочно	3030	-	×
Невідпрацьовано, усього (сума рядків з 3050 до 3150)	3040	311384	×
у тому числі:			
щорічні відпустки (основні та додаткові)	3050	220205	1151
тимчасова непрацездатність	3060	41289	241
навчальні відпустки та інші неявки, передбачені законодавством	3070	45048	×
неявки у зв'язку з тимчасовим переводом для роботи на іншому підприємстві	3080	-	-
неявки з дозволу адміністрації	3090	2671	×
відпустки за ініціативою адміністрації	3100	-	-
неявки у зв'язку з переведенням на скорочений робочий день, тиждень	3120	-	-
простої	3130	2171	×
масові невиходи на роботу (страйки)	3140	-	-
прогули	3150	-	×
	3180		

** із форми № 1-ПВ (термінова-місячна) рядок 1060 гр. 2 за відповідний період